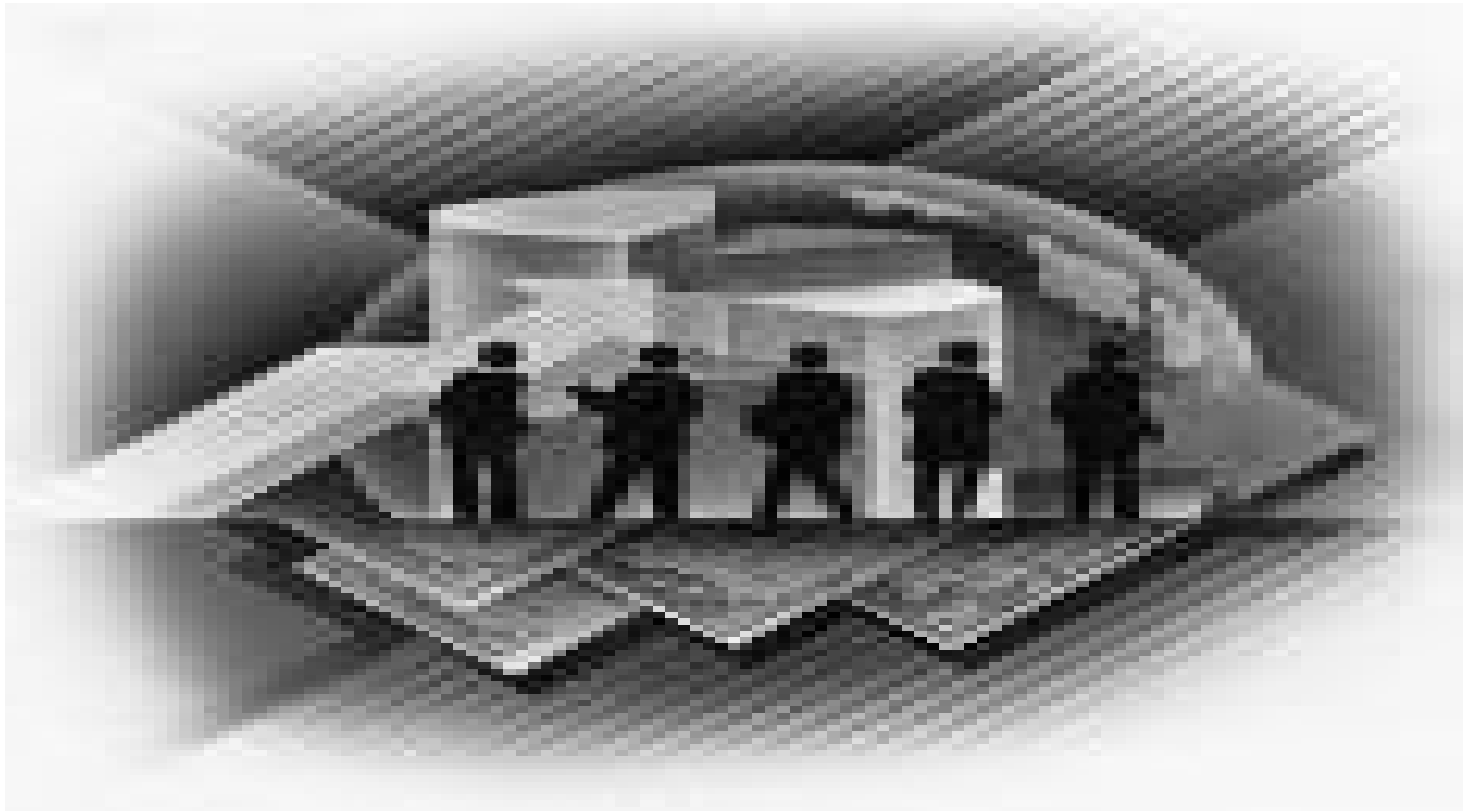


# Internet como herramienta de Negocios

Avances  
Empresariales





“El único aspecto que le da a una organización un margen competitivo.... Es lo que sabe, cómo usa lo que sabe y qué tan rápido puede saber algo nuevo”

Laurence Prusak, IBM

“Los analfabetos del siglo XXI no serán los que no saben leer ni escribir, sino los que no saben aprender, desaprender y reaprender”

Alvin Toffler

## Agenda

1. **Negocios en la Red**
2. Impacto en el uso de Internet
3. Oportunidades del Internet en los Negocios
4. Principales obstáculos en el uso de Internet
5. Conclusiones

# 1. Negocios en la Red



Internet y la Web son dos términos que se han convertido en sinónimos. La Red que naciera a finales de los sesenta, no es otra cosa que un sistema de comunicaciones mediante el que cualquier máquina hable con cualquier otra máquina.

La www (World Wide Web) es uno más de los servicios ofrecidos a través de Internet; usuarios con básicos conocimientos tecnológicos, con el empleo de un simple navegador, tienen acceso a ***contenidos, productos y servicios.***

# 1. Negocios en la Red

Las compañías utilizarán su presencia en Internet para **aumentar su negocio, reducir costos operativos y mejorar la relación con los clientes**, con un mayor valor añadido, según un estudio encargado por **Cisco Systems**.

Algunas empresas han afirmado que hacer de Internet una parte integral de su negocio global no será una opción, sino **algo necesario y fundamental**.

Se estima que las Pyme's cada vez más consciente de la importancia de las nuevas tecnologías como elemento que asegure su **éxito competitivo**, y de forma coherente con ello, está destinando importantes recursos a mejorar sus activos tecnológico.



# 1. Negocios en la Red



La relación ***tecnología = éxito*** no es en absoluto cierta, y sería mucho más adecuado plantearla como :

***gestión del negocio + gestión de la tecnología = éxito potencial..***

▪

# 1. Negocios en la Red

Analizar los elementos básicos de nuestro modelo de negocio son:

- 1. Proposición de valor** ¿Por qué los clientes deberían comprarnos?
- 2. Modelo de ingresos** ¿Cómo se van a obtener beneficios?
- 3. Oportunidad de mercado** ¿Qué mercados se pretenden atender y cuál es su tamaño?
- 4. Entorno competitivo** ¿Quiénes son los competidores?
- 5. Ventaja competitiva** ¿Qué ventaja competitiva se aporta al mercado?
- 6. Estrategia de marketing** ¿Cómo se van a promocionar los productos y servicios para atraer al mercado objetivo?
- 7. Desarrollo organizativo** ¿Cuál es la estructura interna necesaria para alcanzar los objetivos del proyecto?
- 8. Equipo de gestión** ¿Cuáles son los conocimientos y experiencias más valiosos que deben tener los líderes?

## Agenda

1. Negocios en la Red
- 2. Impacto en el uso de internet**
3. Oportunidades del Internet en los Negocios
4. Principales obstáculos en el uso de Internet
5. Conclusiones

## 2. Impacto en el uso de Internet



Los impactos se producen en dos niveles, ***uno interno*** y el ***otro externo***. Por lo que se refiere al primero, estaríamos hablando de ***mejor planificación, mayor productividad, reducción de costos, menor tiempo de respuesta*** y, por consiguiente, **una mayor rentabilidad**.

En el segundo nivel nos estaríamos refiriendo a ***las relaciones con clientes, proveedores, mercado y con la administración***.

No sirve de mucho que lo interno mejore si no somos capaces de incrementar las ventas, conseguir los mejores suministros al precio más bajo, fidelizar a nuestros clientes y ampliar los mercados.

## Agenda

1. Negocios en la Red
2. Impacto en el uso de internet
- 3. Oportunidades del Internet en los Negocios**
4. Principales obstáculos en el uso de Internet
5. Conclusiones

# 3. Oportunidades del internet en los negocios



El uso de Internet en las Pymes aporta una mejora importante en la competitividad, la cual se consigue, a través de las siguientes actividades a desarrollar:

- A. Gestión Administrativa
- B. Comunicación y Colaboración
- C. Venta y Fidelización
- D. Formación
- E. Talento
- F. Innovación



# 3. Oportunidades del internet en los negocios



## A. Actividades de Gestión



- Automatizar Procesos de Negocios
- Mejorar soporte a proveedores y clientes
- Facilitar la realización de trámites
- Ejemplos:
  - [www.panamacompra.gob.pa](http://www.panamacompra.gob.pa)
  - [www.pancanal.com](http://www.pancanal.com)
  - [www.bancaenlineacom](http://www.bancaenlineacom)

# 3. Oportunidades del internet en los negocios

## B. Comunicación y Colaboración



- Comunicación unidireccional es cosa del pasado. Tenemos los e-mail.
- Utilización de herramientas de web conference y colaboración ( p.e. skype, webex, oovoo, etc)
- Las empresas deben entrar en las conversaciones que se genera en la red como:
  - Chat
  - Foros
  - Blog
  - Wiki,
  - Redes sociales como :Twister, Likedin, Facebook, entre otros

# 3. Oportunidades del internet en los negocios



## C. Vender



• Las empresas están hechas para ganar dinero y cada empresa ha de encontrar la forma en la que internet le ayuda a vender más.

A **conseguir nuevos clientes.**

**Reservashoteleras.com.co**

"Hoy por hoy, el 95% de la reservas que se reciben en reservashoteleras.com.co provienen del mercado internacional y cuando pensamos en la necesidad de llegar a este mercado, pensamos en Google AdWords".

- Dar a conocer nuevos productos.
- Hacer campañas de marketing y fidelización
- Está claro que hay productos y servicios que se adaptan mejor que otros a la venta online, pero en todos tenemos que ser capaces de encontrar el mejor sistema posible para aprovechar un **canal** que ya despunta como el que más atención despierta en los usuarios..

# 3. Oportunidades del internet en los negocios

## D. Formación

Lo que sobra en la red es información.

Cualquier persona que conozca un área de negocio es capaz de identificar los sitios donde existe información que le aportan y mejoran su conocimiento sobre ese negocio.

Existen Blogs, foros, wikis, comunidades, libros online. La sobreabundancia de información en casos como este es una bendición para las personas deseosas de aprender y mejorar su formación.

Surgen nuevos conceptos como:

- E-Learning y Teleformación
- Plataformas virtuales de aprendizajes
- Webminar y eventos en línea
- Mundos Virtuales (  
<http://ar.hsmglobal.com/contenidos/wbfvirtual.html> )
- Videos en [www.youtube.com](http://www.youtube.com)
- <http://www.youtube.com/watch?v=-Rpp-M9QhH4&feature=related>
- <http://www.youtube.com/watch?v=8TLSi9C-oXg&feature=related>



### 3. Oportunidades del internet en los negocios



## E. Talento



Hoy en día nadie puede concebir la búsqueda de profesionales ( el reclutamiento) ***sin usar internet***, pero la red ofrece mucho más que portales donde publicar ofertas de empleo. La red es un hervidero de talento, en los blogs, en los foros y en las redes sociales los profesionales están demostrando su valía a través de sus comentarios y su participación en la comunidad. El que quiere contratar a los mejores tiene en la red el escaparate donde esos profesionales destacan entre la masa, son líderes en la red, reconocidos por sus conocimientos, que pueden estar esperando una buena oferta.

# 3. Oportunidades del internet en los negocios

## F. Innovación

- La innovación ha de ser continua si se quiere crear una empresa de futuro y en la red encontramos las herramientas adecuadas para fomentar la innovación interna y externa.
- El que no avanza retrocede y en cuanto a estrategia como empresa la mejoras han de ser contínuas.

[www.quieroinnovar.com](http://www.quieroinnovar.com)



## Agenda

1. Negocios en la Red
2. Impacto en el uso de internet
3. Oportunidades del Internet en los Negocios
4. **Principales obstáculos en el uso de Internet**
5. Conclusiones

## 4. Principales obstáculos en uso de Internet

Basándonos en las conclusiones de algunos estudios, vamos a enumerar los principales obstáculos para el empleo de las tecnologías avanzadas.

- Internet no es útil para mi empresa.
- Falta de conocimiento de la tecnología y mitos asociados.
- Su empleo es muy complicado.
- Es caro.
- Falta personal especializado.
- Internet no es rentable.
- Esta tecnología no es segura.
- No se adapta ni a mi empresa ni a mis productos.
- Resistencia al cambio.
- Dificultad para encontrar solución a los problemas de logística.
- Proveedores y clientes no inclinados al e-comercio.
- Falta de recursos (tiempo, dinero y personal).



## Agenda

1. Negocios en la Red
2. Impacto en el uso de internet
3. Oportunidades del Internet en los Negocios
4. Principales obstáculos en el uso de Internet
- 5. Conclusiones**

# 5. Conclusiones

Los negocios en Internet están basados en un **nuevo enfoque** para desarrollar y coordinar actividades empresariales críticas, mediante un uso intensivo de ordenadores, redes y datos digitalizados.

Antes de iniciar cualquier proyecto, las organizaciones deben reflexionar sobre cuáles son aquellos factores que condicionarán su éxito. Cada empresa debe hacer su propia reflexión, lo que significa que no hay soluciones generalistas.

A continuación presentamos algunos factores que pudieran ser tomados en cuenta:

- 1. Aprender acerca de Internet y tecnologías afines*
- 2. Planificar para disponer de un plan para el cambio*
- 3. Posicionarse mediante la diferenciación*
- 4. Poner su sello en el sitio web*



# 5. Conclusiones



:

5. *Atraer y mantener el tráfico de visitantes*
6. *Orientación hacia el cliente*
7. *Eficiencia mediante la mejora de los procesos internos*
8. *Seguridad que inspire confianza en los clientes*
9. *Recursos y soporte financiero*

# Internet como herramienta de Negocios



<http://www.youtube.com/watch?v=hzK5gATzOjk&feature=related>

