

Transformación digital, el aliado de las empresas para la atracción de nuevos negocios



El uso de la tecnología permite que los empresarios puedan identificar y atraer nuevos clientes, al utilizar herramientas que van desde las transacciones en línea, actividades de marketing, interacciones de servicios, análisis de datos, Internet de las cosas, entre otras.

Es tanta la explosión de plataformas digitales que han surgido en el último año que surge la duda **¿La transformación digital fue a consecuencia de la pandemia?**

Revista DataExport tuvo la oportunidad de conocer la perspectiva de dos empresarios exportadores de servicios de la [Comisión de Information Technology Outsourcing](#) de AGEXPORT quienes coincidieron en que las empresas en la etapa de post pandemia continuarán incorporando e invirtiendo para garantizar la continuidad del negocio a corto plazo y acelerar las iniciativas digitales a mediano plazo.

“Las organizaciones que se encuentran en proceso de transformación digital se encuentran por una curva de aprendizaje y ajustes a sus procesos, trabajo remoto, herramientas de gestión de proyectos virtuales, entre otros” destacó Lorena Bin, Cofounder de Neuromarketing.

En este sentido, Devadit Barahona, CEO de [AdsLiveMedia](#) destacó que la emergencia sanitaria agilizó la incorporación de las empresas en la tecnología *“hizo que fuera un proceso brusco, lo*

cual no permitió un orden natural, aun así, si esto no hubiera ocurrido tampoco muchas de ellas se transformarían digitalmente”.

Empresa “digitalizada” vrs. gestiones en papel

Ahora, no solo es estar en “la nube” es tener una combinación de “nube híbrida” la cual se ha convertido en una solución que integra diferentes servicios administrativos y profesionales dentro de un ambiente seguro para mantener la productividad y activar la digitalización de una empresa.

En Guatemala, según la experiencia de Tigo Business, entre el 2020 y 2021, la tasa de crecimiento de nube híbrida, pública y privada es del 22% en múltiples tipos de empresas.

Un ejemplo de un ambiente de este tipo de nube es cuando se tiene el correo electrónico corporativo en una nube pública como Google o Microsoft, su sistema de facturación en los servidores de la empresa: y su página web, sistemas de relacionamiento con clientes (CRM) y su backup en una nube privada.

La nueva forma de hacer negocios

En los últimos años, las empresas reconocían la importancia de tener presencia digital desde el desarrollo de su sitio web, redes sociales, posicionamiento CEO con el fin que sus compradores los ubicaran de una forma más rápida.

Ahora, el ser una empresa con herramientas digitales la convierte en más eficiente, lo que significa un menor costo de inversión en movilizarse entre un país y otro.

“Para los exportadores el uso de plataformas de videoconferencias permite alcanzar una comunicación ágil a pesar de las distancia con los compradores, es así que en más

de un año aumentó el uso de la mensajería instantánea para tener una relación cliente- proveedor, porque no hay barreras ni distancias para comunicarnos”, indicó Barahona.

A la vez, los profesionales han robustecido sus perfiles digitales en redes como lo explica Bin “también tienen la ventaja de haber creado su “marca personal” y actividades de networking digital, esta adopción les ha permitido estar más activos y capturar mejor las oportunidades que se presentan”.

Big data y neuromarketing para conocer el comportamiento de los usuarios

El contar con grandes flujos de información facilita cruzar variables y así tomar decisiones asertivas que generen valor diferenciado en los productos y servicios que promueven las empresas **“el contar con Big Data se identifican algunas tendencias, además de convertirse en el motor y corazón de la base de datos para la toma de decisiones”** así lo definió el CEO de AdsLiveMedia.

La aplicación de neurociencia es clave ya que al utilizar herramientas biométricas para análisis de sitios web, aplicaciones y anuncios digitales definen el valor agregado que puede incorporarle a su empresa.

“Contamos con algoritmos predictivos que brindan un punto de partida inicial para el análisis de imágenes y videos, con los cuales, empaques (cambios de etiquetas), sitios web (e-commerce) para una mejor experiencia de compra, contenido digital (post en redes) pueden medirse y contar con indicadores básicos para tomar decisiones” destacó la Cofounder de Neuromarketing.

Ser una empresa digital ¿requiere una alta inversión?

No importa el tamaño de la empresa, lo que deben hacer como primer paso es identificar un área en especial que deseen priorizar.

Por ejemplo: la cadena de suministro, donde deben ver costos e inversiones y donde se integran a proveedores y clientes.

“Incluso una Pyme puede hacer el ejercicio para ir evolucionando con plataformas que tienen versiones gratuitas para gestionar sus equipos a control remoto desde tener una licencia en Microsoft para subir a OneDrive sus documentos en la nube, y así pueden estudiar qué herramientas se ajustan a sus necesidades”, puntualizó Bin.

Tecnologías que definirán esta nueva década

Las empresas que buscan ser más productivas, ágiles y eficaces, pueden contemplar diferentes escenarios con herramientas tecnológicas, como las que les presentamos a continuación:

Big Data

Experiencias personalizadas

Información en la nube

Blockchain

Big Data

Análisis de datos avanzado que sirve para organizar una gran cantidad de información, la cual puede ser utilizada en cualquier lugar de forma remota para tomar decisiones acertadas, rápidas y que ahorren costos.

Experiencias personalizadas

A través de programas de software es posible segmentar poblaciones, hacer mercadeo personalizado analizar comportamientos y acciones en tiempo real.

Información en la nube

Ayuda a disponer de la información en tiempo real y en cualquier lugar. Esta tecnología ha sido el paso necesario para que múltiples servicios puedan disfrutarse sin importar la hora y el dispositivo de acceso.

Blockchain

Un método para almacenar, autenticar y proteger datos, que permite realizar transacciones brindando seguridad a las empresas y usuarios, tanto en el manejo de su información como a la hora de generar confianza en los documentos electrónicos.

[Si desea identificar en dónde están los cambios más fuertes a nivel tecnológico por parte de los consumidores y asumir el desafío de la transformación digital. Solicite mayor información a la Comisión de ITO de AGEXPORT para conocer los servicios de exportación que impactarán en su empresa: \[ito@agexport.org.gt\]\(mailto:ito@agexport.org.gt\)](#)