

Lleva tu empresa al camino de la digitalización y cumple tus propósitos de negocios

Propemi
BAC Credomatic



Aprovecha la información en poder de tu empresa

La función empresarial descubre y crea información a medida que implementa proyectos para obtener los beneficios que ha estimado en los mercados que atiende. Allá donde otros ven problemas y desgracias, los empresarios logran ver oportunidades para crecer, las cuales materializan usando su astucia, perspicacia y olfato. Por tanto, resulta importante no solo crear valor en la relación con los clientes y demás miembros del ecosistema de negocios, sino también capturarlo a favor del negocio.

La interacción con tus clientes y usuarios a lo largo de la experiencia que les has diseñado, tanto a nivel presencial como digital, debe dejar un rastro. En el clásico cuento de los hermanos Grimm, Hansel tiene la buena intención de marcar el camino con migas de pan; sin embargo, dicho recurso era vulnerable, pues los pájaros se terminaron comiendo las migas, dejando perdido al pobre Hansel. Sirva esta figura para que aprendamos la manera correcta: es acertado buscar dejar rastro del recorrido de clientes y usuarios en nuestras interacciones, pero debemos usar recursos que permitan tomar decisiones oportunas, relevantes y eficientes.

El peor de los casos resulta de empresas que no documentan sus experiencias con los clientes. Existen diversos ejemplos de pequeñas y hasta medianas empresas que, a pesar de gozar de una buena reputación, no cuentan siquiera con un buen registro de ingresos, llegando a tener casos donde ni un cuaderno usan para anotar las transacciones realizadas, mucho menos un registro de etapas preliminares al cierre (negociación, cotizaciones realizadas, opciones consideradas, tiempo invertido, etc.). El problema llega cuando el cliente asume que la empresa sabe su nivel de relevancia y eleva sus expectativas respecto de anteriores interacciones, encontrando que la empresa no corresponde de igual forma: el cliente empieza a generar emociones de desaliento, decepción, frustración, hasta llegar al enojo y la detración. Todo por no contar con un registro informativo ágil que permita tomar decisiones.

Muchas empresas cuentan con algún nivel de uso de herramientas digitales para el registro. El uso de hojas de cálculo (Excel u otros paquetes) para registrar información sobre transacciones es bastante frecuente; no obstante, buena parte de estos negocios no tienen la costumbre o disciplina de revisar periódicamente la información para examinar opciones, o si bien tienen la intención de hacerlo pero no manejan habilidades de análisis de datos en estos paquetes. Si bien esto implica un avance en términos de transformación digital, la disponibilidad actual de herramientas de interacción y análisis genera un alto costo de oportunidad por permanecer usando solo “la punta del iceberg”: muchas empresas, incluso competidoras, pueden usar más herramientas y de mejor manera, brindándoles un espectro estratégico más diverso para atacar y defender. El reto en estos casos es identificar oportunidades de mejora, clasificarlas por grado de complejidad, beneficio potencial y nivel de urgencia, tras lo cual puede extraerse un programa básico de ajuste para tu negocio.

Recibe atención personalizada en pequeña y mediana empresa y solicita crédito para impulsar el crecimiento de tu empresa o para consolidar deudas actuales **llamando al 2535-5101, en www.baccredomatic.com o escribiendo a info_bacpropemi@sv.credomatic.com**

Lleva tu empresa al camino de la digitalización y cumple tus propósitos de negocios

Propemi
BAC Credomatic



Sea como fuere, seguramente tu empresa ya cuenta con información de la que puede echar mano para afinar la puntería. El reto de más corto plazo implica revisar lo que hay, ordenar y sistematizar lo más que se pueda con los recursos disponibles, sacando el mayor provecho de inversiones previas. Te sorprendería saber cuántos beneficios podría generar el simple hecho de ordenar la casa.

La información es un activo valiosísimo por las oportunidades que abre. Debes cuidarte de caer en la obsesión informativa: encandilarte con los datos e información generada por sí mismas, olvidando lo que de verdad importa, los resultados. Un importante factor que debe ser fortalecido a la par es la capacidad de análisis del empresario y su equipo clave: la información estará ahí, pero si el equipo directivo no es capaz de hacer oportunamente las preguntas correctas, difícilmente logrará sacarle todo el provecho que pueda. La información es un medio importante para tu éxito empresarial, sobre todo en la era digital; sin embargo, los principios no varían, solo los medios, por lo que esto siempre debe tener una traducción en ganancias económicas.

Jesús Huerta de Soto escribió: “el motivo de mayor felicidad para el hombre es darse cuenta de sus objetivos y conseguirlos”. Propemi BAC Credomatic te acompaña en todo el camino hasta tus sueños, poniendo a tu alcance los mejores productos y servicios financieros, banca electrónica y móvil, pasarelas de pago y la mejor asesoría de negocios a través de su Centro de Desarrollo Empresarial. ¡Nos encanta verte crecer junto a nosotros!

Recibe atención personalizada en pequeña y mediana empresa y solicita crédito para impulsar el crecimiento de tu empresa o para consolidar deudas actuales **llamando al 2535-5101, en www.baccredomatic.com o escribiendo a info_bacpropemi@sv.credomatic.com**