

Transformación digital

Deja que tu negocio online tenga vida propia

Diciembre-2020



BDB

Beyond Digital Business
beyonddigitalbusiness.com



Financiado por:



¿De qué va esto?

- ¿Cómo te pica el bicho?
- Ufff lo que cuesta que se lo crean...
- ¿Quién dijo que era fácil?
- La batalla final: carne vs. sabor a carne


¿Cómo te pica el bicho?

El llamado es claro






Te tiene que incomodar algo de la forma
como haces actualmente las cosas

A small blue checkmark icon.

Ves que se podría
hacer “mucho
más”

A large blue checkmark icon.



IBERDROLA

DATOS DE FACTURA

Período de facturación: 11/05/2014 - 11/05/2014
 Número de factura: 00000000000000000000
 Fecha de emisión de factura: 16 de septiembre
 Fecha de cobro de la Cuenta que se le debe más
 Factura con factura más
 Título de nombre: APUESTA APUESTA
 CIF: 00000000
 Referencia para su cobro: 0000000000

CUOTA FIJA MENSUAL A PAGAR: 85,00 €

Tarifa especial factura: 00,75 € (Industria)

→ ver el detalle de la factura en el apartado de detalle

RESUMEN DE FACTURACIÓN

ENERGÍA	86,04 €
SERVICIO Y OTRAS CONDICIONES	6,24 €
IVA (21%)	16,72 €
TOTAL A PAGAR	108,75 €

→ ver detalle de facturación e información de precios

FACTURA DE ELECTRICIDAD

IBERDROLA

EVOLUCIÓN DE CONSUMO

LE AYUDAMOS A ENTENDER SU FACTURA

La recuperamos que está sujeta al servicio de factura electrónica. Por lo que podrá pagarla en los meses de la factura. Cantidad de 80 euros. Esta factura es un instrumento electrónico que, con certeza, es el documento de energía.

Para información en www.iberdrola.es/contacto
 o en el teléfono de ATENCIÓN AL CLIENTE: 24 HORAS: 900.221.221

SUS FACTURAS EN CUALQUIER MOMENTO Y DESDE CUALQUIER LUGAR.

Con la Plataforma electrónica Iberdrola, podrá ver todas sus facturas siempre que se conecte y en cualquier lugar de forma cómoda y fácil.

Agradecemos, en todo,

IBERDROLA



Uff!! lo que cuesta que
se lo crean...

Algunas claves

- El secuestro del nuevo negocio
 - Caso Cadena de Almacenes de Bricolaje
 - Inventarios limitados
 - Precios unificados
- Destruir para crear o apalancarse en...
 - El disruptor no se lo piensa...¿Cuánta ventaja le dio El Corte Inglés a Amazon?
- Frecuentemente el talento está fuera (helicópteros y cámaras con gran zoom)
- Entender que un contexto diferente debe tener estrategias diferentes
 - Penetración de lectura mercados emergentes vs mercados maduros (Presidente grupo editorial)





Miedo a lo nuevo

Incertidumbre de no saber
como hacerlo y los resultados
que se pueden obtener

Presupuestos de Corto Plazo

¿Quién dijo que era
fácil?



La inmadurez del negocio hace que el éxito aún sea un blanco en movimiento

Un ejemplo... el negocio de clasificados




- Cobro por publicación (Cobro por palabras, por destacados, por fotos)
- Publicación gratuita a particulares/Cobro a profesionales
- Cobro por herramientas (CRM...)
- Cobro por publicidad (Modelo Facebook)
- Ingresos por hipotecas, seguros
- Compra de inmuebles y coches



7 elementos fundamentales





Tu nuevo negocio debe ser siempre
un habilitador de nuevas
oportunidades

1

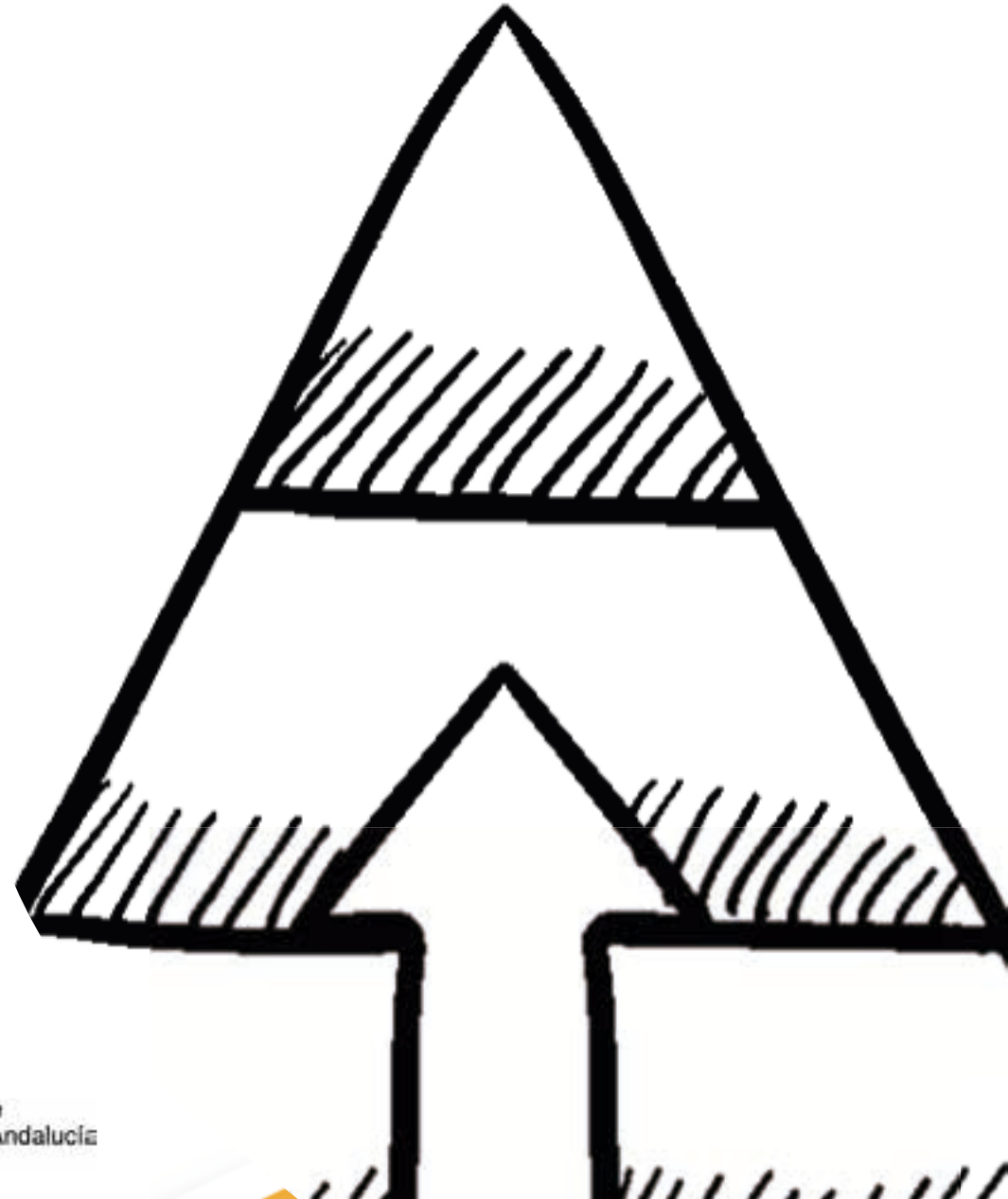
Barreras de entrada

2



Ten claro quien debe
primar en todas tus
decisiones de negocio y
de producto

3



Flexibilidad

4



5



Oblígate a usar tu producto

HOW **NOT TO BUILD** A MINIMUM VIABLE PRODUCT



1



2



3



4

ALSO HOW **NOT TO BUILD** A MINIMUM VIABLE PRODUCT



1



2

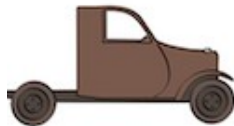


3



4

HOW **TO BUILD** A MINIMUM VIABLE PRODUCT



1



2



3



4

RHORST

WWW.EXPRESSIVEPRODUCTDESIGN.COM

Prototipos (MVP)

6



A photograph of Barack Obama sitting at his desk in the Oval Office, looking down at a document. The room is dimly lit, with light coming from windows on either side. A large American flag is visible in the background. A semi-transparent dark box is overlaid on the bottom half of the image, containing text.

7

Set de valores como marco de actuación

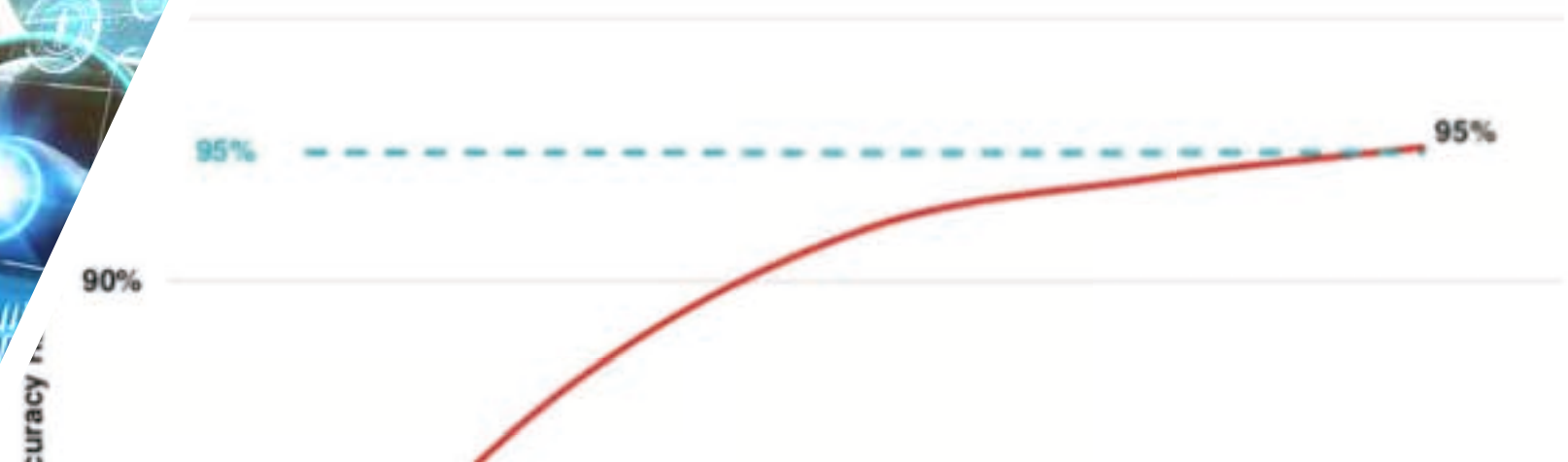
“If I had set up a **good process** in which I could get all the **information**, all the **data**, all **perspectives**, if I knew that I had around the table all the **angles**... then I could feel confident that even if I didn't get a perfect answer, that I was making the best decision that anybody in my situation could make.” - *Barack Obama*

Real vs Virtual

Alguna duda?



Google Machine Learning
Achieving Higher Word Accuracy, 2013-2017



Información y Consultas en
masempresas.cea.es



/CEA.es



@CEA.es_



/CEA.es



Gracias.

A. Felipe Buitrago - 2020



Beyond Digital Business

beyonddigitalbusiness.com

Financiado por:



Información y Consultas en
masempresas.cea.es



/CEA.es



@CEA.es_



/CEA.es



Beyond Digital Business

beyonddigitalbusiness.com



Colaboran:

