

Digital Disruption: Transforme su empresa para la economía digital

Bairon Londoño

MSc en Ciencias de la computación

Profesor Universidad Libre



Definiciones

Interrupción digital: “los cambios en el entorno competitivo que resultan del uso de tecnologías digitales por parte de nuevos participantes en el mercado o competidores establecidos de manera que socavan la viabilidad de su cartera de productos/servicios o el enfoque de salida al mercado.”

Definiciones

Interrupción digital: “los cambios en el entorno competitivo que resultan del uso de tecnologías digitales por parte de nuevos participantes en el mercado o competidores establecidos de manera que socavan la viabilidad de su cartera de productos/servicios o el enfoque de salida al mercado.”

Estrategia digital: “estrategia empresarial integrada inspirada en las capacidades de la empresa y tecnologías fácilmente accesibles (como SMACIT).

SMACIT



SMACIT



Enfoques

SMACIT



Enfoques

Estrategias
independientes

SMACIT



Enfoques

Estrategias
independientes

Estrategia integrada

Estrategias independientes

Implementar una tecnología para hacer especial a mi producto o servicio.

Estrategias independientes

Implementar una tecnología para hacer especial a mi producto o servicio.

La competencia te seguirá

Estrategias independientes

Establecer objetivos de retorno por cada inversión realizada en la empresa.

Estrategias independientes

Establecer objetivos de retorno por cada inversión realizada en la empresa.

Estrategias simplistas

Estrategias independientes

Diseñar estrategia de marketing por cada tecnología.

Estrategias independientes

Diseñar estrategia de marketing por cada tecnología.

No obtendrás los resultados
deseados

Estrategia integrada

Integrar como nadie las tecnologías SMACIT que mayor valor le dan al producto o servicio.

Estrategia integrada

Integrar como nadie las tecnologías SMACIT que mayor valor le dan al producto o servicio.

Eliminan limitaciones y tomar
ventaja

Estrategia integrada

Integrar como nadie las tecnologías SMACIT que mayor valor le dan al producto o servicio.

Eliminan limitaciones y tomar
ventaja

Limitación de humanos
capacitados

Estrategia integrada

Diseñar una estrategia de marketing basada en la fortaleza de la empresa y en la integración de tecnologías SMACIT.

Estrategia integrada

Diseñar una estrategia de marketing basada en la fortaleza de la empresa y en la integración de tecnologías SMACIT.

Marca, alcance, conversión

Estrategia integrada

Diseñar una estrategia de marketing basada en la fortaleza de la empresa y en la integración de tecnologías SMACIT.

Marca, alcance, conversión

¿Cliente o Sistematización?

¿Quiénes deseamos ser y cómo vamos a ofrecer valor a nuestros clientes?

Digital Strategy Basics



Estrategia basada en la relación con el cliente

Establecer una relación con el cliente basada en la confianza, lealtad y pasión.

Estrategia basada en la relación con el cliente

Establecer una relación con el cliente basada en la confianza, lealtad y pasión.

Cientes comprometidos generan un valor extraordinario al producto o servicio

Estrategia basada en la relación con el cliente

Establecer una relación con el cliente basada en la confianza, lealtad y pasión.

Clientes comprometidos generan un valor extraordinario al producto o servicio

No prestar el servicio sino se puede involucrar al cliente

Estrategia basada en la sistematización

Brindar solución a las necesidades y problemas de nuestros clientes con la presencia mínima de humanos.

Estrategia basada en la sistematización

Brindar solución a las necesidades y problemas de nuestros clientes con la presencia mínima de humanos.

Productos increíbles

Estrategia basada en la sistematización

Brindar solución a las necesidades y problemas de nuestros clientes con la presencia mínima de humanos.

Productos increíbles

Fácil de usar

¿Cual es más adecuada para tu empresa?

- A) Estrategia basada en la relación con el cliente
- B) Estrategia basada en la sistematización
- C) Ambas estrategias
- D) Ninguna

¿Cómo hacer que funcione la estrategia
seleccionada?

Digital Strategy Basics



La columna vertebral operacional

Gestión de operaciones mediante
CRM, ERP.

La columna vertebral operacional

Gestión de operaciones mediante
CRM, ERP.

Garantiza el éxito de una
estrategia

La columna vertebral operacional

Gestión de operaciones mediante CRM, ERP.

Garantiza el éxito de una estrategia

Independiente si es basada en el cliente o en sistematización

Lecturas recomendadas

Jeanne W. Ross, Cynthia M. Beath, Anne Quaadgras
“You May Not Need Big Data After All”
Harvard Business Review, December 2013

Jeanne W. Ross, Martin Mocker, Ina Sebastian
“Architect Your Business—Not Just IT!”
MIT CISR Research Briefing, December 2014

Jeanne W. Ross, Ina Sebastian, Nils O. Fonstad
“Define Your Digital Strategy—Now!”
MIT CISR Research Briefing, June 2015

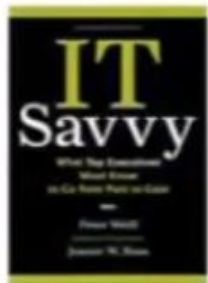
Lecturas recomendadas



“IT Governance: How Top Performers Manage IT Decision Rights for Superior Results” Harvard Business School Press, Peter Weill, Jeanne W. Ross



“Enterprise Architecture as Strategy: Creating a Foundation for Business Execution” Harvard Business School Press, Jeanne W. Ross, Peter Weill, David C. Robertson



“IT Savvy: What Top Executives Must Know to Go from Pain to Gain” Harvard Business Press, Peter Weill, Jeanne W. Ross

MIT Sloan Executive Education Webinar <http://executive.mit.edu>
Twitter: #MITWEBINAR

Acti
Ve a c