

Objetivos estratégicos de negocio

Ejemplos

Gabriel C.-

Objetivos estratégicos de negocio

- **EXCELENCIA OPERATIVA:**
mejorar la eficiencia en sus operaciones para tener una rentabilidad más alta.
- **NUEVOS PRODUCTOS, SERVICIOS Y MODELOS DE NEGOCIOS:**
Mantenerse actualizados.
- **BUENAS RELACIONES CON CLIENTES Y PROVEEDORES:**
Conocerlos permite ofrecerles el producto como a ellos les gusta.
- **TOMA DE DECISIONES MEJORADA:**
Uso de datos de mercado en tiempo real
- **VENTAJA COMPETITIVA:**
Conseguir uno o más de los anteriores

1.- Excelencia operativa

Complementos:

- **ANTES:**
 - Productos iguales
 - Si no gustan, no se venden
- **CAMBIO:**
Productos customizados
- **DESPUÉS**
 - +Sin errores
 - +Menor coste final
 - +Precios razonables
 - +Trabajo con clientes, socios y proveedores



2.- Nuevos productos, servicios y modelos de negocio

Agencias de viajes:

- **ANTES:**
 - Tiendas físicas
 - Reservas telefónicas
- **CAMBIO:**
Digitalización de la empresa
- **DESPUÉS**
 - +Múltiples productos y clientes en múltiples plataformas de comercialización
 - +Redes sociales

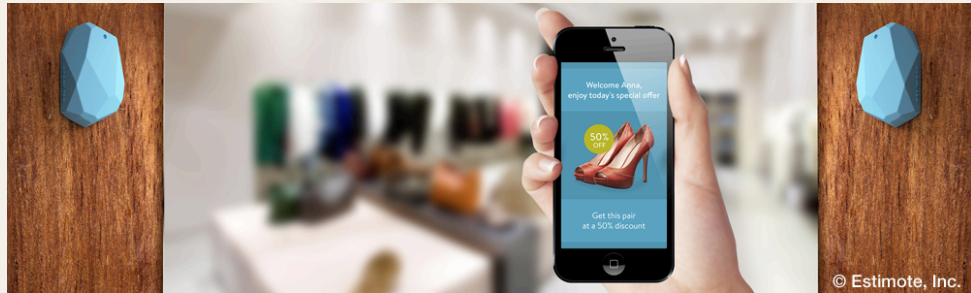



Halconviajes.com

3.- Buenas relaciones con clientes y proveedores

Comercios:

- ANTES:
 - Stock (mal B2C)
 - Compras con mucho margen de error (B2B sin datos)
- CAMBIO:
 - Uso de Beacons
- DESPUÉS
 - +Stock cercano a 0
 - +Margen de error cercano a 0



© Estimote, Inc.

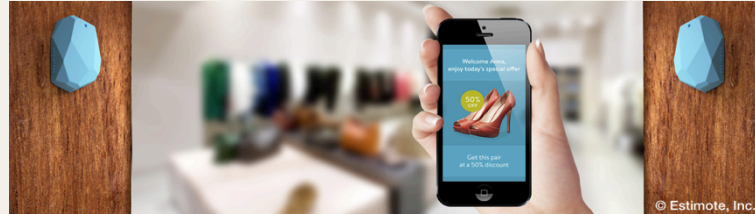
4.- Toma de decisiones mejorada

Comercios:

- **ANTES:**
 - Compras conformistas
 - Información genérica y estimada



- **CAMBIO:**
Uso de Beacons



- **DESPUÉS**
 - +Actuación directa e individualizada con los usuarios
 - +Información localizada y contextual (buena toma de decisiones)

5.- Ventaja competitiva

Comercios:

- **ANTES:**
 - Sin ninguno de los anteriormente comentados
- **CAMBIO:**
 - Implantación de TIC (uno o varios de los puntos anteriores)
- **DESPUÉS**
 - +Producir más
 - +Producir más rápido
 - +Producir mejor calidad
 - +Producir en menos tiempo

