



APRENDERAPROGRAMAR.COM

SIETE FORMAS DE
DIGITALIZAR LOS
PROCESOS DE UNA
EMPRESA. CÓMO
TRANSFORMARSE.
(RM00105G)

Sección: Empresas
Categoría: Remitidos

Fecha revisión: 2031

Resumen: el mundo de las empresas está en constante cambio debido a los avances tecnológicos. Las empresas que no digitalicen sus procesos corren el riesgo de dejar de ser competitivas.

Autor: Daniel Quintero

VENTAJAS DE LA DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS

Digitalizar todos los procesos de una empresa implica muchas ventajas. Entre otras, ganarle terreno a la competencia. En los tiempos en los que vivimos, donde la tecnología es clave, "renovarse o morir" se ha convertido en un lema que muchos negocios se han tomado al pie de la letra. Ya no escuchamos aquello de "internet es el futuro" porque ya estamos viviendo en ese futuro. La red se ha convertido en imprescindible para cualquier proceso y trabajo, especialmente en las empresas, ya sean grandes, medianas o pequeñas.



¿POR QUÉ DIGITALIZAR LOS PROCESOS DE UNA EMPRESA?

Además de ganarle terreno a la competencia, como hemos mencionado, hay muchos beneficios que se obtienen de digitalizar todo lo que podamos en nuestro negocio. Una de las grandes ventajas es, sin duda, el ahorro de tiempo, el cual podrá dedicarse a otras tareas o necesidades.



Piensa también que, al automatizar o digitalizar, el cliente se ahorra tiempo, pasa menos tiempo en cada una de las partes del embudo de ventas y, por tanto, tiene menos tiempo para dudar. Es decir, es más posible que termine y cierre la venta. Entonces podemos decir que, cuando automatizamos muchos de los trabajos de nuestro negocio, permitimos que las ventas aumenten considerablemente. ¿Y no es eso lo que todo empresario quiere conseguir? ¿Cuáles son algunos de los procesos que puedes digitalizar?

VENTAS, COBROS Y ENTREGAS

En lo que respecta a **las ventas**, aunque en la red se ofrecen muchas plataformas y herramientas que consiguen hacer una correcta segmentación de clientes, pocos negocios las usan. Tu embudo de ventas debe tener un diseño adecuado para que cada usuario se convierta en un cliente, y esto solo puedes conseguirlo si cuentas con las herramientas precisas.

El proceso de **cobro** debe estar automatizado a la perfección de modo que faciliten el proceso a los clientes. Es probable que muchos aún prefieran métodos tradicionales, pero otros muchos prefieren otras opciones digitales, las cuales tú les puedes dar.

Dependiendo del producto o servicio que vendas, **la entrega** puede estar directamente automatizada, como por ejemplo en servicios y productos digitales. Pero si lo que vendes es de otro tipo, lo más recomendable es que cuentes con un sistema automatizado en el que el cliente pueda hacer un seguimiento de su compra y sepa en todo momento la situación de la entrega. Es muy bueno también añadir la opción de dejar un mensaje para que el cliente dé su opinión cuando haya recibido el producto.

POSTVENTA

Uno de los procesos más importantes de digitalizar es el de la postventa. Aunque muchos empresarios lo den por sentado, el proceso de venta no concluye cuando el cliente ha recibido el producto. Es importante que sigamos cultivando su interés por nuestra empresa y nuestros servicios y productos, a fin de que siga eligiéndonos cuando necesite algo que nosotros podemos ofrecerle.



Una pequeña encuesta, animarle a dejar su **opinión, dudas y preguntas** sobre el producto o servicio, y ofrecer devoluciones sencillas y gratuitas, puede ser clave para fidelizar clientes.

Un gran ejemplo de todo lo que te hemos contado es el gigante mundial de las ventas: Amazon. ¿Qué ha hecho que esté en la posición en la que está? Es sencillo de deducir: compras algo hoy, mañana lo tienes en casa, puedes pagar de distintas formas, dejar tus opiniones con fotos de los productos que has adquirido, seguir tu paquete en todo momento, incluso si te lo han entregado y no estabas en casa. Puedes pedir que vengan a buscarlo para devolverlo de manera gratuita si no te convence y tendrás un reembolso en un par de días. ¿Quién no compraría en un sitio así? Pues haz que tu empresa tenga un sistema lo más parecido a Amazon.

LAS HERRAMIENTAS IMPRESCINDIBLES PARA DIGITALIZAR TU NEGOCIO

Como hemos mencionado, la red nos ofrece distintas herramientas con las que podemos digitalizar todos los procesos de nuestro negocio y así ahorrar tiempo que podamos dedicar a otras tareas. Vamos a hablarte de algunas de las mejores herramientas disponibles.

Holded

Holded es de las mejores herramientas existentes para digitalizar una empresa. Ya la usan millones de empresas en todo el mundo y aseguran que es mucho más que un programa de contabilidad o de [facturación en la nube](#). Es un software de gestión empresarial con un coste mensual muy asequible y que ofrece funcionalidades muy útiles como:

- **Potente CRM.** Puedes crear y gestionar tus embudos de venta personalizados y hacer un seguimiento preciso de cada oportunidad.
- **Visibilidad completa.** Es accesible desde cualquier dispositivo y en cualquier lugar en el que estés. No tiene funciones reducidas por usarla en un móvil, por ejemplo, sino que podrás hacer cualquier tipo de operación desde él.
- **Gestión de compras y ventas.** Te permite emitir facturas, llevar la contabilidad, hacer un seguimiento de todos los pagos hechos y pendientes.

Con Holded también gestionarás el stock y los proyectos y operaciones de recursos humanos. Podrás incluir herramientas de pago y conectar directamente con tus cuentas bancarias de más de 300 bancos.

Hubspot

Esta es una **herramienta de origen americano que es elegida por millones de empresas** en el mundo. Fue una de las pioneras en la digitalización de empresas, y con sus avances y mejoras a lo largo del tiempo ha conseguido mantenerse actualizada para suplir los requerimientos de cada negocio.

Una de sus ventajas más destacadas es una enorme suite de herramientas capaces de conectar entre sí con el fin de atraer clientes, gestionar las relaciones comerciales y conseguir una conversión mayor. También hace un seguimiento en tiempo real de todas las acciones de ventas.

Force manager

Force Manager es una plataforma que se creó con la colaboración de Apple, lo cual garantiza una innovación y funcionalidad impresionantes. Es mucho más que un programa de facturación y contabilidad, es un [CRM \(Sistema de gestión de clientes\)](#) con el que controlar todos los procesos de compra y ventas, stock, facturas, y mucho más. Además, puedes acceder a ella desde cualquier dispositivo allá donde estés.



Marketo

Se ha ganado el tercer puesto entre todas las plataformas de digitalización del mundo. No es para menos, pues tiene una amplia variedad de características, un buen servicio de apoyo profesional en todo momento y muchas fuentes de personalización para que lo adaptes a tus circunstancias y las de tu negocio. Y lo mejor, ¡hay decenas de idiomas entre los que elegir!

Eloqua

Esta es la plataforma de digitalización usada por gigantes como Sony, LinkedIn o American Express. ¿Qué te parece? Obviamente, [usa grandes bases de datos](#) y su precio mensual está fuera del alcance de pequeñas empresas, pero si tienes un negocio grande y consolidado, esta puede ser una de las herramientas más completas para optimizar tu tiempo y tus recursos. Quienes la usan afirman que **su función estrella es la atención al cliente**, la cual es impoluta e inigualable. Siempre están disponibles para resolver tus dudas y ayudarte en todo lo que necesites.

SharpSpring

Es otra de las herramientas más valoradas por negocios y empresas de todos los tamaños. Tiene la funciones avanzadas de rastreo de los visitantes que llegan a tu sitio web, incluso sin necesidad de saber su nombre. De esta forma se puede hacer un seguimiento de los usuarios y potenciar el esfuerzo para que concluyan el proceso del embudo de ventas. Su excesivo precio no la hace asequible a todos, pero nadie es perfecto, ¿no?

Infusion Soft

Es un **software muy fácil de usar** y que se ha convertido en preferido por muchas pequeñas y medianas empresas. Gracias a él se pueden automatizar procesos como la captación de nuevos clientes, las tareas repetitivas para que se hagan de forma automática, la creación y ejecución de estrategias de ventas, etc. Gracias a estas y otras muchas funciones se consigue aumentar las ventas, captar nuevos clientes, fidelizar los que ya tienes, cerrar los procesos de ventas abiertos y mucho más.

CONCLUSIÓN

Como ves, existen numerosos recursos para digitalizar tu negocio. ¡Ya no hay excusas! Dispones de una amplia variedad de herramientas para todos los gustos y bolsillos que se pueden personalizar y adaptar a tus circunstancias y las de tu empresa. Recuerda que las ventajas de la digitalización son muchas, y eso se notará cada año en tu ánimo y en el éxito de la empresa. Entre las ventajas de la digitalización de procesos podemos citar:

- Ahorro de tiempo.
- Ahorro de dinero en contratación de personal.
- Evitar errores humanos.
- Mayor rentabilidad.
- Mejor productividad.
- Facilidad en los procesos tediosos.

No dejes pasar la oportunidad de usar estas u otras herramientas de digitalización. Recuerda el lema que mencionamos al principio y que corre por el mundo empresarial: "Renovarse o morir". Si quieres que tu negocio se adapte a los tiempos en los que vivimos y que los usuarios te vean como un referente en el sector, es momento de ponerse manos a la obra y digitalizar todo lo que puedas.

Si quieres saber más sobre digitalización de procesos en empresas te invitamos a leer más en el [blog de holded ERP](#).

Para hacer cualquier comentario sobre este artículo, o si no estás de acuerdo con alguna de las cuestiones que aquí se hayan expuesto puedes hacernos llegar tu opinión al correo electrónico contacto@aprenderaprogramar.com

También puedes hacer un comentario o consulta utilizando los foros aprenderaprogramar.com, abiertos a cualquier persona independientemente de su nivel de conocimiento.