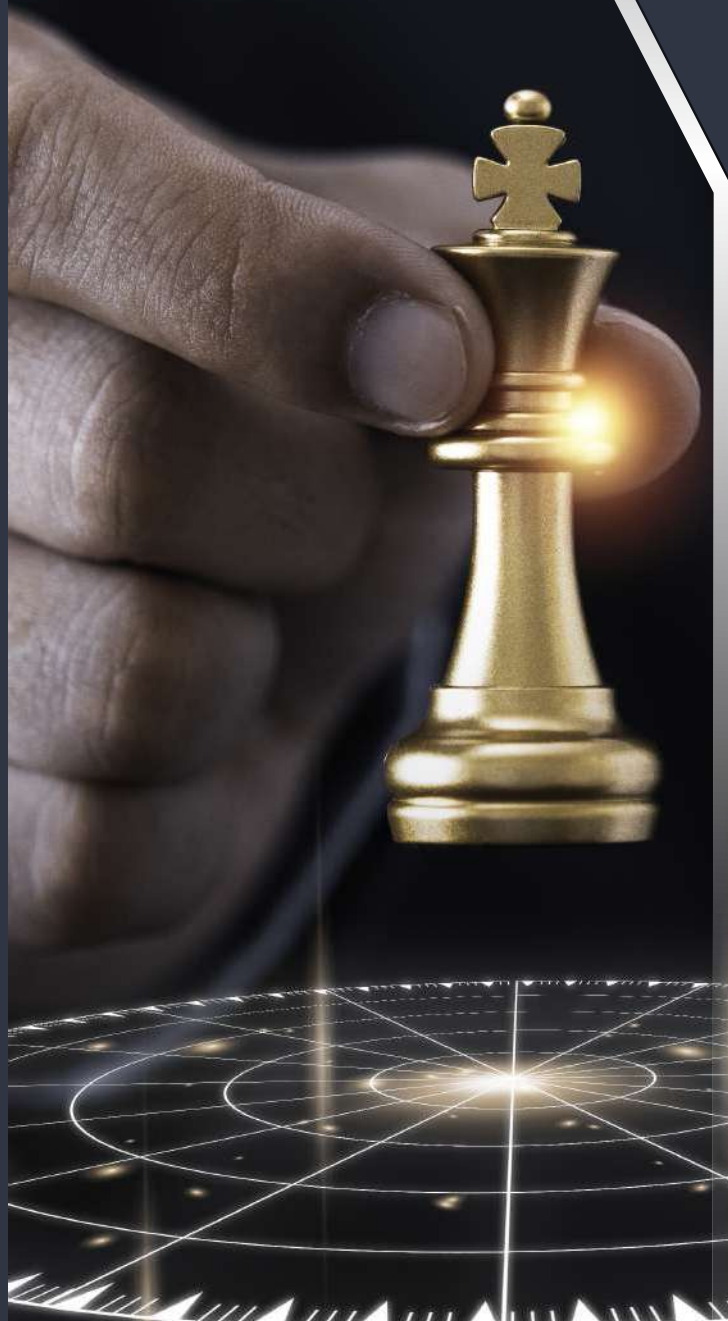


2022

PEDET

ESTRATEGIA DIGITAL & ESTRATEGIA DE NEGOCIOS



COLECCIÓN E-BOOKS



Proyecto apoyado por



ESTRATEGIA DIGITAL & ESTRATEGIA DE NEGOCIOS



INTRODUCCIÓN

Para el desarrollo de este curso se trabajarán dos temáticas que en conjunto son verticales necesarias para el desarrollo íntegro y satisfactorio de cualquier proyecto, no importando el rubro o desarrollo de la organización.

Hoy en día es imprescindible que toda empresa se inserte en el mundo digital y aprenda sobre cómo crear y capturar valor en un mercado cada vez más dinámico. Podremos entender que una estrategia digital es la aplicación de las tecnologías digitales a los modelos de negocio para formar nuevas capacidades diferenciadoras de negocio y no podemos ignorar que, en el futuro, toda estrategia de negocio será digital.

DEFINICIÓN DE ESTRATEGIA

A la hora de determinar las estrategias, no existen reglas escritas o recetas para el éxito. Cada empresa deberá desarrollar y pensar las estrategias que debe realizar para conseguir los objetivos marcados, este proceso debe ser desarrollado a medida de las necesidades e hitos planteados como organización.

Es en el paso de la planificación que se debe plasmar todo lo que vas a hacer. Aquí debemos preguntarnos ¿Cómo queremos posicionar la organización? ¿Cuál es la propuesta de valor que ofrecemos para lograr los objetivos planteados?

Toda empresa inicia su recorrido en el entorno digital con una estrategia de posicionamiento (branding). Debes definir cómo te interesa ser recordado, cuál es la propuesta de valor y cuál es la personalidad de la marca.

Consciente de cuál es el posicionamiento deseado y quién es el público ideal, dedicando tiempo a determinar a cuáles segmentos de la población te interesa alcanzar. Para esto, se debe tener pendiente las facilidades de los medios pagados: Planificación y compra de medios online, Producción de piezas y ad-serving, esto forma parte de la estrategia de segmentación y targeting.

Hablar de estrategia, es hablar de planificación al servicio del éxito de nuestros proyectos, es por esto que conocer los procesos y pasos para cumplir los objetivos es fundamental.

El cambio que vivimos como sociedad y los guiños de la industria 4.0 se traspasan a la ejecución de todo tipo de proyectos. Es por lo antes expuesto de que hablamos de estrategias digitales y nuevos modelos de negocios pensando y adecuando al contexto donde se llevan a cabo las intervenciones.

6 PASOS PARA DESARROLLAR UNA ESTRATEGIA

1. Estado actual: Poder reflejar objetivamente el estado presente de nuestra organización.
2. Objetivos: Tener claro ¿dónde queremos llegar? es fundamental para el éxito de los objetivos planteados en búsqueda de integrar la estrategia.
3. Estrategia: Desarrollar la estrategia y aplicarla es fundamental para trabajar y lograr los objetivos planteados.
4. Plan de Acción: Co crear un plan de acción es fundamental para aplicar empatía y organizar las necesidades.
5. Tácticas: Cómo generar cambios y enfrentar el contexto es fundamental para desarrollar los objetivos planteados.
6. Control: Medir y monitorear de forma constante será fundamental para ajustar la intervención desarrollada.

Desde lo anterior y partiendo desde la base la pregunta es clara:

¿QUÉ ES UNA ESTRATEGIA DIGITAL?



Una estrategia digital es la aplicación de las tecnologías digitales a los modelos de negocio para formar nuevas capacidades diferenciadoras de negocio. En el futuro, toda estrategia de negocio será digital.

La estrategia digital se centra en el uso de la tecnología para mejorar el rendimiento empresarial, ya sea creando nuevos productos o reimaginando los procesos actuales. Establece la dirección que una organización tomará para crear nuevas ventajas competitivas con la tecnología, así como las tácticas que utilizará para lograr estos cambios. Esto generalmente incluye cambios en los modelos de negocio, ya que la nueva tecnología hace posible que las empresas innovadoras proporcionen servicios que antes no lo eran.

Dando cuenta del contexto este proceso utiliza tecnología se ha integrado con el negocio para convertirse en algo más que hardware o software. A medida que la tecnología digital penetra más y las empresas avanzan en el camino de la transformación digital, la estrategia digital y la estrategia de negocios serán la misma cosa. Por ahora, todavía es útil usar el término "estrategia digital" para poner en relieve el esfuerzo tras las iniciativas digitales.

Es importante recordar que la estrategia digital es a la vez un concepto y una cosa, es decir, una estrategia digital debería eventualmente conducir a la creación de un plan concreto o una hoja de ruta. Si bien puede seguir cambiando la operativa específica que ha decidido seguir, también debe haber un compromiso claro con lo que significa digital para su empresa.

Por ejemplo, digamos que su estrategia digital (meta final) es utilizar un software para control de stock su empresa optimizará recursos de tiempo y dinero. En primer lugar, se establece una estrategia (plan) para empaquetarlo como una solución contextualizada y ser aplicada en etapas para toda la organización. Más tarde, te das cuenta de que tiene más valor si utilizamos un software que gestione RRHH. Tu estrategia (objetivo final) no cambió, pero tu plan ya lo hizo. Cambiar la idea base de tu estrategia digital debe ser un gran cambio o reorientación para su empresa, pero idealmente, los pasos concretos serán lo suficientemente flexibles como para permitir los cambios que sean necesarios.

LA ESTRATEGIA DIGITAL EN EL CONTEXTO DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Hay tendencia a hablar indistintamente de transformación digital y estrategia digital. Los dos términos están estrechamente relacionados, pero difieren en su alcance. La transformación digital impulsa el cambio en tres áreas: experiencia del cliente, procesos operativos y modelos de negocio.

El proceso de transformación digital requiere coordinación en toda la organización, e implica cambios en la cultura empresarial.

El cambio que vivimos como sociedad y los guños de la industria 4.0 se traspasan a la ejecución de todo tipo de proyectos. Es por lo antes expuesto de que hablamos de estrategias digitales y nuevos modelos de negocios pensando y adecuando al contexto donde se llevan a cabo las intervenciones.

La estrategia digital, por el contrario, se centra en la tecnología, no en la cultura. La estrategia digital es más relevante a los cambios en los modelos de negocio y utiliza la tecnología para crear las capacidades que una empresa necesita para convertirse en un negocio digital. Establecer una estrategia es un componente clave del proceso de transformación y asegura que la tecnología se está implementando de una manera que apoye los objetivos de negocio.



¿CÓMO CONSTRUYES UNA ESTRATEGIA DIGITAL?

En vez de preguntar "¿Cuál es nuestra estrategia digital?" nos propone plantearnos las 5 siguientes preguntas para establecer la comprensión de la tecnología digital:

1. ¿La tecnología digital cambia el negocio en el que debería estar?
2. ¿Cómo podría la tecnología digital mejorar la forma de agregar valor a las empresas en las que estás?
3. ¿Podría la tecnología digital cambiar a tu cliente objetivo?
4. ¿Afecta la tecnología digital a la propuesta de valor para tu cliente objetivo?
5. ¿Cómo puede la tecnología digital mejorar las capacidades empresariales que lo diferencian de su competencia?

Para algunas empresas, estas preguntas tendrán respuestas obvias, especialmente aquellas que ya han experimentado la irrupción o competencia de nuevas empresas digitales. La intención es identificar cómo los cambios digitales cambian lo que haces, y luego refinar tu comprensión de las tendencias de la industria a aquellos valores específicos que formarán la base de tu estrategia. Empezar por entender perfectamente claro el propósito de tu empresa, puede evitar perder tiempo y recursos implementando tecnología que no permita nuevas ventajas competitivas.

¿QUÉ ES LA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS?

Se conoce como estrategia de negocio a la planificación por parte de una empresa de cara a la consecución de objetivos previamente establecidos. De este modo, la estrategia de negocio establece prácticas para regir el funcionamiento a nivel empresarial.

La estrategia de negocio permite tanto a Pymes como a grandes corporaciones plantearse unos objetivos empresariales en concreto. Y sobre ello, basar su día a día en alcanzar los mismos en el largo plazo. Al tiempo debe permitir la obtención de determinados niveles de rendimiento financiero para la empresa.

En primer lugar toda estrategia de negocio debe hacer plantear a un emprendedor sobre en qué situación o posición quiere estar en el mercado en un determinado periodo de tiempo (medio y largo plazo generalmente).

Primordialmente, una buena estrategia de negocio debe permitir a una empresa obtener buenos posicionamientos en su sector, beneficio económico o expansión territorial. Su diseño y aplicación dependerá en gran medida de las características de cada organización.



OBJETIVOS DE UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS

La misión que toda directiva debe fomentar en la configuración de una acertada estrategia de negocios es:

- Alcanzar una posición de mercado de alta competitividad o liderazgo en el sector.
- Perseguir el crecimiento, bien a nivel de tamaño de la empresa, de ámbito de acción o expandiéndose a nuevos territorios.
- Consecución de solidez económica y mayor beneficio económico posible.



APLICACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE NEGOCIO EN EMPRESAS NUEVAS Y EXPERIMENTADAS

Independientemente de su antigüedad, una estrategia de negocio será un elemento clave en el éxito económico o comercial de una empresa.

Al ser nueva, una corporación debe plantear necesariamente los pasos a seguir para su entrada a un determinado mercado elaborando esta herramienta. Así, fijará las condiciones en las cuales entrará a competir, el público o segmento al que se dirigirá y cuáles serán sus planes estratégicos o de marketing.

En el caso de las más experimentadas, es posible en todo momento y siguiendo la evolución de los mercados, cambiar o adaptar una estrategia de negocio teniendo en cuenta las necesidades y características de la empresa para adaptarse y competir en mejor situación.

EL 70% DE LAS EMPRESAS FRACASAN EN IMPLEMENTAR SU ESTRATEGIA

¿QUÉ HACEN LAS QUE LO LOGRAN DE MANERA EXITOSA?



PRINCIPALES EJEMPLOS DE ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS

Sobre esta línea, dependiendo de las circunstancias que rodean a una corporación, es posible la aplicación de diversos tipos de estrategias:

- **Bajo coste:** Buscando competitividad en mercados de precios bajos optimizando en lo posible el coste empresarial. Un ejemplo de empresa con esta estrategia sería Primark.
- **Liderazgo en producto:** Persiguiendo dar valor a productos por parte del potencial cliente. Se enfoca en precios más altos y mejores servicios post-venta. Por ejemplo, El Corte Inglés.
- **Lock-in:** Ofreciendo al mercado productos difíciles de sustituir o copiar por parte de los competidores. Esto hace que el cliente sea fidelizado en largo periodo de tiempo acompañando la marca y consumiendo sus productos. Un ejemplo de ello es Coca Cola.

CONCLUSIÓN

Podemos concluir que a medida que la tecnología digital ingresa y se fortalece más y las empresas avanzan en el camino de la transformación digital, la estrategia digital y la estrategia de negocios será solo una cosa. Solo por un tiempo más, será útil usar el término.

2022 PEDET

Otra más de Origo Lab!



WWW.PEDET.CL

Proyecto apoyado por

