

Tendencias de inversión y consumo

para hacer más operativo
tu negocio en 2021



Introducción

- *¿Cuáles son los beneficios más visibles de aplicar estas tendencias?*
 - *¿Qué cambios se requieren para implementar estas soluciones?*
- 1** Pago por uso: experiencias más allá de productos y servicios.
 - 2** Big data y la importancia de analizar la información
 - 3** Modelos predictivos a partir de inteligencia artificial para mejorar la toma de decisiones
 - 4** Smart Content: contenido hipersegmentado para aumentar conversiones y disminuir costos operativos

Estar a la vanguardia es clave para mantenerse competitivo en un entorno donde los consumidores buscan experiencias más dinámicas y relaciones más cercanas con las marcas.

Pero las propuestas de valor basadas únicamente en productos y servicios son cosa del pasado.

Estas dieron paso a soluciones de productividad y disponibilidad que, en última instancia, logran incrementar los niveles de confianza por parte de clientes y proveedores hacia marcas y empresas.

Hoy, ese futuro soñado, en el que las compañías crecen con activos exentos de costos operativos, administrativos y tributarios, es una realidad.

Cada vez son más quienes aprovechan las bondades de la tecnología y los nuevos modelos de negocio y mercadeo para mejorar su operatividad y optimizar la gestión empresarial, a través de soluciones como:

- **Servicios de pago por uso.**
- **Big Data (Inteligencia de datos).**
- **Contenido inteligente.**
- **Inteligencia artificial.**

[Quizás quieras leer: Pago por uso, un exitoso modelo de negocios digitales.](#)

¿Cuáles son los beneficios más visibles de aplicar estas tendencias de inversión?

Implementar de manera efectiva estas soluciones en los procesos de la empresa trae varias ventajas. Estas son algunas de ellas:



Garantizan el flujo de caja y dinamizan los procesos.



Aportan a la buena salud de la compañía.



Evitan el pago de sobrecostos por créditos u otras soluciones financieras.



Permiten prescindir de intermediarios para las transacciones financieras.



Aumentan la operatividad y productividad y ayudan a ahorrar tiempo y dinero.



Incrementan la capacidad de procesar información.



Potencializan el uso eficiente de cada activo de la compañía.



Optimizan conversiones y ventas al segmentar prospectos y clientes.



Previenen pagos extras por mantenimiento, soporte y gestión.

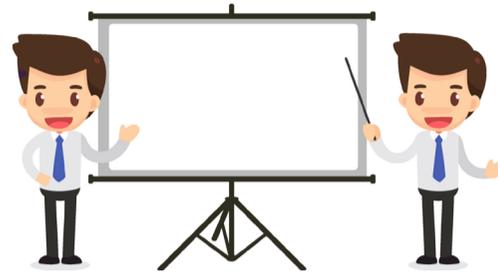
[Tal vez te interese: Conoce herramientas de big data.](#)

¿Qué cambios se requieren para implementar estas soluciones?



La digitalización de procesos clave y el uso de soluciones financieras y de mercadeo flexibles y en línea hacen necesario, entre otras cosas:

Capacitar a empleados,
proveedores y clientes.



Implementar nueva
infraestructura tecnológica.

Cambiar la mentalidad y
la cultura organizacional.



Reorganizar la estructura
de la compañía.

Buscar talento actualizado.



Reestructurar núcleos
de negocio.

Replantear las metas y
los objetivos del negocio.



¿Qué cambios se requieren para implementar estas soluciones?



Consumir ya no es lo que solía ser. Apoyadas en la tecnología, nuevas tendencias abrieron caminos inexplorados hace apenas diez años.

Y es que **la noción de propiedad está dando paso a dinámicas diferentes de monetización y uso.**

Todo a través de plataformas móviles y nuevas ofertas de servicios que ponen el control cada vez más del lado de las personas, no de las empresas.

[Podría gustarte: Entérate sobre el uso de modelos predictivos en la empresa.](#)

Mientras más gente comprende que el disfrute o los beneficios no surgen de los bienes o los activos, sino de las experiencias generadas a partir de estos, el pago por uso gana espacio en el mundo.

Lo que se obtiene al conducir un auto es libertad, control sobre el tiempo, la posibilidad de visitar lugares soñados o de mejorar la rentabilidad de un negocio.

Elegir alojamiento a bajo precio durante un viaje, mientras los dueños de los inmuebles reciben beneficios, otorga sensación de control sobre la experiencia turística o de negocios.

Cambio de paradigma: un nuevo concepto de espacio

Esta nueva lógica de pago por uso implica un cambio sin precedentes en el modelo económico forjado alrededor del poseer. Transformación que se aceleró con la llegada del aislamiento social implementado como respuesta a la COVID-19.

Los anaqueles llenos de copias de películas en dvd fueron sustituidos por el menú de películas favoritas en Netflix. ¿Y las pilas de discos compactos? Reemplazadas por listas de reproducción en Spotify.

En el campo empresarial, los servidores son ya porciones de ese espacio abstracto que conocemos como la nube, y las licencias de software se pagan hoy por períodos fijos y con descarga directa.

Locales y oficinas cedieron terreno a los entornos de coworking, en donde se paga por el uso de espacios como salas de junta, auditorios y puestos de trabajo.

[Te puede ser útil: Telemetría, una opción para mejorar la seguridad vial de su flota.](#)

Líderes y referentes del pago por uso

Un ejemplo de este tipo de compañías es Airbnb. En su primera década de funcionamiento, desde su creación en 2008, facilitó el hospedaje a 500 millones de personas en cerca de 65.000 ciudades, según la revista **Forbes**, para entonces, ya había sobrepasado los 150 millones de usuarios alrededor del mundo, con 2 millones de usuarios activos por noche.

Más de US\$1 billón de dólares en ganancias obtuvo Airbnb al segundo trimestre de 2019, indicó Reuters.

Pero los efectos de la pandemia llevaron a la compañía de valer US\$35 mil millones a costar US\$18 mil millones en pocas semanas.

[Recomendado para ti: ¿Cómo tercerizar tu flota vehicular?](#)

[Renting puede ser una opción.](#)

Rappi, propuesta de comercio basada en una aplicación móvil, es el nombre de una multinacional de origen colombiano cuya premisa es la de hacer domicilios y solucionar otros problemas a los usuarios.

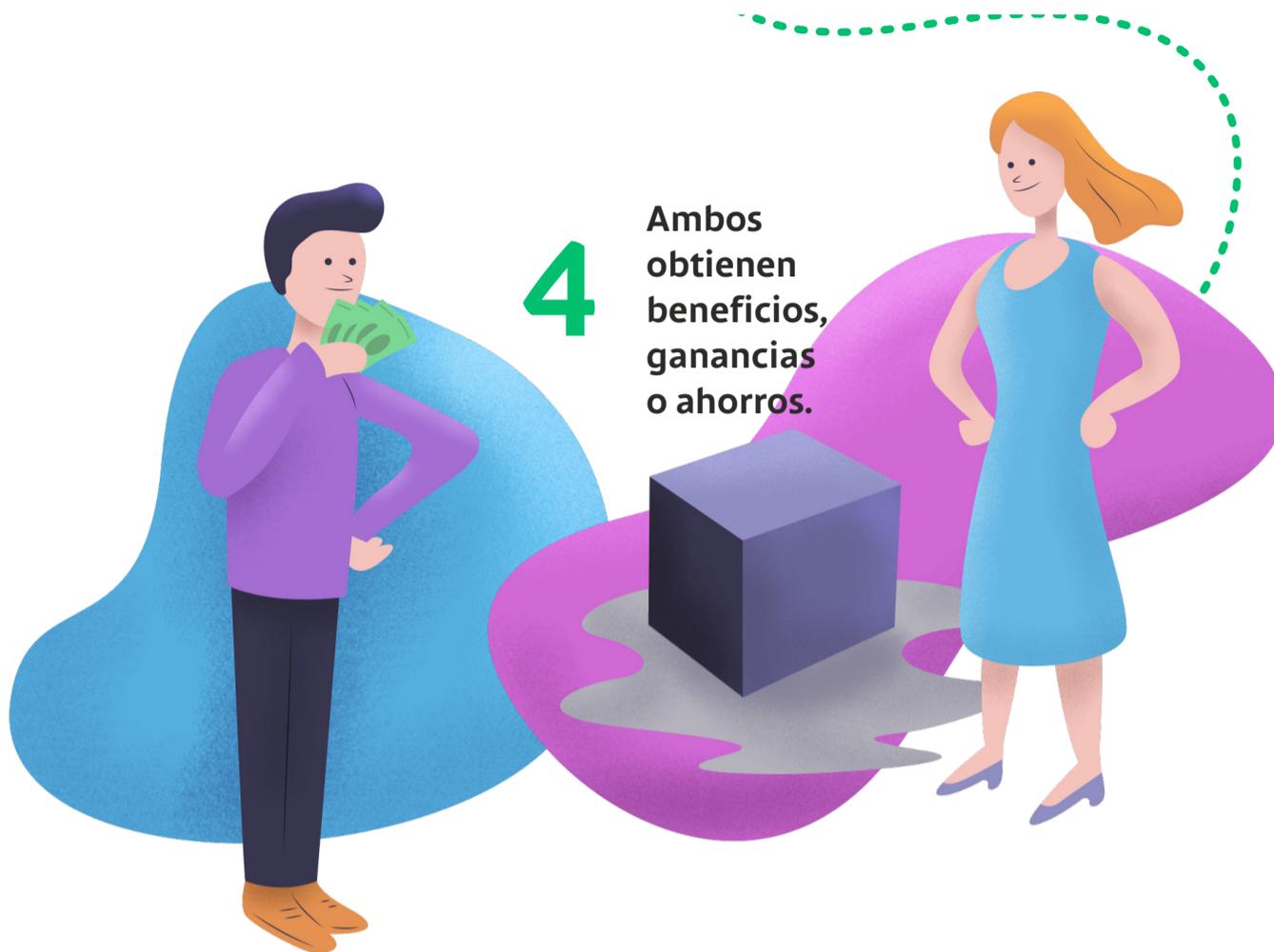
Lo disruptivo del modelo es, en parte, que **presta el servicio a través de una flota de motos y bicicletas de las que no son dueños**: pertenecen a quienes hacen los domicilios. Así, ahorran costos operativos, tributarios y administrativos.

“La misión de Rappi es facilitar la vida de las personas, haciendo más eficiente su día a día. Esto lo hacemos mediante nuestro aplicativo móvil, el cual permite solicitar cualquier tipo de domicilio, ya sea de restaurantes, cafés, supermercados o farmacias, o pedir ayuda por alguna necesidad particular”.

Juan Felipe Arango Restrepo, OPs Manager Colombia, Rappi.

La fórmula básica, aunque dependiendo del negocio y la industria en que este se mueva, es simple:





Podría servirte: Camiones eléctricos o convencionales
¿qué conviene a tu empresa?.

Renting: para tener una flota de vehículos al servicio de la empresa

Estas tendencias desplazan la percepción de la acumulación de bienes como símbolo de estatus, especialmente en Europa y Estados Unidos.

Mucho más a medida que las generaciones recientes, nacidas en medio de la revolución digital, adquieren más poder adquisitivo y se convierten en quienes toman las decisiones de compra.

Además, **los nuevos modelos impactan de manera positiva aspectos fundamentales del día a día de empresas y pymes**, como el transporte de mercancía y la movilidad de empleados.

Pagar por usar un vehículo es un servicio conocido como renting, adoptado ya en Colombia por compañías como Bavaria, Argos, Coca Cola y Postobón.

Una cuota mensual es la vía de acceso a bienes y activos en perfectas condiciones. Así, las empresas evitan incurrir en gastos de tiempo y dinero por impuestos, seguros, y otros costos por la administración y operación.

“La clave del éxito del renting tiene que ver con que el cliente puede dedicarse a lo que sabe hacer, olvidándose de asuntos relacionados con los vehículos. Además, ese dinero que se invierte en un carro, que se deprecia constantemente, lo destina a activos productivos”.

*Carlos Mario Santa, gerente de marca y comunicaciones
de Renting Colombia.*

13% es el promedio de reducción de gastos por la implementación de renting para solucionar las necesidades de transporte y movilidad de una empresa o pyme.

Big data y la importancia de analizar la información



El uso de la inteligencia de datos, o big data, implica pensar en grande. Gracias a esta, empresas de **diversas industrias eliminaron limitaciones como tiempo, espacio y capacidad de cómputo.**

Hoy se llevan a cabo procesos que hace un par de décadas eran impensables en muchas industrias. Te presentamos dos ejemplos prácticos:

- Mediante algoritmos, hallan elementos comunes en bases de datos con información sobre personas que padecen ciertas enfermedades.
- Encuentran patrones de movilidad que faciliten pensar en soluciones para una ciudad en su conjunto.

Hoy, las compañías manejan volúmenes altos de información y la tecnología avanzó hasta permitir el uso de algoritmos existentes con el fin de procesar datos y obtener, en días, segundos o minutos, resultados que antes se tardaban décadas.

[Tal vez quieras leer: Última milla: 5 claves para mejorar la logística de tu empresa.](#)

Aplicaciones del big data



Análisis financiero y transaccional.



Detección de fraude en entidades y proyectos públicos.



Estudio de hábitos de consumo.



Mejoramiento de sistemas de cobertura y prestación de servicios en salud, educación, entre otros.



Segmentación de mercados y públicos objetivo.



Medición de impacto de políticas públicas.



Movilidad inteligente y cálculo de rutas comerciales eficientes.



Cálculo de niveles de inversión en proyectos nacionales o locales.



Evaluación de bases de impuestos.



Uso de información médica y clínica para elaborar ayudas diagnósticas.

Modelos predictivos a partir de inteligencia artificial para mejorar la toma de decisiones



El análisis de datos evoluciona rápidamente: a los procesos de selección de información importante se sumaron poderosos algoritmos que permiten a los sistemas detectar lo más importante.

Con ello, y de manera automática, se construyen modelos óptimos de machine learning (aprendizaje automático).

¿Y de qué le sirve el machine learning a las compañías y pymes?

Al permitir a los sistemas detectar patrones en medio de una gran cantidad de datos, y aprender por sí solos, se pueden automatizar muchos procesos productivos.

De otro lado, **se ofrecen ventajas competitivas al capital humano, así como a clientes y proveedores.**

“El fin de la tecnología será anticipar lo que necesito y proveer los medios para alcanzarlo en el momento y el lugar que lo necesito. Eso redefinirá completamente la sociedad”..

Mark Mattingley-Scott, embajador de computación cuántica de IBM Alemania.

Esto puede servirte: Gestionar tus propios vehículos afecta tu estructura de costos: mira cómo.

Predicción de resultados

Gracias a la analítica de datos, **el machine learning otorga a los negocios una ventaja invaluable: la habilidad de predecir resultados de manera acertada.**

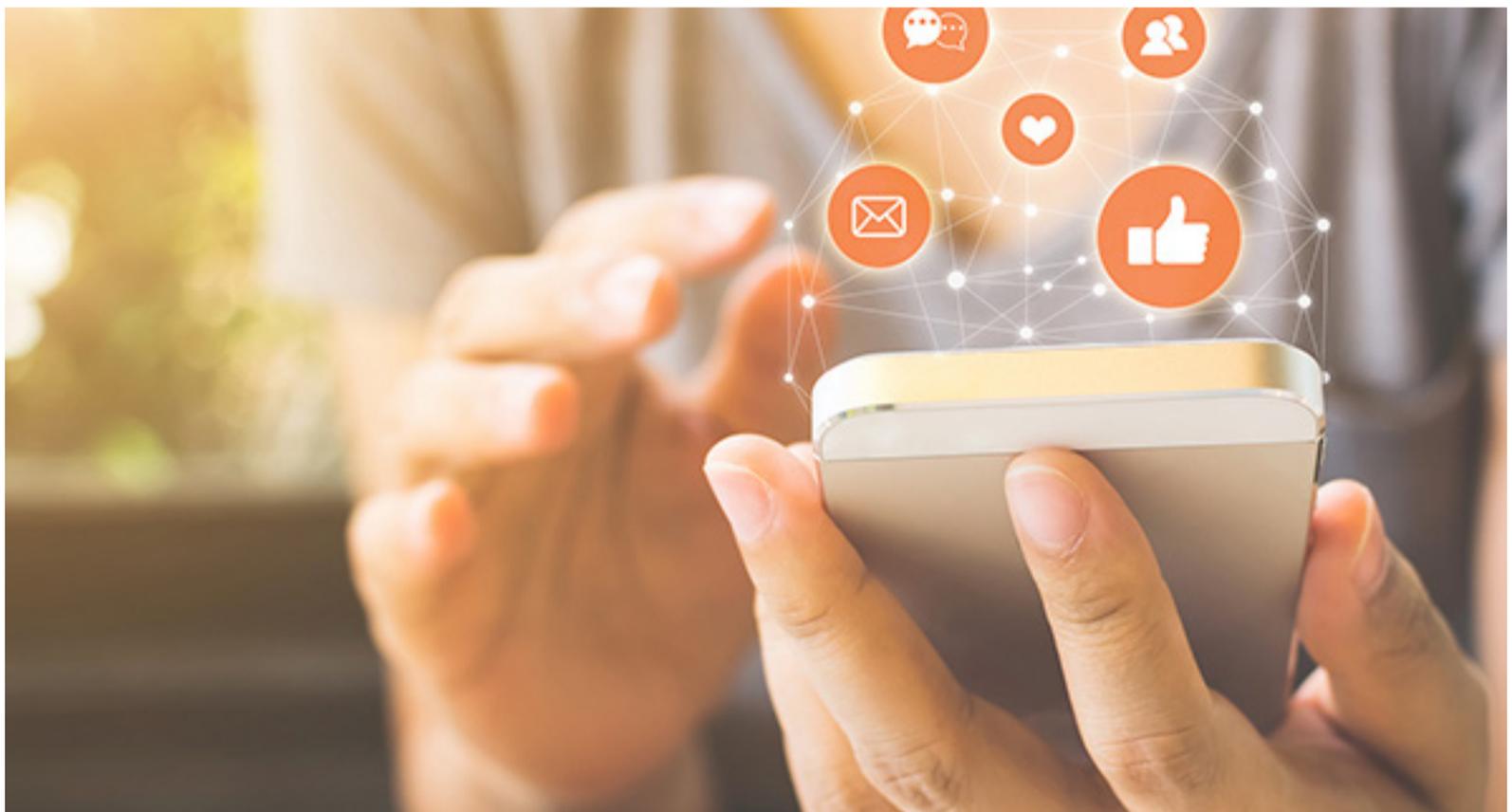
Ello es posible gracias a los modelos predictivos, cuyo diseño es hoy también un proceso automatizado.

Pero, ¿qué tipo de resultados se pueden predecir para mejorar el desempeño de una compañía o pyme?

- **Fluctuaciones del mercado.**
- **Impacto de campañas de mercadeo.**
- **Rotación de clientes.**
- **Riesgos y oportunidades.**
- **Fallas en los activos.**
- **Cancelaciones de servicios.**
- **Posibles fugas de talento.**
- **Impacto de contenidos de mercadeo.**
- **Comportamiento de consumidores.**
- **Planes de mantenimiento de equipos y maquinaria.**

El secreto del análisis predictivo está en contar con herramientas que sepan seleccionar y leer la información pasada relacionada con la industria y el quehacer del negocio, y hagan uso de lo encontrado para trazar una hoja de ruta óptima.

4 Smart Content: contenido hipersegmentado para aumentar conversiones y disminuir costos operativos



Nos gusta sentirnos especiales. Por ello, cuando un cliente recibe un correo que se dirige a él por su nombre y parece conocer sus gustos, es más probable que se muestre dispuesto a conocer y, eventualmente, adquirir el producto y servicio.

De allí, que la segmentación de contenido sea una pieza

fundamental del engranaje que empresas grandes y pymes ponen en movimiento para mercadearse y lograr vender aquello que ofrecen o producen.

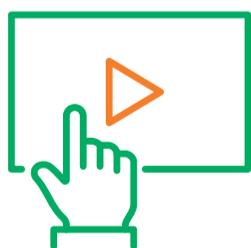
El contenido inteligente, o smart content, es aquel que puede cambiar sin problemas para presentarse a cualquiera de manera personalizada.

Quizás te llame la atención: Así han vivido estos empresarios los beneficios de Renting Colombia.

¿Qué ventajas trae el smart content para el mercadeo del negocio?

Los beneficios que otorga una buena estrategia de segmentación de público objetivo incluyen, entre otros:

¿Qué permite el smart content?



Personalizar servicios y contenidos.



Mejorar la relación con los clientes.



Automatizar conversaciones virtuales.



Mejorar el retorno de la inversión.

Criterios de segmentación

El cielo es el límite para dar forma al contenido de manera segmentada. Pero solo si las bases de datos de la empresa permanecen saneadas y actualizadas se facilitará filtrar la información relacionada con clientes y prospectos. Entre los datos que permiten segmentar el contenido se cuentan:

- País o ciudad de residencia.
- Edad.
- Idioma nativo.
- Interacciones con las redes sociales de la empresa.
- Artículos o servicios que ha comprado.
- Ofertas a las que ha accedido.
- Otros sitios web que ha visitado.
- Actividad previa en el sitio web de la compañía.
- Si se encuentra en el momento de conocimiento, consideración o decisión en el proceso de compra.

[Quiero asesoría](#)