

Jornadas de Capacitación ADEPA

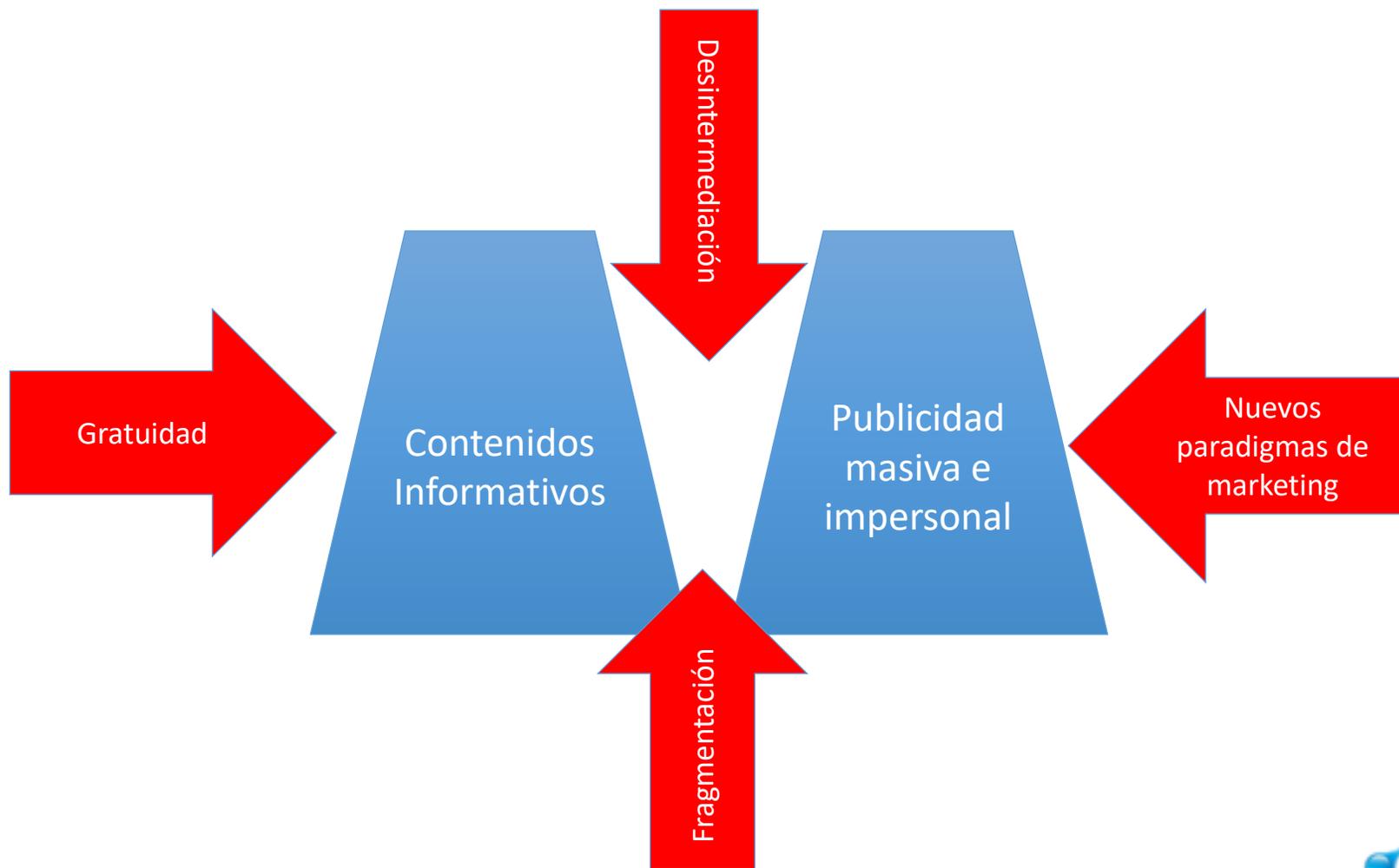
Herramientas Tecnológicas para la Sustentabilidad del Negocio

Ing. Marcelo Rizzi
CTO CIMECO – CMD
mrizzi@cmd.com.ar

26 de Abril 2018



Desafíos a la propuesta de valor



Antes

Acceso a la información
limitado

El lector está
dispuesto a pagar por
contenidos de calidad
y su distribución.

GRATUIDAD

Ahora

Acceso a la información
ilimitado

Muchos consumen y
pocos pagan nuestros
productos y servicios.

Antes

El mercado se aborda por
MACRO-SEGMENTOS

Ahora

El mercado se aborda por
**MICRO-
SEGMENTOS/INDIVIDUOS**

La estrategia de
comunicación es
CONCENTRADA EN
MEDIOS MASIVOS

FRAGMENTACION

Las nuevas tecnologías
permiten
**DESMASIFICAR LAS
ESTRATEGIAS DE
COMUNICACION**

Antes

El marketing prioriza
DAR A CONOCER

Ahora

El marketing prioriza
**FORTALECER VINCULOS Y
CONCRETAR OPERACIONES**

El gasto de marketing se
encuentra **CONCENTRADO**
EN COMUNICACIÓN Y
PROMOCIÓN.

**NUEVOS
PARADIGMAS DE
MKT**

Nuevas formas de
vinculación con clientes y
consumidores **CAMBIAN**
**LOS PARADIGMAS DE
MARKETING Y
REORIENTAN EL GASTO**

Antes

La CADENA DE DISTRIBUCIÓN
es imprescindible

Ahora

El imperativo es
**CERCANÍA CON EL
CONSUMIDOR**

La comercialización se
realiza A TRAVÉS DE
INTERMEDIARIOS QUE
APORTAN CERCANÍA Y
GESTIÓN.

DESINTERMEDIACIÓN

Incrementar y mejorar el
impulso, eficiencia e
información de ventas lleva
a la **ELIMINACIÓN DE
INTERMEDIARIOS.**

Qué hacer frente a esa pérdida de valor

Ajustar la propuesta de valor actual a lo que pide el mercado.

Incorporar modelos de negocio en etapa de crecimiento a nuestra oferta de valor.

Impulsar la productividad y la cultura organizacional para tales acciones.

Pero hay mas....

- Audiencias tradicionales que decaen en forma continua.
- Costos fijos cada vez mas importantes.
- Costos variables también crecientes.
- Nuevas tecnologías no accesibles presupuestariamente.
- Escasos recursos con habilidades y competencias adecuadas.

“Estas dificultades impactan no sólo a los medios sino a los proveedores de tecnología de igual modo”

Algunas claves para enfrentar estos desafíos

- Variabilizar el costo de activos tecnológicos.

Nuevos modelos de adquisición de tecnologías adaptadas a la realidad del negocio.

- Cloud, disminución de costos fijos de tecnología, modelos elásticos.
- Profesionales en tecnología mas cerca de los usuarios y mas lejos del centro de cómputos.

Evolucionar en forma ágil y continua el negocio digital.

- Procurar conocimiento, experiencia y herramientas para salvar la brecha digital.
- Soluciones de fácil aplicación, que apalanquen la mejora continua.
- Aprovechar los contenidos que poseemos y generamos para convertirlos en oportunidades de negocio.

Algunas claves para enfrentar estos desafíos

- Automatización e Inteligencia Artificial
 - Interpretación de datos, textos automáticos, publicación automática, Procesamiento de lenguaje natural, etc.
- Operar en red.
 - Integración simple.
 - Conocimiento compartido. Mejores prácticas.