



5 TENDENCIAS QUE GENERAN GRANDES OPORTUNIDADES PARA EMPRENDEDORES

Actualmente la tecnología ofrece oportunidades únicas para los emprendedores, por lo que es importante que todo profesional que busque construir su propia organización tome en cuenta las siguientes tendencias:

1. Facebook bots:

Los bots de Facebook se encargan de automatizar tareas e interactuar de forma automática con usuarios. Sus principales ventajas son las siguientes:

- a) Mejorar el servicio de atención al cliente
- b) Aumentar el tráfico de la página web o aplicación móvil empresarial.
- c) La posibilidad de pre-filtrar a usuarios interesados en los productos y servicios
- d) Aumentar el flujo de ventas
- e) Integrar anuncios de Facebook Ads con el BOT para vender e informar las 24 horas del día
- f) Disminuir el soporte básico

Por otro lado, es relevante considerar cuales son las desventajas que poseen:

a) Carencia de emociones. a diferencia de los seres humanos los bots son herramientas mecánicas que no pueden empatizar con las necesidades de los consumidores, por lo que dejan este importante ámbito de lado. Ya que no están diseñados para poder identificar el contenido no verbal que existe en una interacción entre ellos y los clientes.

b) Están hechos para manejar preguntas básicas. por lo cual es indispensable tomar en cuenta que no se puede solamente tomarlos en cuenta como herramientas para resolver las quejas o preguntas más elaboradas por parte de los clientes.

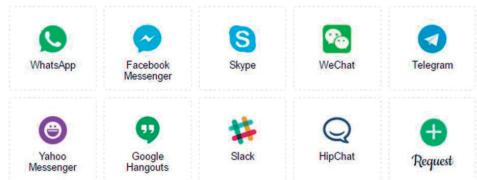
c) Requieren mantenimiento. los bots precisan estar en constante revisión y ser alimentados con nueva y útil información para resolver las solicitudes y pedidos de los clientes. Por lo cual, es importante analizar e identificar las preguntas más comunes efectuadas por los consumidores.



2. Mensajes de negocio

Debido al continuo uso de los servicios de mensajería que se encuentran disponibles en redes sociales como WhatsApp, Messenger, Telegram, etc. Se ha vuelto indispensable enfocar las estrategias de marketing a la preferencia de los consumidores. Al igual que basar gran parte de las coordinaciones entre los miembros de los equipos de una organización, a través de dichos medios. Ya que se ha comprobado que un trabajador o consumidor responde en un menor tiempo a los mensajes de texto. Otras ventajas son las siguientes:

- *Conveniencia.* - permite acceder a los consumidores sin incomodarlos, lo cual no sucede con las llamadas de voz
- *Conversación en tiempo real.* el mensaje se recibe y se puede contestar al instante, a diferencia de los emails.
- *Configuración simple.* se puede tratar asuntos de negocio en cualquier momento del día con los demás miembros de la organización.
- *Mantiene un registro.* a diferencia de los emails se puede acceder más fácilmente en los servicios de mensajería como WhatsApp o Messenger a toda la comunicación efectuada en torno a un tema sin perder tiempo valioso, durante la jornada laboral.
- *Mayor automatización y notificaciones.* se puede mantener una comunicación masiva con los clientes de la compañía sin invertir mucho tiempo y dinero.



En otro ámbito, la mensajería de negocios posee los siguientes inconvenientes:

- *Inefectividad como herramientas para comunicación masiva.* ya que en una conversación en donde se ubican varios miembros de un mismo equipo es muy difícil seguir las interacciones que se dan a través de mensajes, que se suceden unos a otros en un flujo continuo.
 - *Bajo nivel de seguridad.* Las plataformas de mensajería instantánea no son confiables para mandar información crucial para la empresa, ya que los mensajes son fáciles de interceptar por hackers, asimismo, su contenido puede hacerse público por empleados inescrupulosos.
 - *Pueden servir como elemento distractor de la fuerza laboral.* al igual que los emails y llamadas de voz, la mensajería instantánea genera el riesgo de que los empleados se distraigan y desatiendan las tareas, asignadas por sus superiores durante la jornada laboral.
-

3. Segmentar de forma inteligente

Los clientes buscan mensajes altamente personalizados que estén enfocados a sus necesidades y experiencias. Los cuestionarios y otros métodos de recolección de información gamificados son herramientas muy útiles para alcanzar altos estándares de competitividad en el mercado. Mostrar a los potenciales clientes interés por conocer acerca de ellos y sus desafíos es una parte fundamental de toda estrategia de mercado que busque desenvolverse en la era digital.



4. Ingresos recurrentes

En vez de ofrecer productos o servicios en una tarifa única, muchas compañías han decidido buscar los beneficios de cambiarse a una tarifa mensual más pequeña. Los ingresos recurrentes son un activo que pueden llevar al crecimiento de una organización en los años venideros. Las ventajas que poseen los modelos de negocios basados en ingresos recurrentes son las siguientes:

- *Ingresos y flujo de caja.* al saber los compradores cuál es la tarifa que deben pagar mensualmente pueden estar tranquilos y gestionar de mejor forma sus gastos mensuales.
- *Predictibilidad y estabilidad.* los negocios con tarifas recurrentes son más predecibles que otros. Por lo cual, se puede pronosticar con mayor facilidad los ingresos y crear presupuestos que permitan un crecimiento continuo de la compañía.
- *Riesgo reducido y crecimiento potencial.* los pagos mensuales contribuyen a amortiguar las fluctuaciones de ingresos recurrentes. Por consiguiente, estos negocios son menos riesgosos y presentan más oportunidades de crecimiento.

5. Video

Son una herramienta fundamental para toda compañía que recién empieza; es importante invertir en las suficientes herramientas para darle un toque profesional a los videos publicados para promocionar los servicios y productos de la compañía. Algunos de los beneficios del uso de esta herramienta son los siguientes:

- Incrementar la conciencia acerca de la marca
- Revelar la personalidad de la empresa
- Aumentar la participación en las redes sociales
- Mayor efectividad publicitaria
- Construir una relación de confianza entre la empresa y sus clientes
- Transmitir información de manera más eficiente



Otras tendencias a tomar en cuenta son:

a) La optimización se está convirtiendo en la nueva gestión de riesgos.

La innovación es una clave del crecimiento empresarial de toda compañía que no se puede dejar de ignorar, para seguir garantizando la estabilidad futura del flujo de ganancias y activos comerciales. Esto no solamente se observa en la adquisición de nuevos artilugios tecnológicos para reducir el tiempo que antes tomaba realizar procedimientos dentro de la organización. Sino también en el constante entrenamiento de la fuerza laboral en especializarse en su uso, así como complementar aquél con nuevas competencias; relacionadas a habilidades blandas; para garantizar el mismo nivel de productividad.

b) Las compañías se están volviendo más conscientes de la importancia de la cultura organizacional.

Muchas organizaciones se han vuelto más interesadas en garantizar la permanencia de sus trabajadores, así como incrementar su productividad por medio de su satisfacción laboral. Esto significa que recientemente se buscan implementar cambios que garanticen un ambiente flexible de trabajo, bastante autonomía en la realización de las tareas asignadas a los equipos, así como sistemas de compensación basados en la distribución compartida de las ganancias para mantener altos niveles de motivación, en sus empleados.

