
La transformación digital
puede ser el elemento clave
de un gran éxito

apto

Transformación digital e innovación

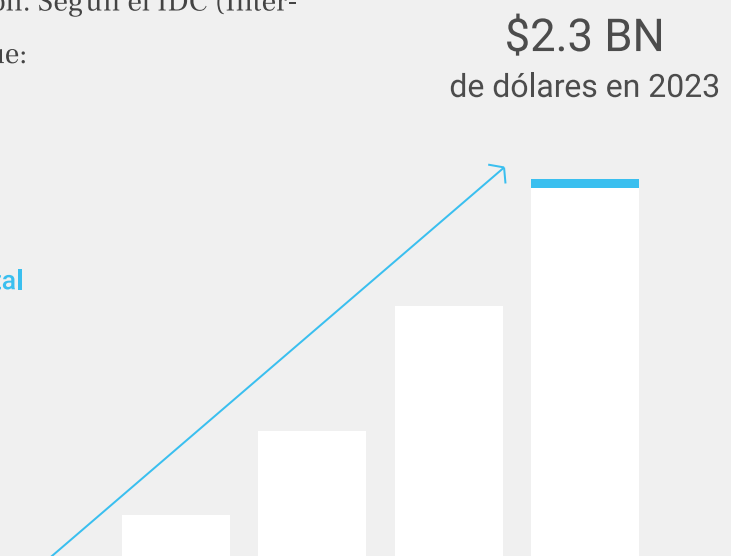
El ROI de invertir en innovación digital

Agosto 2021

Transformación digital

La transformación digital no es sólo una realidad, sino que además va a la alza hablando de inversión. Según el IDC (International Data Corporation), se estima que:

La inversión en transformación digital alcanzará los \$2.3 billones de dólares en 2023, según el Worldwide Semiannual Digital Transformation Spending Guide.



La gran pregunta ahora es:

¿Esta inversión, qué tan rentable será?

Este cuestionamiento es completamente natural. Existe una gran incertidumbre en las empresas, sobre si realmente la inversión va a llevar a una mejora y crecimiento de la misma, o si simplemente se verá como un proyecto fracasado.

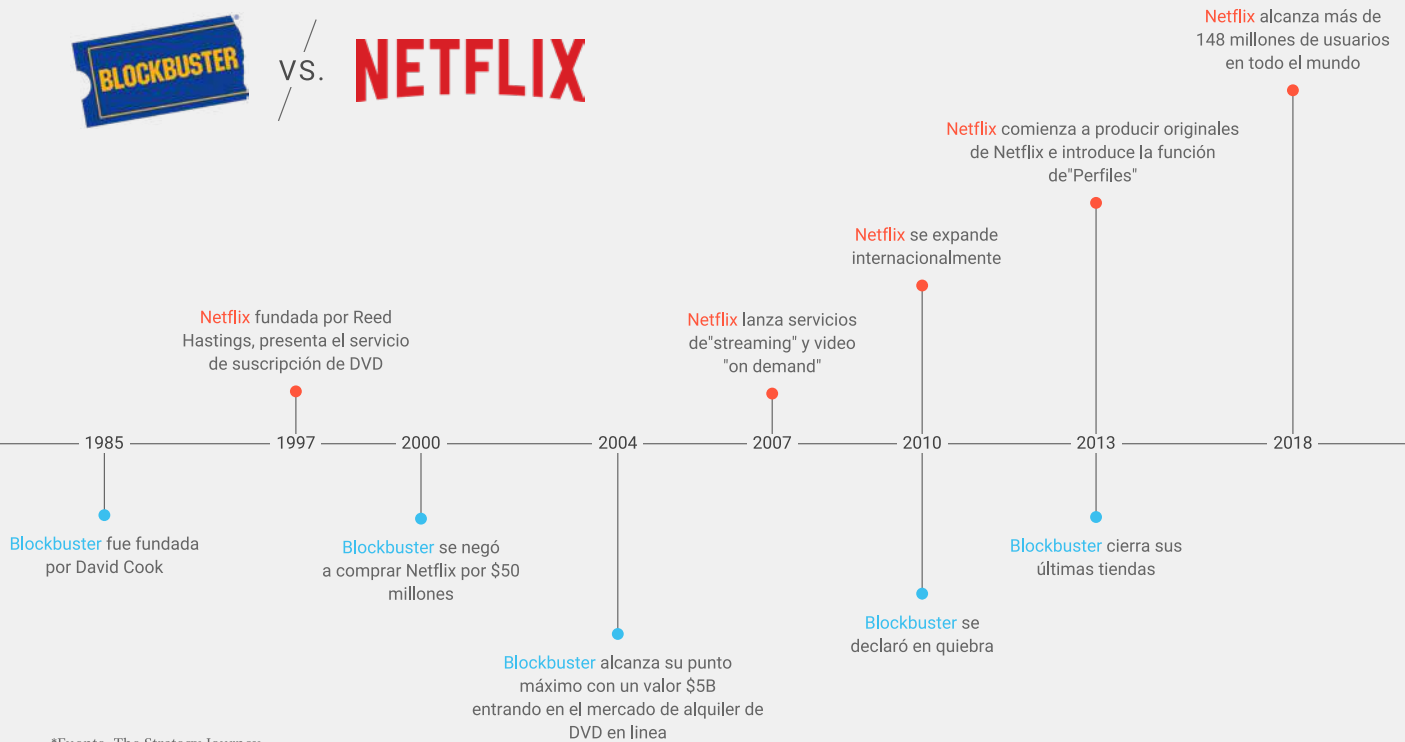
La respuesta no es tan sencilla. La transformación digital puede ser el elemento clave de un gran éxito o un agujero negro de inversión sin resultados contundentes, todo depende de la forma en la que se aplique.

¿Innovar o morir?

En el caso de Netflix, la transformación digital llevó a un distribuidor de DVDs a convertirse en la plataforma principal de entretenimiento basado en streaming. Para lograrlo, Netflix se basó en tres pilares clave para llevar a cabo una transformación digital exitosa: experiencia del cliente, capacidad digital y retorno en innovación.



VS. NETFLIX



*Fuente: The Strategy Journey

Todos queremos ser un caso de éxito como Netflix pero, ¿cómo lograrlo? En este reporte hablaremos sobre la complejidad de las métricas hablando de transformación digital, estrategias para lograr una transformación digital clave y las métricas principales en el ROI digital.

La complejidad de las métricas en la transformación digital

Lo principal a tomar en cuenta, es que el ROI no se verá reflejado de forma inmediata. Los productos digitales pasan por etapas de diseño, desarrollo e implementación, los cuales pueden tardar un par de años en completarse.

Por otro lado, la transformación digital no depende únicamente de tener un producto digital funcional, sino que la perspectiva debe centrarse en brindar una experiencia óptima al usuario. Para lograrlo, debe existir un producto digital y una operación detrás que soporte las acciones del usuario. De ahí, que el éxito de la transformación digital depende de un esfuerzo híbrido, humano y digital.

Estrategias de transformación digital

Cada empresa tiene distintas estrategias para implementar proyectos enfocados en innovación digital; sin embargo, según Booz Allen Hamilton, podemos englobarlas en dos estrategias principales que ilustran la curva de efectividad en la innovación.

Algo importante a mencionar, es que estas estrategias aplican para empresas que van empezando a crear equipos de diseño e implementar estrategias de innovación.

La curva de efectividad en innovación



Usualmente las empresas que no han obtenido el éxito deseado en sus proyectos de transformación digital, son aquellas que han realizado la Estrategia A; donde realizaron inversiones importantes en proyectos sin un diseño apropiado o poco enfocados, lo que resultó en proyectos pequeños y poco rentables.

Quienes realmente han llevado una innovación digital exitosa, son los que han optado por la Estrategia B; donde buscan realizar pequeños proyectos bien enfocados en el reto que buscan resolver, lo que los ha llevado a tener buenos resultados y por ende, retornos en la inversión.

Lo principal a rescatar, es que para lograr una innovación digital exitosa, ésta debe de estar bien enfocada y seguir construyéndose a lo largo del tiempo para realmente generar cambio en las empresas a través de la mejora continua. La inversión es necesaria; sin embargo, la clave se encuentra en realizarla de forma estratégica para hacer de la transformación digital algo sostenible.

Métricas principales en el ROI digital

Ya hablamos de estrategias, ahora ¿cómo saber realmente si un proyecto digital va bien o no? Lo principal a considerar es el enfoque del proyecto, para realmente medirlo con los indicadores adecuados. A continuación presentamos algunas métricas clave, según el enfoque del proyecto.

»

Mejora de herramientas / procesos internos

- » Optimización del tiempo
- » Reducción en la carga operativa
- » Automatización de procesos
- » Centralización de datos permite mejor toma de decisiones

Lanzamiento de nuevos productos / introducción a nuevos mercados

- » No. clientes nuevos
- » Aumento en la participación de mercado
- » Venta
- » Aumento de ticket promedio

Diversificación

- » No. clientes nuevos
- » Venta
- » Recompra
- » Incursión a nuevos mercados

Es importante mencionar que para medir un proyecto de innovación digital, hay que tener en cuenta distintas métricas para poder tener una visión global sobre el impacto del mismo. De lo contrario, el éxito puede ser interpretado de forma incorrecta.

Puntos Clave

Invertir en innovación siempre conlleva un riesgo, sin embargo puede ser la variable que determinará quién es el líder de la industria.

Beneficios de la innovación digital:

- » Mejora de procesos
- » Optimización del tiempo
- » Accesibilidad a la información y mejor toma de decisiones
- » Escalabilidad del negocio
- » Reducción del riesgo
- » Cultura de innovación

Invertir en transformación digital de forma sostenible, implica destinar recursos a proyectos pequeños y enfocados que aseguren una mejora continua.

Las métricas para medir el desempeño de la innovación digital dependen del enfoque del proyecto. Además, para tener una visión global sobre el ROI de un proyecto de transformación digital, es necesario tomar en cuenta varias métricas.

El ROI de invertir en innovación digital es difícil de medir, ya que depende de muchas variables; sin embargo, es una realidad que implementada de forma adecuada, será la estrategia clave para llevar a las empresas a mantenerse competitivas a corto y largo plazo.

Para más contenido sobre **innovación** y diseño de negocios da clic en:



—
—
Síguenos y conviértete en parte de nuestra **comunidad** dando click en:



Ponte en **contacto** con nosotros dando clic en:

Contacto