

+593 INNOVA DIGITAL EVOLUTION

ECUADOR

ACELERA

DIGITALMENTE

QUE ES UN MODELO DE MADUREZ DIGITAL?

El Programa Ecuador Acelera Digitalmente es una iniciativa de +593 INNOVA DIGITAL EVOLUTION para impulsar la transformación digital de las empresas ecuatorianas, ofreciéndoles una herramienta gratuita de autodiagnóstico para conocer su grado de madurez digital, obtener unas recomendaciones de mejora y un asesoramiento personalizado para impulsar la digitalización de su negocio.

Como resultado del Programa Ecuador Acelera Digitalmente se ha definido un Modelo de Madurez Digital.



¿A QUIÉN SE DIRIGE?

Dirigido a todo el ámbito empresarial ecuatoriano incluyendo a **MIPYMES**. Sin distinción por sector de actividad o nivel de digitalización.



¿PARA QUÉ SIRVE?

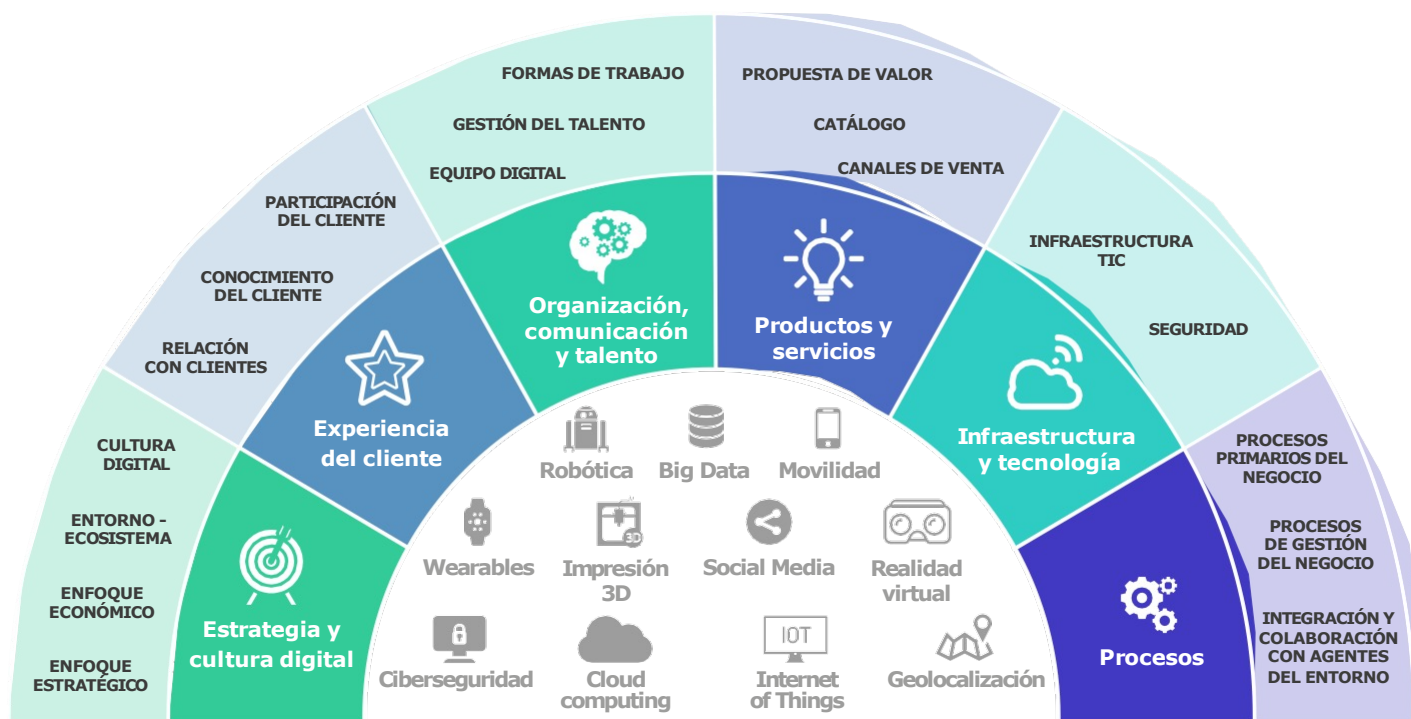
Pretende **DAR A CONOCER EL PUNTO EN EL QUE UNA EMPRESA SE ENCUENTRA, RESPECTO A SU NIVEL DE MADUREZ DIGITAL**. Sin establecer un punto de partida será imposible encontrar los medios para avanzar en la transformación digital del negocio.



¿CUÁLES SON SUS PRINCIPALES OBJETIVOS?

Persigue ofrecer como referencia, **ESTABLECIENDO LOS PRINCIPALES PUNTOS DE RELEVANCIA QUE UNA EMPRESA DEBE TRATAR** para **AVANZAR** en la **DIGITALIZACIÓN** del negocio.

El proceso de transformación digital de un negocio debe tratarse abarcando todas las áreas de una empresa. Para ello, el modelo se ha estructurado en ejes, áreas y conceptos clave que se ven impactados por el proceso de transformación digital.



ESTRATEGIA Y CULTURA DIGITAL



ENFOQUE ESTRATÉGICO

La transformación digital debe ser concebida como una prioridad. Para conseguir buenos resultados es importante ser conscientes de las oportunidades y ventajas que aporta



ENFOQUE ECONÓMICO

Es necesario planificar los recursos que se dedicarán a la transformación digital



ENTORNO ECOSISTEMA

Una de las mejores formas de crecer en la digitalización es investigando sobre qué se está haciendo en el sector y competencia, y las opciones que hay en el mercado para aplicar en cada negocio



CULTURA DIGITAL

Se requiere un líder que transmita e impulse el proceso, motivando al resto de la organización a participar en la transformación digital de la empresa

ORGANIZACIÓN, COMUNICACIÓN Y TALENTO



EQUIPO DIGITAL

Contar con un equipo digital capacitado y con una visión global del negocio para definir y ejecutar la estrategia digital, asegura el éxito del proceso



GESTIÓN DEL TALENTO

El talento y las capacidades digitales son la clave en una empresa digital. Es necesario potenciar la formación porque las personas son el motor del cambio



FORMAS DE TRABAJO

La digitalización trae consigo nuevas formas de desarrollar el trabajo. La movilidad o la flexibilidad en el mismo deben estar presentes en el planteamiento desarrollado por la empresa para la digitalización de su negocio

INFRAESTRUCTURA Y TECNOLOGÍA



INFRAESTRUCTURA

La empresa debe dotarse de dispositivos y herramientas digitales que faciliten el trabajo de su personal y potencien las posibilidades de su negocio, sacando el mayor partido a Internet. En esta línea, es importante contar con una conexión buena y eficiente



SEGURIDAD

Todos los dispositivos digitales de una empresa son vulnerables ante las amenazas de seguridad. Es necesario proteger los datos, y especialmente la información sensible y de negocio. Blindarse con simples actuaciones diarias, usar las mejores herramientas para ello y concienciar a la plantilla con formación y buenas prácticas reducirá drásticamente el riesgo ante un posible ataque

EXPERIENCIA DEL CLIENTE



RELACIÓN CON EL CLIENTE

Web, redes sociales, posicionamiento SEO y SEM, publicidad online o atención y servicio al cliente en medios digitales deben ser conceptos totalmente interiorizados y puestos en práctica en cualquier negocio



CONOCIMIENTO DEL CLIENTE

Los medios digitales permiten registrar y gestionar un volumen de datos suficiente para tener un conocimiento y entendimiento amplio del cliente, y así, situarlo en el centro de la estrategia del negocio



PARTICIPACIÓN DEL CLIENTE

Proporcionar al cliente la posibilidad de mostrar su satisfacción y opinión, a la vez que su participación en el diseño de nuevos productos y servicios otorga una posibilidad hasta ahora inexistente para acercarse a cuestiones clave: qué quiere el cliente, y qué le ofrece la empresa

PRODUCTOS Y SERVICIOS



PROPUESTA DE VALOR

El proceso de transformación digital permite generar nuevas formas de hacer negocio o mejorar los modelos de negocio ya implantados, con una aportación de valor al cliente que procede de un mayor conocimiento del mismo



CATÁLOGO

¿Se pueden incluir componentes digitales a los productos de la compañía? ¿Pueden desarrollarse nuevos productos o servicios del ámbito digital? ¿Son susceptibles de ser personalizados?... Éstas son algunas cuestiones que deben valorarse respecto al catálogo de productos y servicios de la compañía y su orientación digital



CANALES DE VENTA

Surgen nuevos canales de venta en el mundo digital que es necesario impulsar para llegar al nuevo cliente digital. El comercio electrónico debe potenciarse, y para ello es necesario tener en cuenta cuestiones como los medios de pago o la seguridad

PROCESOS



PROCESOS DE GESTIÓN DEL NEGOCIO

Es importante que desde la empresa se valoren las herramientas existentes para transformar aquellos procesos de gestión interna del negocio hasta ahora realizados de manera manual, con vistas a la automatización de acciones como la gestión financiera o la gestión documental



PROCESOS PRIMARIOS DEL NEGOCIO

Cualquier proceso de la empresa (producción, inventario, logística...) puede mejorar su eficiencia a través de la digitalización: obtener datos del proceso, convertirlos en conocimiento y de ahí pasar a una mejor toma de decisiones son la clave para mejorar a través de la digitalización



INTEGRACIÓN Y COLABORACIÓN CON AGENTES DEL ENTORNO

¿Pueden los sistemas de la empresa integrarse con los de los proveedores? ¿Colabora con el resto de agentes de la cadena de valor para compartir información que le ayude a mejorar? Estas son algunas cuestiones a tener en cuenta a la hora de digitalizar el negocio