



📅 25/02/2021 📄 Columna / Noticias 💬 No Comment

Luego de un 2020 complejo para las pymes nacionales, la actividad emprendedora se puede ver afectada en su actividad, es por eso que para mantenerse activos y avanzar en su proceso, hasta en estas épocas complejas, es necesario contar con las herramientas y recursos indicados para no fallar en el intento. Hablamos con Ángel Morales, Director Ejecutivo de UDD Ventures para analizar como vendrá la actividad emprendedora para el 2021.

¿Cómo definirías el 2020 para el emprendimiento en Chile?

Un año difícil, de cambios radicales, pero por sobre todo de adaptación. Fueron muchas las pymes y emprendimientos que sucumbieron a la pandemia, pero muchos otros también aprendieron a adaptarse y mirar la tecnología como una herramienta para poner sus negocios en línea para vender de manera digital.

¿Cuáles son las medidas indicadas que debe tener un emprendimiento o pyme de cara a un futuro incierto por la contingencia sanitaria?

Lo primero, y luego de cada uno en pandemia, creo que hay que tomar y usar las lecciones aprendidas respecto de los cambios en los modelos de negocios de los emprendedores para lograr adaptarse a las nuevas conductas del consumidor. En segundo lugar, deben consolidar la etapa de optimización de los procesos operacionales (por sobre todo los de venta). Si es que hay incertidumbre frente al devenir de la economía, es necesario tomar las medidas pertinentes para poder sobrevivir una crisis. Organizar las finanzas, revisar stocks de productos, mantener una buena relación con proveedores y clientes, y a su vez, facilitar todos los procesos de aprendizaje por parte de los colaboradores de la empresa.

¿Cuáles serían para ti las claves y recomendaciones para mantenerse en el ecosistema?

La digitalización de las empresas será la clave para darle continuidad operacional a los negocios que sobreviven a la pandemia. Con esto se hace un llamado a las empresas tradicionales a que puedan migrar y optimizar sus procesos a una metodología de trabajo *digital* y *digital*. Lo mismo para las empresas que respondan a procesos propios de la economía *digital*, implementar el *eCommerce* como parte vital en sus canales de ventas, manejar las redes sociales para atraer a los clientes, optimizar los flujos de comercio electrónico para facilitar y entregar una experiencia de compra dinámica, rápida y confiable. El servicio de delivery, o última milla, también ha pasado a formar parte dentro de la relación cliente/negocio en los meses de cuarentena. Entregar facilidades en los envíos de productos es una forma valiosa de agregar valor a un producto/servicio, fidelizar a los clientes o usuarios finales, y seguir generando ventas en periodos complejos.

¿Es necesario invertir en nuevas industrias o reinventar las antiguas por medio de la innovación abierta?

Soy un convencido de que las empresas deben reinventarse constantemente para no quedar fuera de la industria. La transformación digital se acelerará y veremos cómo empresas competidoras comienzan a colaborar entre sí, o cómo empresas corporativas comienzan a fundar sus propias startups (venture building) o bien, cómo más grandes empresas interactúan con startups para potenciar sus cadenas de valor

¿Cuáles serían los puntos fuertes a considerar para los emprendedores en el 2021?

Capacitación constante, cambio cultural al interior de las empresas, ampliar y trabajar sus redes de valor, entender la importancia del sentido de urgencia, y del trabajo colaborativo, con foco radical en la experiencia del cliente. Estamos frente a una era de grandes oportunidades de cambio y crecimiento. Hay que utilizar las lecciones aprendidas el 2020 para tener un 2021 mucho mejor.

Por Ariel Álvarez S.

● Innovadores, Inversión, Marketing, marketing digital, mercado, Plataforma pymes
 Revista Emprende, revistaemprende, startup, tendencias, Trabajadores, trabajo

Otras Noticias



5 consejos para transformar el negocio este 2021 con una colaboración más inclusiva

25/02/2021

Abiertas las postulaciones al programa SIGO Turismo Tecnología

25/02/2021

Canon y la impresión de tiradas cortas: el nuevo modelo de negocio para optimizar los servicios

24/02/2021



**Zoho y Mastercard
anuncian alianza para
apoyar a las Pymes a
acceder a nuevas
tecnologías en América
Latina y el Caribe**

24/02/2021

TikTok lidera el crecimiento de uso de apps con un aumento de 660% en 2020

24/02/2021



El agente más nocivo para el medioambiente es el ser humano

24/02/2021

« Abiertas las postulaciones al programa SIGO Turismo Tecnología

**5 consejos para transformar el negocio
este 2021 con una colaboración más
inclusiva »**

Deja una respuesta

Tu dirección de correo electrónico no será publicada. Los campos obligatorios están marcados con *

Comentario

Nombre *

Correo electrónico *

Web

Guardar mi nombre, correo electrónico y web en este navegador para la próxima vez que comente

Publicar el comentario