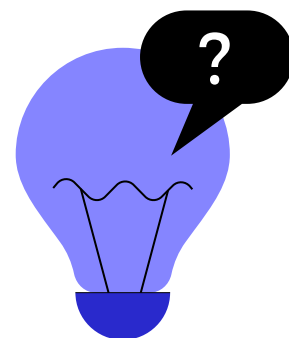


Escalamiento de un producto digital



La escalabilidad de un negocio puede verse como la capacidad de crecer en magnitud sin morir de éxito o fracasar en sus operaciones. A medida que evoluciona, la naturaleza del producto es que crezca, y parte de la estrategia es la capacidad de escalar, siempre agregando valor y con centralidad en el cliente.



Algunas **claves** para que un producto digital sea escalable:

01

Tener sistemas sólidos. La automatización es, además de una tendencia que seguirá en aumento, la principal aliada de las pequeñas y medianas empresas que buscan crecer. Centrarse en un modelo de negocio escalable. El dinero, el tiempo y la experiencia pueden ser escasos, e invertir en soluciones básicas que no requieren una gran inversión financiera o curva de aprendizaje puede parecer la solución más inteligente.

02

Comenzar una idea escalable. Aquí la importancia de crear un plan y modelo de negocio que sea atractivo para los inversores. Es difícil construir y desarrollar la escalabilidad de un negocio con productos gratuitos de alto soporte.

03

Usar un producto mínimo viable. Para validar el modelo, ningún producto, incluso con una gran oportunidad, se puede llevar adelante hasta que no se pueda demostrar que funciona. Es clave hacer un MVP y tener validaciones con el cliente.

04

El escalado requiere el aprovechamiento de recursos externos. En este sentido el marketing juega un papel principal y los canales indirectos para transmitir el mensaje rápidamente.

05

Definir un negocio abierto y de mejora continua. No hay que intentar resolver todos los problemas de los clientes al mismo tiempo, mejor crear una estrategia y un plan que muestren una innovación y mejora continua.

06

Generar prototipos. ¿Nuevas funcionalidades? Creá prototipos rápidos, testeá con los clientes y que sean ellos quienes tenga la última palabra.

Tipos de escalado en los que pueden enfocarse las empresas:

01

Escalado tecnológico

Inteligencia artificial, digitalización, ciberseguridad, herramientas para el aprovechamiento de los datos por toda la organización y todo lo que contribuya al crecimiento tecnológico que además soporte el crecimiento en el mercado que se quiere tener.

02

Escalado de procesos

A medida que el producto crezca, la empresa también lo hará y seguramente la cantidad de empleados. Es vital que existan procesos definidos, así será más eficiente cualquier gestión, atención y soporte que pueda brindarse a los clientes. Tener plasmados flujos de los procesos más importantes y compartirlos será clave.

03

Escalado de usuarios

Y por último pero no menos importante, crecer en la cantidad de usuarios será el principal objetivo, no implica sólo crecer en cantidad, sino además seguir manteniendo calidad de servicios y entregables de valor. Seguramente será la dirección del equipo de negocio, enfocarse en estrategias de adquisición.

¡Muchas gracias!