

Cuando se conectan, se obtienen como resultado una mejor

Figura 1.

Analicémoslos detenidamente.

Transformar los procesos y los modelos comerciales

A medida que cada vez más dispositivos se conectan, las empresas tienen el potencial de conectarse con datos y de recopilarlos de cada extremo de sus cadenas de valor. Esto genera la posibilidad de realizar operaciones comerciales de otras maneras y la capacidad de transformar radicalmente los procesos y los modelos comerciales existentes. Esto deriva en un plazo de comercialización más breve, operaciones más eficientes y mayor agilidad para responder a los cambios del mercado.

Por ejemplo, cuando los negocios se trasladan a una cadena de suministro digital automatizada, pueden mejorar la productividad, la eficiencia y la visibilidad con la planificación precisa de la demanda, la administración de inventarios en tiempo real y el cumplimiento confiable. Existen mejoras de procesos comerciales similares en todas las áreas comerciales importantes: marketing, finanzas, RR.HH., desarrollo de productos, fabricación, asuntos legales, ventas y captación de clientes.

Figura 3.

Datos y conectividad

Los datos y la conectividad son componentes fundamentales. Si no puede conectar y recopilar datos, no puede realizar la



