

Avanzando en la digitalización

Virginia Borges · Consultora de marketing.





OBJETIVOS



**Presentar la amplitud del
concepto de digitalización.
El gran cambio.**



**Que cada uno avance un
paso más en su propia
digitalización.**



**Cualquier viaje,
por largo que sea,
empieza con un paso.**



¿QUÉ ES DIGITALIZACIÓN?



**La digitalización ahora mismo no
la controla prácticamente nadie.
Toooooodos estamos empezando.**



Notición: tú y tu negocio ya estáis digitalizados.

Yo, hoy mismo.



La digitalización es todo.



**La digitalización avanza
muy rápidamente.**



**La digitalización debe estar
a nuestro servicio y no al
revés.**



La digitalización debe ser humanista o no será.



**La barrera digital
desaparece:
Omnicanalidad.**



**La digitalización es un
proceso que no
controlamos pero no
podemos ignorar.**



PASOS DEL PROCESO DE DIGITALIZACIÓN



“ANALIZAR”



Accionista 2

Accionista 1

Accionista 3

GERENCIA

Control

Atender al mercado, competencia

Definir estrategias

Posicionamiento y Diferenciación

Gestión de la Imagen de marca

Producción y
Gestión

Diseño de
producto o
servicio

Compras
Producción
Almacén

Ventas-
Distribución

Venta
(experiencia en
tienda)

Gestión
Clientes Fijar
Precios
Argumentario

Comunicación

Redes Sociales
Relaciones
Públicas
Publicidad

Administración

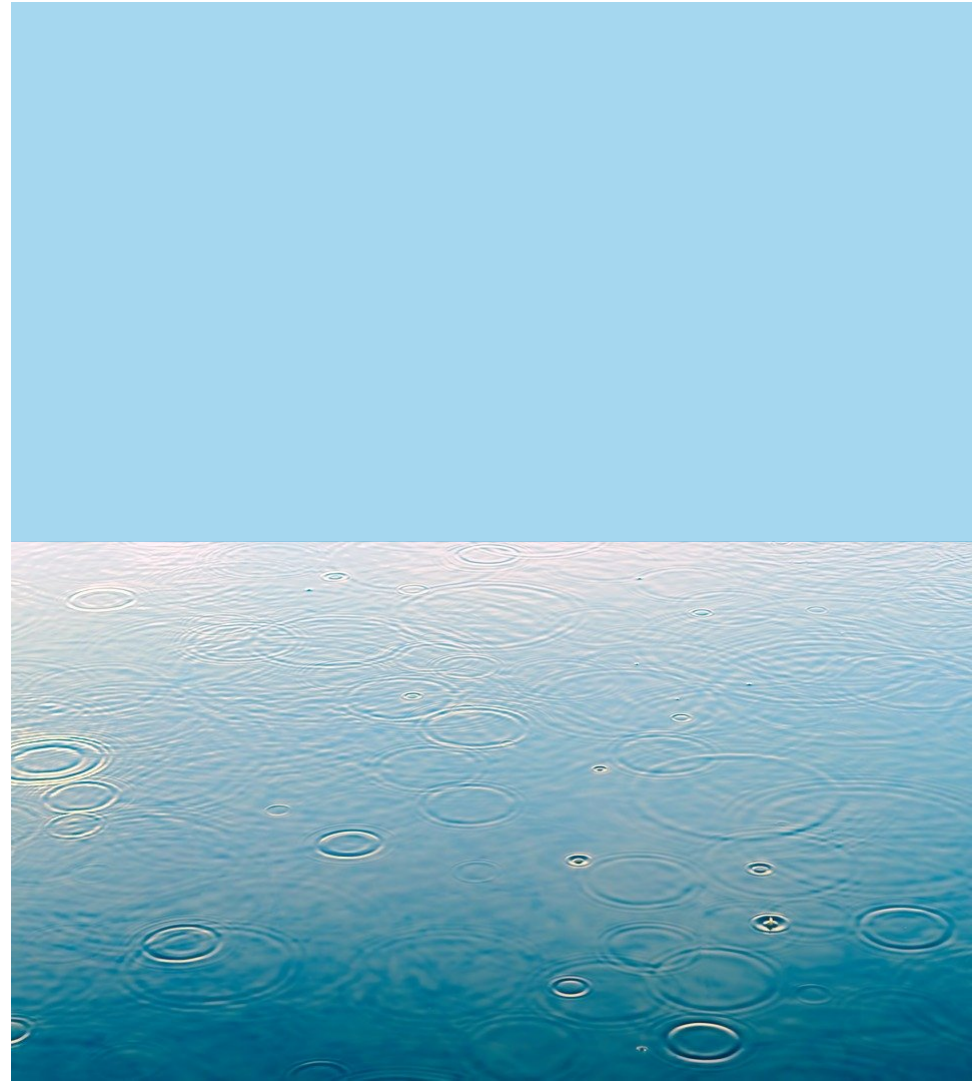
Contabilidad
RRHH

Mantenimiento

Decoración
(¿escaparate?)



La digitalización, como la gestión, no es un proceso lineal: depende de la intensidad en un ámbito u otro, de cómo esté conformado nuestro negocio, de nuestra intervención...





“EJECUTAR: Plataformas, aplicaciones”



GERENCIA

Aplicaciones
ERP (enterprise Resource Planning)
CRM
Trello
Asana



PRODUCCIÓN





Aplicaciones para: Diseño de producto o servicio. Gestión de compras. Diseño de la experiencia de compra

Programas de automatización y
robotización de almacenes.

Inspiración:

Medios Digitales

Redes Sociales:

Instagram

Twitter

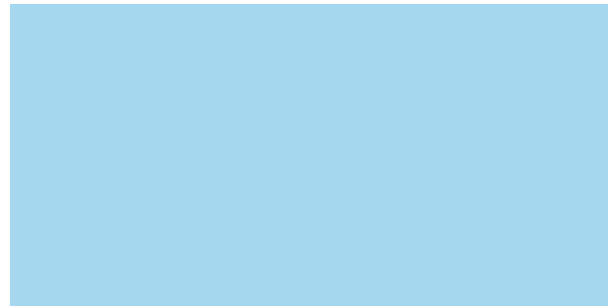
Pinterest

LinkedIn Laureano Turienzo

Tik Tok

Plataformas de gestión de compras
al por mayor:

Somos compra, Ali Baba,





VENTAS Y DISTRIBUCIÓN



APLICACIONES EN TIENDA

Códigos QR con información extra (¿videos?).

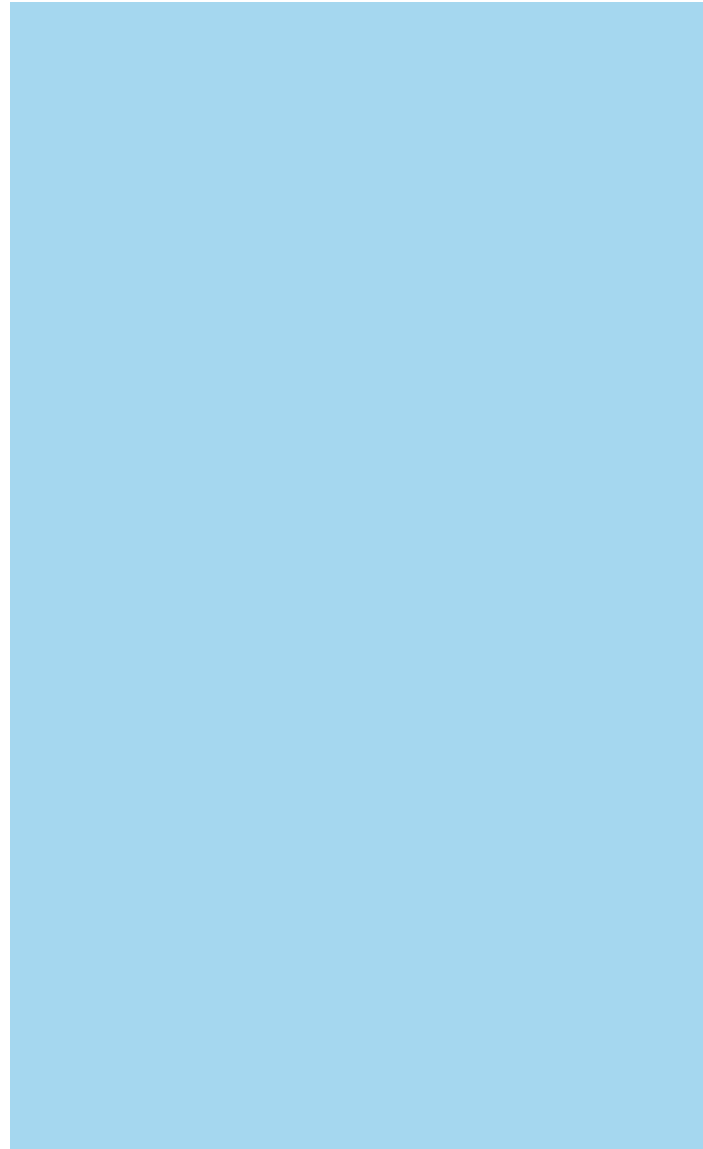
Canva para generar carteles.

Sistemas de recuento de personas y aforos.

Pantallas táctiles con información.

Photocall digital

Experiencias de realidad virtual en tiendas





APLICACIONES PARA LA VENTA ONLINE

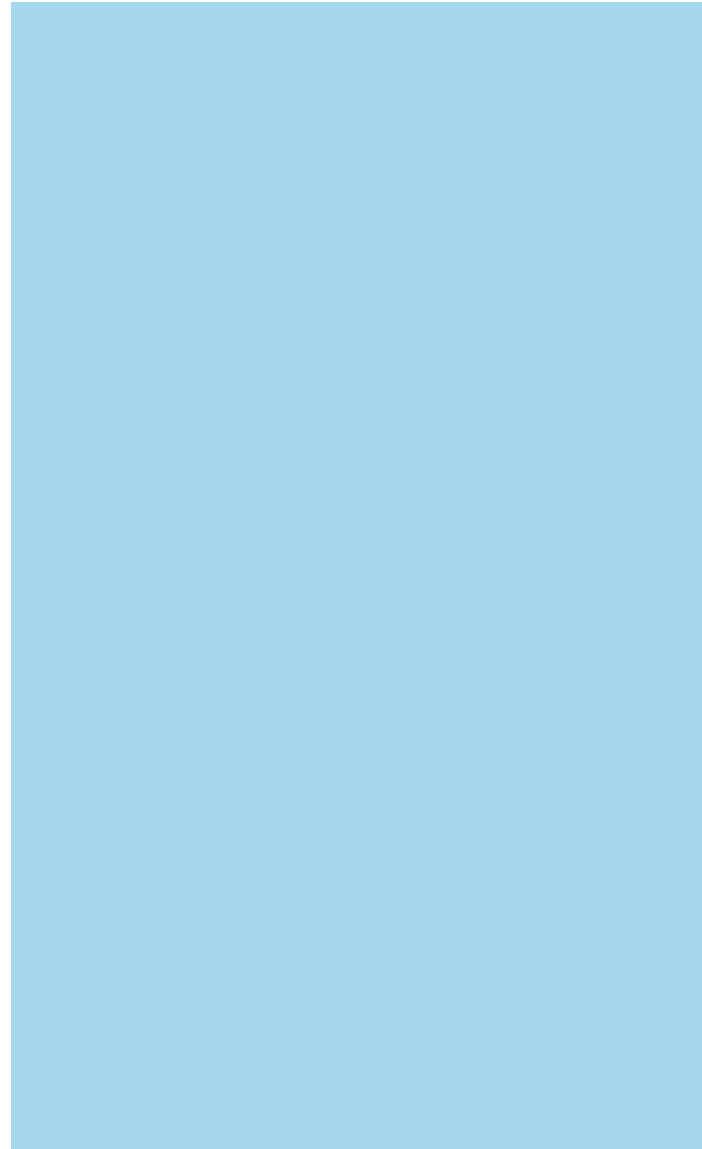
Whatsapp

Redes sociales

GOOGLE

Tienda online propia (desarrollo exclusivo, Prestashop, Magento, plataforma *e-commerce* tipo Shopify, Correoscommerce)

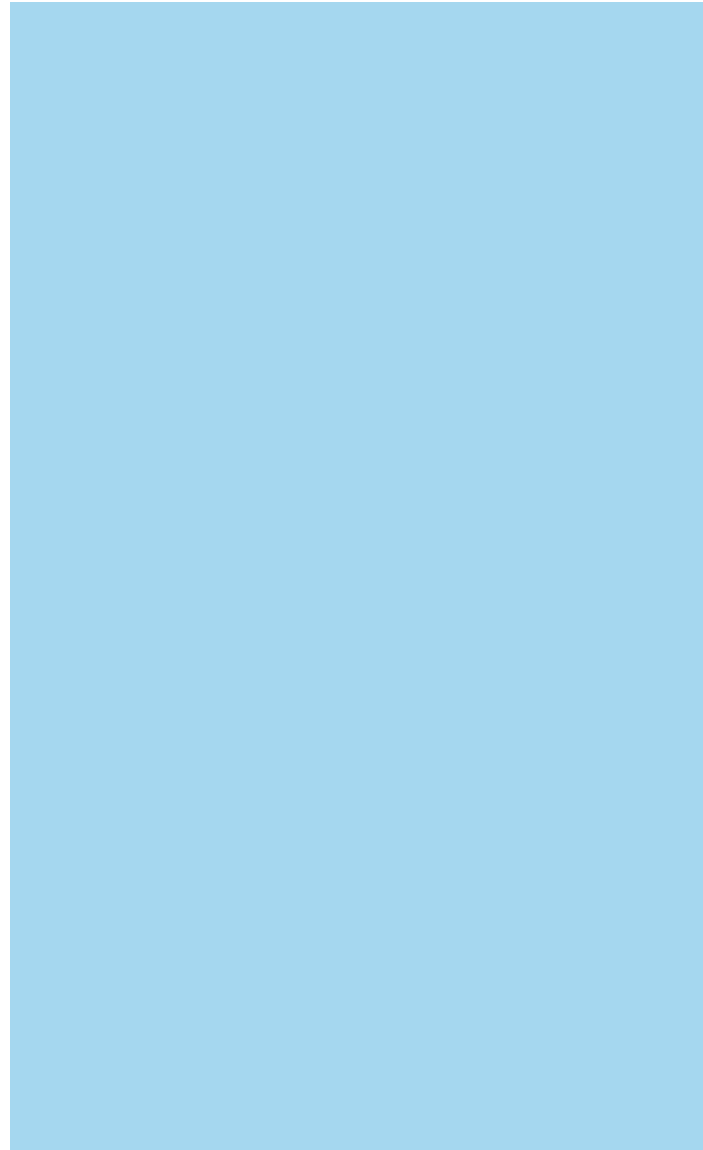
A través de grandes marketplaces (Amazon, Zalando, Correosmarket)





DISTRIBUCIÓN

Plataformas de gestión de envíos:
Uber, Globo, Just eat, entre otras...





COMUNICACIÓN



MARKETING DIGITAL

Gestión de Redes Sociales, ya no basta con ponerlo bonito.

Redes Populares:

Facebook

Instagram

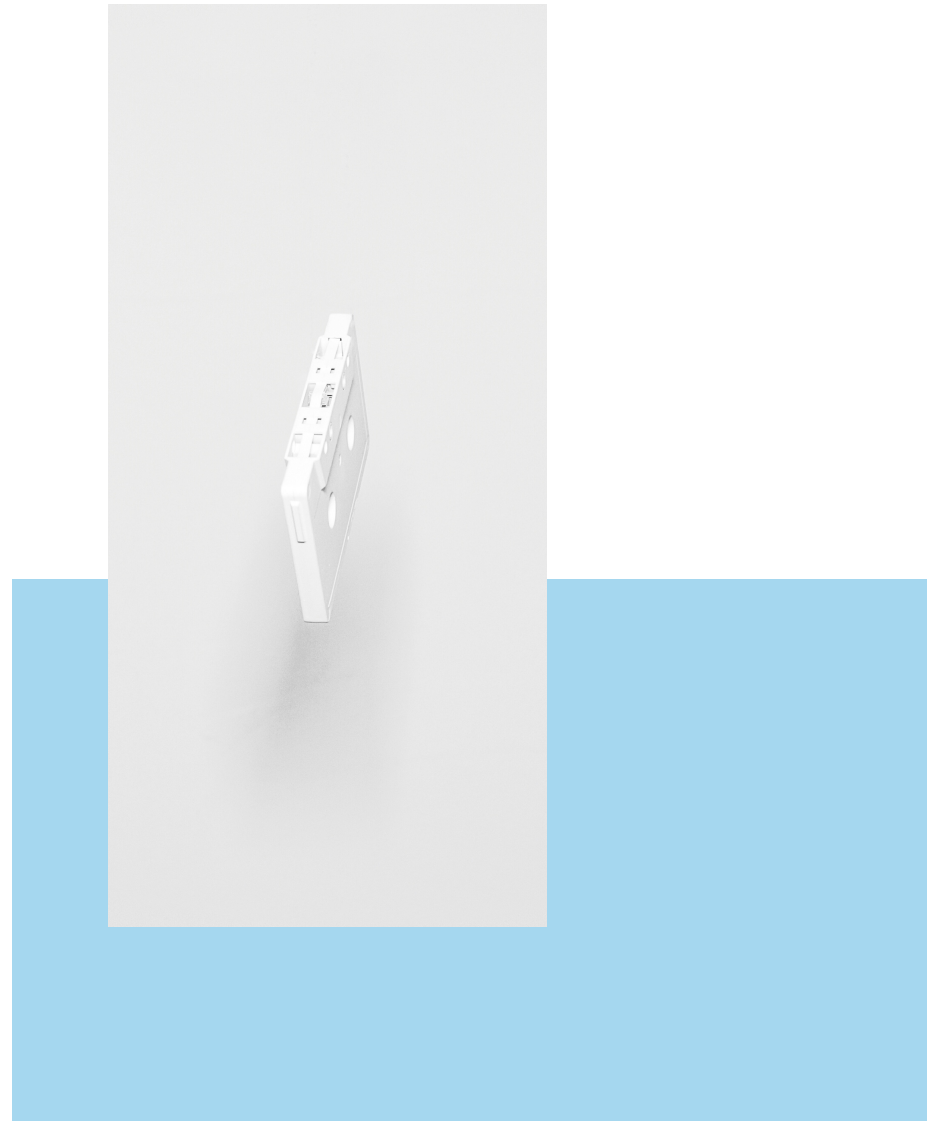
Linkedin

Pinterest

Tiktok

Marketing de influencers

Herramientas para una comunicación audiovisual cuidada



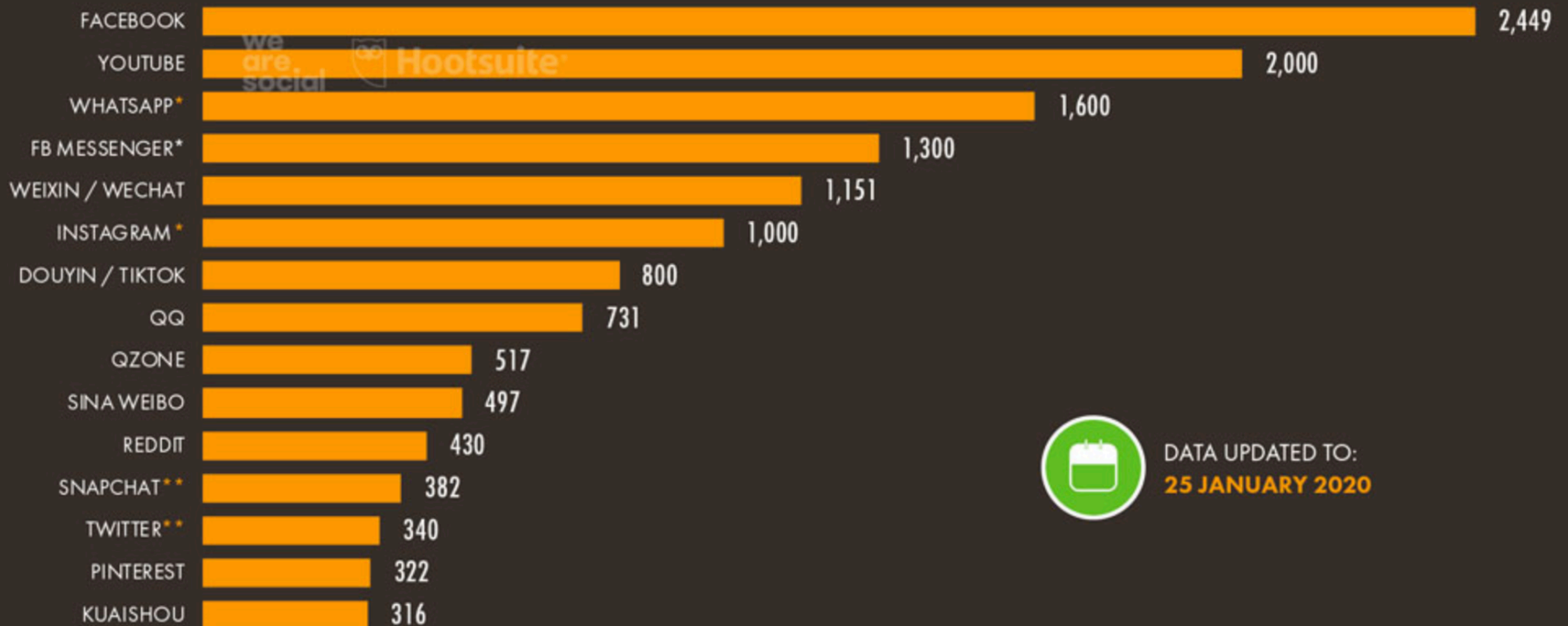


Guardar

JAN
2020

THE WORLD'S MOST-USED SOCIAL PLATFORMS

BASED ON MONTHLY ACTIVE USERS, ACTIVE USER ACCOUNTS, ADVERTISING AUDIENCES, OR UNIQUE MONTHLY VISITORS (IN MILLIONS)



DATA UPDATED TO:
25 JANUARY 2020



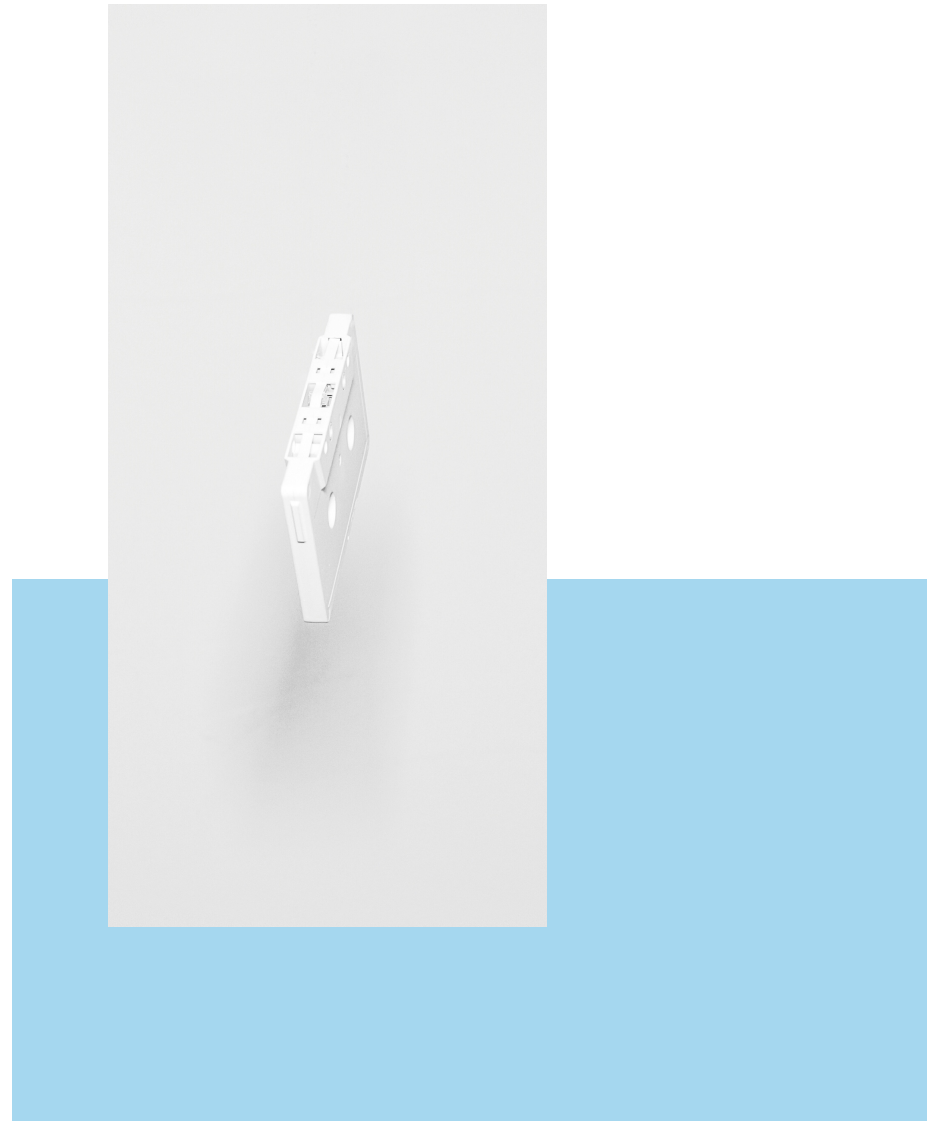
Automatización: Mailchimp

Herramientas de diseño: Canva

Herramientas de distribución de noticias

Publicidad online: en redes sociales, en medios, programática.

Chatbots



ADMINISTRACIÓN Y CONTABILIDAD



ADMINISTRACIÓN Y CONTABILIDAD:

Herramientas de gestión como:

Billage
Cuéntica
SAGE
Trello
Asana



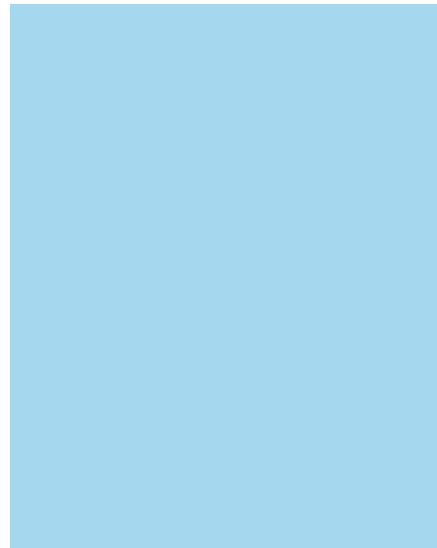


MANTENIMIENTO Y DECORACIÓN



MANTENIMIENTO

Domótica
Cerraduras digitales
Gestores de contraseñas para la
seguridad web

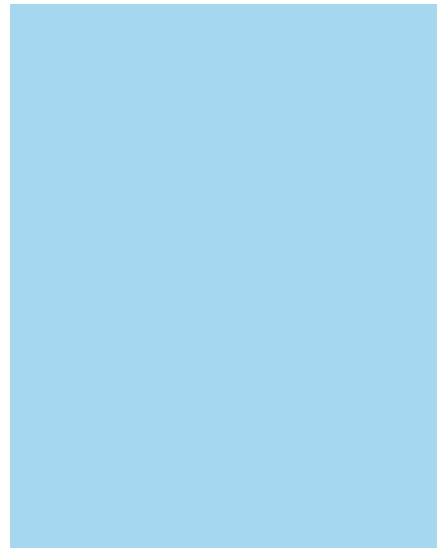




DECORACIÓN

Seguimiento de tendencias estéticas frente a nuestra marca. Inspiración e impacto visual constante.

Multimedia como símbolo.





**No es lineal, cada uno debe decidir
dónde empezar.**



¿CUÁL PUEDE SER EL PRÓXIMO PASO?

Para Navidad, si no has hecho nada, Google My business y si has hecho, Google My business

GOOGLE MY BUSINESS:

Te ayuda a:

Posicionamiento

Reputación y diferenciación

Información

Venta

Profesionalizarlo

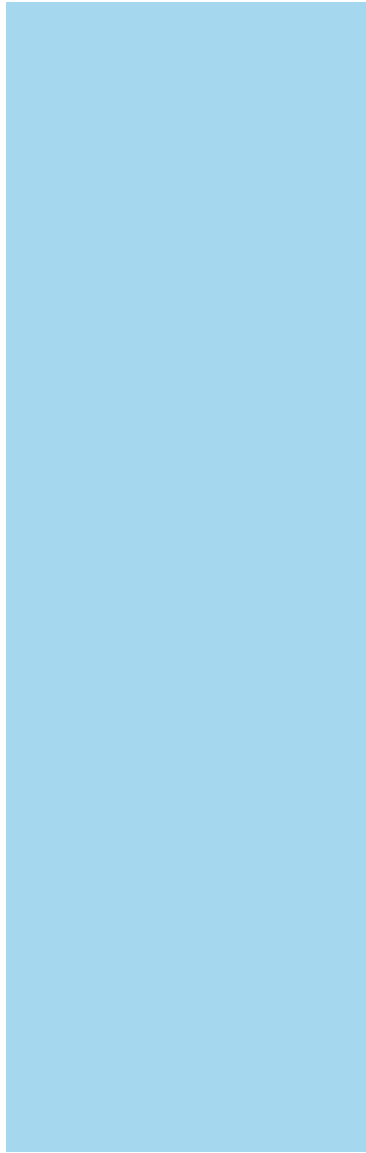
Ser propietario

Informar regularmente de horarios,
etc.

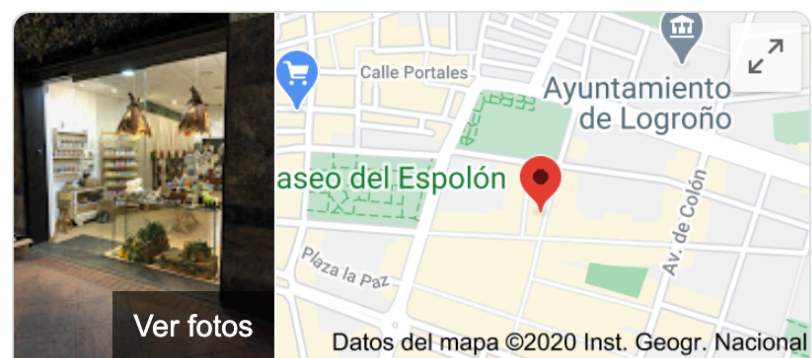
Generar reseñas activamente

Controlar la imagen (logo, buenas
fotos)

Revisar las estadísticas



GOOGLE MY BUSINESS:



Piel de Artemisa (Ex Refan Logroño)



Sitio web

Cómo llegar

Guardar

Llamar

5,0 ★★★★★ 11 reseñas de Google

Tienda de cosméticos en Logroño

Dirección: Calle de Juan XXIII, 6, 26003 Logroño, La Rioja

Horario:

Abierto · Cierra a las 13:30 · Vuelve a abrir a las 17:30

Actualizado por la empresa hace 23 horas

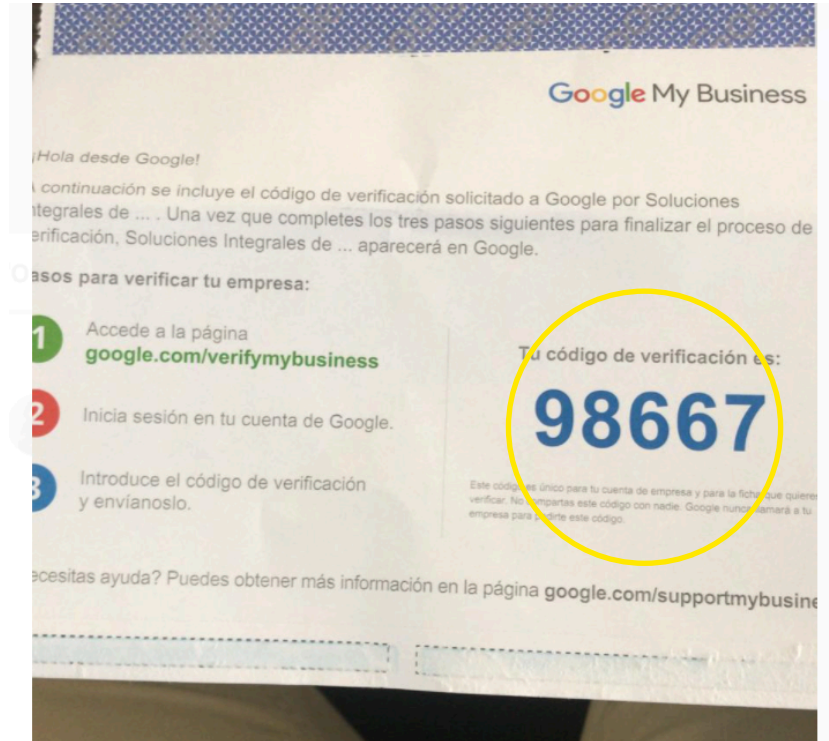
Teléfono: 941 70 02 59

Provincia: La Rioja

Sugerir un cambio · ¿Eres el propietario de esta empresa?



GOOGLE MY BUSINESS:





Piel de Artemisa (Ex Refan Logroño)

Calle de Juan XXIII, 6
26003 Logroño
La Rioja

- Inicio
- Publicaciones
- Información
- Estadísticas
- Reseñas
- Mensajes
- Fotos
- Productos
- Servicios
- Sitio web
- Usuarios
- Crear un anuncio



Mantén a los clientes al día

Responde algunas preguntas y actualiza tu empresa en Google Maps y la Búsqueda con la información más reciente.


[Empezar](#)



[Crear publicación](#) | [Añade una foto](#) | [Crea un anuncio](#)

Mantén la comunicación mientras dure el COVID-19

Informa a los clientes sobre cualquier cambio en tu empresa debido a la crisis del COVID-19. [Más información](#)



- [Actualizar horario de apertura](#)
- [Publicar novedad en relación con el COVID-19](#)

RENDIMIENTO

- [Visualizaciones](#)
- [Búsquedas](#)
- [Actividad](#)

Anúnciate fácilmente en pocos minutos

Anuncio · <http://www.pieldeartemisa.es/>

Piel de Artemisa (Ex Refan Logroño) - Última Tendencia A Tu Alcance

Empezar es muy sencillo. Te lo explicamos paso a paso. Define tu presupuesto y paga solo cuando los usuarios hagan clic en tus anuncios. [Más información](#)

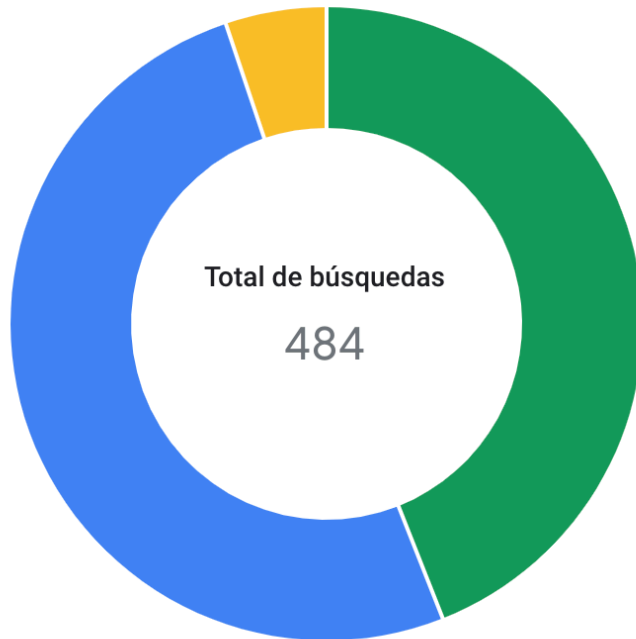
[Empezar ahora](#)



Cómo buscan los clientes tu empresa



1 mes ▼



Directas

Clientes que encuentran tu ficha buscando el nombre o la dirección de tu empresa



Indirectas

Clientes que encuentran tu ficha buscando una categoría, un producto o un servicio



Por marca

Clientes que encuentran tu ficha buscando una marca relacionada con tu empresa

5 Tus fotos han recibido 721 visualizaciones en total durante el último mes

Esta ha sido tu foto más popular durante ese periodo:



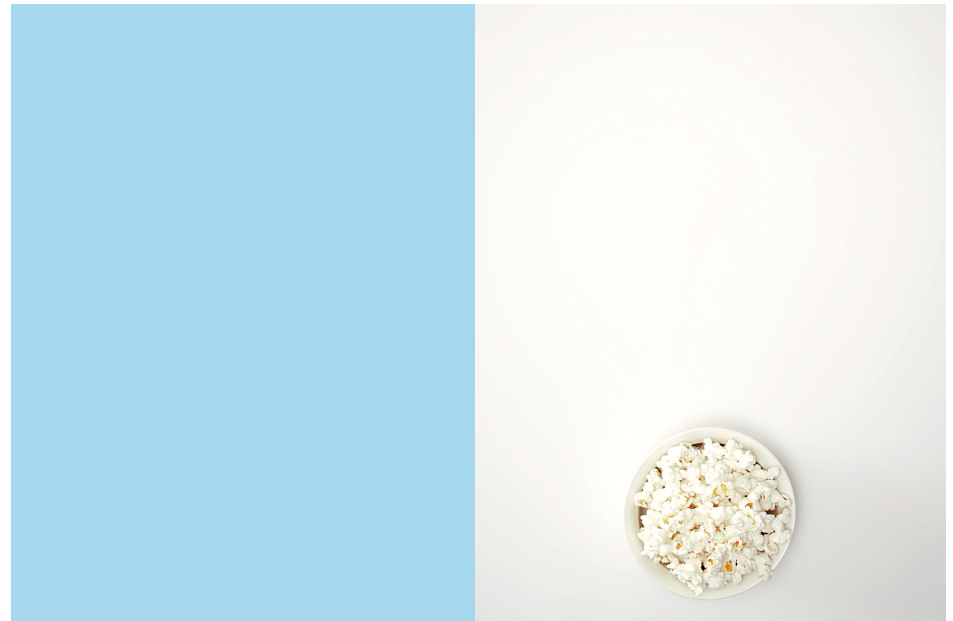
 637 visualizaciones

El 90 % de los clientes suele visitar con más frecuencia negocios que han añadido fotos a su ficha de Google.*



APLICACIONES DE GOOGLE:

Google Calender
Google My business
Google Analytics
Página web de google
Google Ads
Venta en google My business





BONUS TRACK I

**Las 50 aplicaciones que usamos
habitualmente en Método
marketing.**



CONCLUSIONES



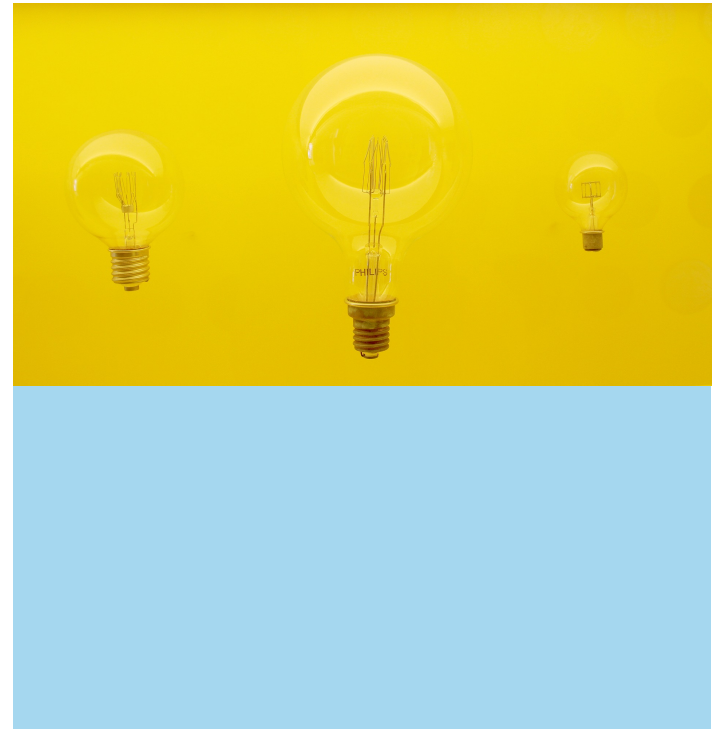
Nadie sabe nada.
Todos nadamos en un
mar de incertidumbre.

Hay muchas
herramientas, empieza
poco a poco.

Rodéate de gente que
sepa.

Gestiona las inversiones.

Vete creando tu propia
base de información.



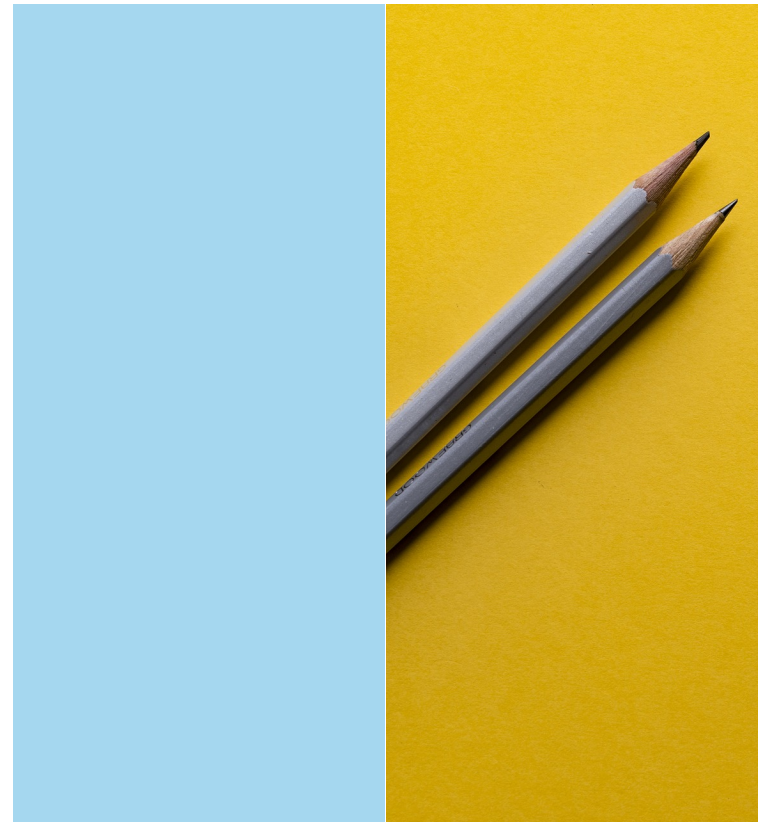


Avanzar en digitalización es saber aprovecharla en tu beneficio.

Doblegarla a tus intereses.

Prueba y escoge aquellas que mejor se adaptan al modelo de negocio y la estructura de la empresa.

Sé consciente de los datos y la información que tienes.





Asumir que estamos permanentemente en público (reseñas) y aprender a manejarlo.

Entender que la imagen cuidada es hoy más importante que nunca.

La atención al público hoy es ya otra cosa.





La pequeña pyme no va a ganar la liga de la tecnología ni la del precio frente a Google, Amazon, Facebook, Apple...pero sí puede competir en la calidad, la cercanía y el servicio.

Adaptado de <https://gaztenpresa.org/es/categorias-del-blog/negocios-digitales/pequeno-comercio-ante-reto-la-digitalizacion/>

Gracias.



Virginia Borges

vborges@metodomarketing.com

618 716 251