



¿ CONOCE A SUS COMPETIDORES ?

Cuando una empresa analiza su competencia normalmente se centra en verificar las características de los productos y servicios que ofrece, los precios, el margen de mercado y una preocupación central es conocer qué tanto de esos competidores es conocido por sus clientes.

El efecto de la pandemia hizo que muchas de las empresas optaran por rebajar sus precios- consiguientemente sus márgenes- para competir en un mercado cada día con mayores restricciones. Muchas de las empresas que entraron en esta guerra de precios no pudieron sobrevivir. **Las que sobrevivieron fueron las que se preocuparon en añadir valor.**

Sin embargo todos esos empresarios preocupados de esa metodología tradicional de evaluación de la competencia están diariamente solicitando un auto a **Uber** -la empresa de transporte más grande del mundo que no es propietaria de un solo vehículo- , hacen sus compras en línea en **Amazon** -la empresa más grande del mundo que prácticamente no produce nada por su cuenta- solicitan ayuda a su compañía de seguros mediante el uso del celular para resolver una emergencia mecánica, viajan haciendo sus reservas por **Airbnb** - el hotel más grande del mundo que no es propietario de una sola habitación, realizan diariamente sus transacciones financieras electrónicamente o se comunican con amigos y familiares por múltiples canales digitales. **No reparan que esa es la competencia que deben evaluar.**

La exigencia de digitalizar los procesos de una empresa es definitiva. Se considera casi como un componente elemental de supervivencia. **Si los clientes no tienen acceso a información en cualquier momento, no pueden demandar o evaluar productos y servicios desde su celular y desde cualquier lugar geográfico, se cambiarán a los proveedores que atiendan esas exigencias que a esta altura de la historia son ineludibles.**

Consiguientemente si sus procesos todavía se realizan con papeles o atención telefónica o se limitan a hojas de cálculo, correo electrónico o reuniones on-line debe plantearse la necesidad de un cambio inmediato hacia procesos digitalizados, con atención 24/7 y desde cualquier lugar geográfico.

En DECISIÓN c.a. hemos vivido ese proceso de transformación. Tenemos productos, servicios y la experiencia para poder enfrentar ese cambio a partir de un adecuado conocimiento de sus operaciones y la aplicación consensuada de soluciones informáticas.

Añada valor a sus productos y servicios y mejore la experiencia de sus clientes