



Preguntas Frecuentes

¿Qué es la transformación digital en los negocios?

La transformación digital en los negocios es la incorporación de las nuevas tecnologías en el modelo del negocio y sus procesos para emplear estrategias digitales centradas en los clientes, con el propósito de fomentar la innovación, mejorar la productividad, disminuir costes, aumentar la rentabilidad y/o expandir el negocio. Significa un cambio cultural en la organización, en la forma de trabajar y en la manera de relacionarse con los clientes.

¿Utiliza canales tradicionales o bien canales online?

- **El marketing digital** consiste en aplicar las prácticas del marketing tradicional en los canales digitales o canales online (buscadores, redes sociales, e-mails, páginas web, etc.), llegando al público a través de dispositivos electrónicos como ordenadores, teléfonos y dispositivos móviles. Para ello, se emplean diversos medios y herramientas tecnológicas adecuadas para cada caso, como pueden ser anuncios publicitarios, marketing de contenidos, gestión de redes sociales, email marketing, entre muchos otros.

¿Cuánto me va a costar la transformación digital?

- El presupuesto destinado para la transformación digital dependerá de las características de cada empresa y sus necesidades. Por ejemplo, es posible que se logren cambios significativos tan solo con un nuevo enfoque en el uso de los recursos que ya tiene la empresa, mientras que en otros casos puede ser necesario hacer un replanteamiento de todo el modelo del negocio. Como quiera que sea, siempre se puede trabajar por etapas o por áreas susceptibles a la transformación.



¿Qué es un CRM y que beneficios aporta?

- **Un CRM** (Customer Relationship Management) es una plataforma tecnológica que emplean las empresas para gestionar y analizar sus relaciones con los clientes a lo largo de su ciclo de vida y desde todas las áreas de la organización. Este tipo de sistema incorpora también herramientas de venta y de marketing. Su propósito es mejorar la atención y el servicio al cliente, prolongar su retención y aumentar las ventas.

¿Qué es un ERP y para qué sirve?

- **Un ERP** (Enterprise Resource Planning) es un sistema completo de planificación de recursos empresariales que ofrece funcionalidades para todas las áreas de un negocio, como inventarios y suministros, producción, logística, marketing y ventas, contabilidad y recursos humanos. El principal propósito de un ERP es engranar y compartir los datos de todas estas áreas de manera que todos los empleados puedan acceder a la misma información de acuerdo con sus necesidades específicas

¿Qué es Cloud Computing?

- **El Cloud computing** o computación en la nube es una infraestructura que permite ofrecer servicios de computación a través de una red, que usualmente es Internet, y que puede incluir desde almacenamiento de datos hasta sistemas informáticos. Entre las ventajas que se pueden obtener con este tipo de servicio destacan la reducción de costes de infraestructura, seguridad, escalabilidad y la disponibilidad de datos desde cualquier ubicación.