

# ¿Cómo digitalizar tu empresa ?



Almudena Galán

Hoy en día, con un simple teléfono móvil u ordenador, se puede hacer la compra en un supermercado online, encargar un producto en una tienda de cualquier lugar del mundo o contactar con un profesional para que nos ayude a enseñarle a nuestro perro a que no hay que morder las patas de la mesa. Pero, para llegar a esto, ha hecho falta un **enorme trabajo de digitalización por parte de las empresas**.

Aunque digitalizar una empresa **no solo se reduce a tener presencia en internet**. Este proceso también abarca la **optimización de recursos, el ahorro de costes y la simplificación de tareas**, entre otras muchas cosas. En definitiva, la transformación digital ayuda a las empresas a abrir sus alas y a adaptarse a los nuevos tiempos para seguir creciendo.



La cosa es que la digitalización de un negocio **no es un proceso que se pueda llevar a cabo de la noche a la mañana**. Y tampoco hay una fórmula mágica que acelere los trámites o que garantice el éxito. Para empezar, es necesario analizar el sector, establecer un plan y desarrollar una transformación profunda de la organización empresarial.



Sin embargo, todavía hay pequeños negocios tradicionales que se resisten a dar el salto a la era moderna. **¿La digitalización de una empresa es necesaria o solo aporta una**

**experiencia** añadida para el cliente?

[¿Qué es la digitalización empresarial y para qué sirve?](#)

[¿Y para qué sirve todo esto?](#)

[Digitalizar tu empresa: ¿Innovación o adaptación?](#)

[¿Qué operaciones tradicionales pueden digitalizarse?](#)

[9 pasos para digitalizar tu empresa](#)

[1. Análisis del mercado](#)

[2. Reorientación del modelo de negocio](#)

[3. Lluvia de ideas e investigación de tecnologías](#)

[4. Creación de un equipo de trabajo específico](#)

[5. Implementación de una estrategia de marketing digital](#)

[6. Conseguir un buen CRM](#)

[7. Automatización y digitalización de tareas](#)

[8. Formación de los empleados](#)

[9. Darse a conocer](#)

[Cómo digitalizar negocios fácilmente](#)

[Herramientas para digitalizar tu empresa](#)

[Ejemplos de transformación digital de empresas](#)

[Preguntas frecuentes sobre la digitalización de empresas](#)

[¿Qué ocurre después de la transformación digital?](#)

[¿Cómo empiezo a digitalizar mi negocio?](#)

## ¿Qué es la digitalización empresarial y para qué sirve?

Hace algunos años, los expertos en tecnología pronosticaban un futuro digital que ahora ha pasado a ser una realidad. Las nuevas tecnologías –y las que ya no son tan nuevas– han cambiado las empresas de puertas afuera y de puertas adentro. Así, la digitalización ha **transformado la forma en la que las compañías se relacionan** con los clientes, con los proveedores y con sus propios trabajadores.

La digitalización empresarial es un **proceso de transformación digital del modelo de negocio**. En esta transición se implementan herramientas digitales y recursos tecnológicos para optimizar los procesos y las relaciones con los agentes a nivel interno y externo.

En palabras más sencillas, podríamos decir que la **digitalización** es el proceso de convertir los medios analógicos en medios digitales. Pero se trata de **una transformación global**. Es decir, que no basta con comprar unos ordenadores de última generación o un software recién salido del horno del estudio más puntero, sino que la digitalización implica una reforma



estructural profunda e integral que abarca cada pequeño aspecto de la compañía y un cambio de mentalidad radical.

Básicamente, se trata de **redefinir el modelo de negocio** y de adoptar los avances tecnológicos. El objetivo es mejorar la productividad, aumentar la satisfacción de clientes y trabajadores, optimizar los recursos y buscar nuevas oportunidades de negocio.

## ¡Mejora tu productividad y logra impulsar tus resultados!

Prueba Holded completamente gratis y sin límites durante 14 días.

[Descúbrelo](#)

### ¿Y para qué sirve todo esto?

Todo esto suena muy idílico sobre el papel pero, **¿qué usos reales tiene?** La digitalización empresarial sirve para mejorar los siguientes aspectos de un negocio:

- Aumentar la productividad.
- Aumentar el volumen de negocio y fomentar la escalabilidad de un proyecto.
- Mejorar la satisfacción de los clientes.
- Atraer y retener talento profesional.
- Ofrecer productos y servicios personalizados.
- Adaptar la empresa a una actualidad en constante evolución y a los cambios del mercado.
- Simplificar y agilizar los procesos, las operaciones y las transacciones.
- Ahorrar costes.
- Detectar nichos de mercado.
- Ofrecer nuevas formas de consumo.
- Facilitar la respuesta rápida a los problemas.
- Mejorar la seguridad a nivel interno.
- Facilitar las tareas de los empleados y simplificar la gestión de equipos.
- Permitir el trabajo deslocalizado.





## Digitalizar tu empresa: ¿Innovación o adaptación?

Una vez que hemos llegado hasta aquí, queda claro que digitalizar la empresa **ha dejado de ser una opción para convertirse en una imperiosa necesidad**. Y precisamente esta consideración de necesidad hace que la digitalización se configure como una adaptación imprescindible a las nuevas características del mercado.

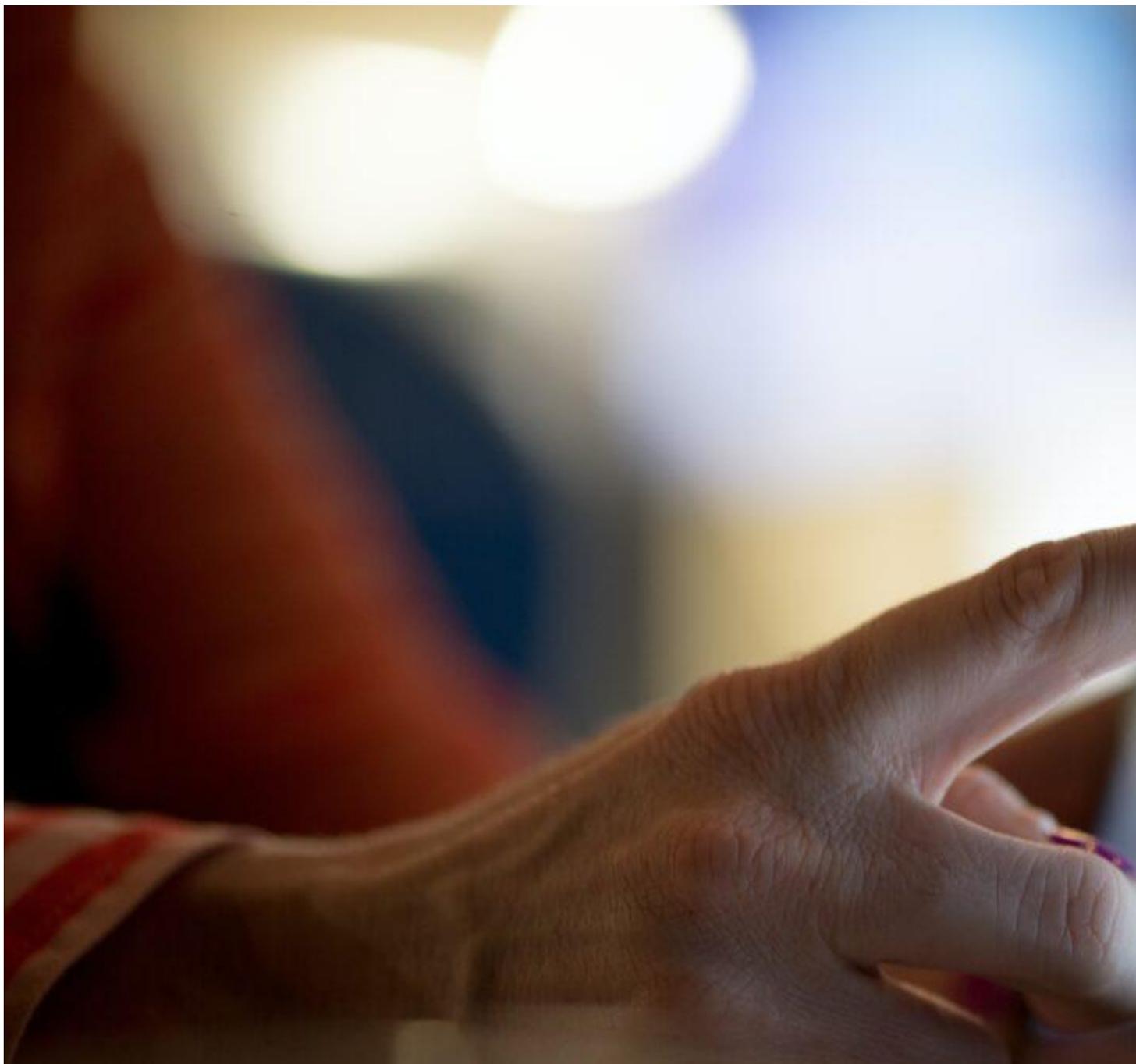
Es más, **la llegada de la pandemia del coronavirus aceleró esta transición** para que gran parte de los equipos pudieran trabajar a distancia sin estar presente en la oficina, de forma que las compañías siguieran desarrollando sus funciones. Por lo tanto, la digitalización es necesaria para no quedarse atrás.

[Bill Gates](#) ya nos advirtió hace algunos años de que, **si nuestro negocio no está en internet, es como si no existiera**. Pero la digitalización va más allá de tener presencia online, ya que, como hemos visto, también abarca aplicaciones internas, métodos de gestión y administración de recursos.

Cabe preguntarse ahora por esos **pequeños comercios tradicionales** que no tienen página web o perfil en las redes sociales y que siguen haciendo la contabilidad a mano. Sin embargo, este tipo de negocios son, en la actualidad, la excepción.

La mayoría de estas tiendas están regentadas por **profesionales o artesanos con un perfil tecnológico limitado**, y subsisten gracias a una cartera de clientes habituales del barrio. Sin embargo, están trágicamente abocadas a la desaparición.

Imagina, por ejemplo, que tienes que llevar unos zapatos a arreglar y no conoces ninguna zapatería cercana. O que tienes que hacer una copia de una llave. Siempre puedes preguntar a tus vecinos, pero lo más probable es que vayas a lo fácil: a buscar en internet o en el mapa de Google.



## ¿Qué operaciones tradicionales pueden digitalizarse?

Parece que ha pasado mucho tiempo, pero en realidad no hace tanto que entregábamos informes escritos a mano o que utilizábamos una máquina de fax para enviar mensajes en papel (de hecho, muchos juzgados siguen utilizando este sistema). Ahora todo esto nos



parece **una pérdida de tiempo terrible**, pues tenemos acceso a diferentes servicios y dispositivos mucho más rápidos, cómodos, seguros y sencillos.

Si extendemos esta forma de trabajar al resto de las necesidades de un negocio, vamos a darnos cuenta de que hay **infinidad de procesos que se pueden digitalizar para mejorar las metodologías laborales**, llegar a más clientes y facilitar el trabajo de los empleados.

Por ejemplo, algunas de las tareas tradicionales que se pueden digitalizar son:

- Canales de comunicación interna y externa.
- Diseño de productos y servicios.
- Estrategias de venta.
- Métodos de cobro y de pago.
- Gestión de recursos humanos (como contratos o vacaciones).
- Gestión de la contabilidad.
- Compra de insumos.
- Diseño del modelo de negocio.
- Análisis de datos.
- Atención al cliente.
- Pagina web o tienda online.
- Gestión documental.

---

## 9 pasos para digitalizar tu empresa

Como hemos dicho al principio, nadie tiene una varita mágica capaz de transformar digitalmente una empresa de la noche a la mañana. **No se trata de una tarea inabarcable o compleja, pero sí que requiere análisis, esfuerzo y dedicación.** En concreto, es recomendable que toda empresa siga estos pasos para afrontar el cambio desde un punto de vista práctico y realista.

### 1. Análisis del mercado

Antes de lanzarse a la piscina digital, las empresas deben **estudiar el contexto de su sector**, investigar a la competencia y evaluar la situación de la empresa. De esta forma se pueden identificar las posibilidades, las ventajas competitivas y las carencias.



Asimismo, en este paso también es importante **analizar a los clientes habituales y a los potenciales**, así como sus necesidades, costumbres y hábitos de comunicación. Habitualmente, la mejor manera de interactuar con nuestros consumidores hoy en día son las redes sociales, como Instagram, Twitter o Facebook.

## 2. Reorientación del modelo de negocio

Ahora que tenemos clara nuestra situación y la meta a la que queremos llegar, es el momento de cambiar el chip. La digitalización de una empresa requiere un **cambio de mentalidad desde las bases**, empezando por los directivos y luego los empleados. Es decir, que digitalizar la empresa supone aplicar una metamorfosis integral.

## 3. Lluvia de ideas e investigación de tecnologías

El siguiente paso es establecer qué necesitamos para llegar a donde queremos llegar. Aquí es importante empezar por investigar las tecnologías que podemos implementar en el negocio e involucrar a todo el equipo para que aporte **ideas y propuestas**.

## 4. Creación de un equipo de trabajo específico

Ahora bien, las tareas de implementación de tecnologías y avances digitales deben correr a cargo de **un equipo de empleados con formación específica**. Su tarea consiste en trazar una hoja de ruta con los pasos a seguir para reorientar la estrategia, los recursos y los procesos según los objetivos empresariales, pero siempre teniendo en cuenta los gustos y necesidades del cliente final.

## 5. Implementación de una estrategia de marketing digital

Pasar del formato físico al virtual con éxito requiere desarrollar una estrategia integral de marketing digital. Dentro de este plan se tienen que **recoger todos los pasos necesarios para afrontar la digitalización**, como la creación y difusión de contenidos en la página web y redes sociales, las campañas de email marketing o la gestión del blog de la empresa.

## 6. Conseguir un buen CRM

**Una de las cosas que nos va a simplificar la vida es un CRM**. Un CRM o *Customer Relationship Management* –es decir, gestión de las relaciones con el cliente– es un software que viene a ser una base de datos que recoge toda la información de nuestros clientes en una plataforma.



Con este programa tendremos un **control total de las relaciones con los clientes**, incluyendo el marketing, la atención al cliente, la gestión comercial y el servicio posventa. Además, nos permite consultar estadísticas y resultados para personalizar estrategias y desarrollar planes para conseguir nuevos clientes.

## 7. Automatización y digitalización de tareas

Ahora ya contamos con herramientas digitales y llega el momento de pasar a la acción. **La automatización de tareas aporta beneficios considerables**, porque ahorra costes, facilita la faena del equipo y mejora el nivel de satisfacción, tanto de los clientes como de los empleados. Por ejemplo, los chatbots o los programas de organización nos ayudarán a ahorrar un tiempo muy valioso que los empleados pueden dedicar a otros encargos.

## 8. Formación de los empleados

Una vez tenemos asentada la estrategia, el equipo de trabajo especializado organiza **cursos de formación a los empleados** para enseñarles a utilizar las nuevas herramientas. Asimismo, los reclutadores deben buscar nuevos perfiles profesionales que puedan encargarse de adaptar las nuevas tecnologías. Por ejemplo, es posible que necesitemos analistas de *big data*, expertos en ciberseguridad, arquitectos informáticos o redactores digitales.

## 9. Darse a conocer

¿Ya tenemos todo preparado? Pues llega la hora de la verdad y de probar nuestros flamantes recursos digitales. Una **estrategia de marketing creativa y original** o un concurso en las redes sociales puede poner el foco en nuestra empresa para demostrar su metamorfosis al mundo.



## Cómo digitalizar negocios fácilmente





Como ya hemos visto, digitalizar una empresa significa migrar las operaciones que normalmente se hacen en soporte físico a un formato virtual. Es habitual pensar que este cambio solo está al alcance de las grandes empresas, pero es un proceso mucho más sencillo de lo que parece. De hecho, **también es bastante accesible para autónomos y pymes.**

A veces, es tan simple como dar con la tecla adecuada. Por ejemplo, [Holded](#) ofrece una **solución multidisciplinar para digitalizar todo tipo de negocios.**

Este tipo de software inteligente permite **optimizar las funciones esenciales de una empresa**, como la contabilidad, la facturación, la comunicación, la gestión de proyectos y del inventario, así como las conexiones entre equipos y todos los aspectos relativos a los clientes. En definitiva, nos da un kit de supervivencia para digitalizar negocios de manera sencilla y cómoda.

## Herramientas para digitalizar tu empresa

Vale, si has llegado hasta aquí y crees que tu negocio necesita pasar por un proceso de modernización, seguramente estés pensando algo como: «Todo esto está muy bien pero, ¿cómo puedo digitalizar mi empresa?». Pues **vas a necesitar un plan y herramientas** para llevarlo a cabo.

El problema es **identificar estas herramientas y cómo acceder a ellas.** Obviamente, una empresa como Amazon tiene multitud de recursos a su alcance. Pero para las pymes y los negocios más humildes no es tan fácil.

Por suerte, las pequeñas y medianas empresas ahora pueden beneficiarse del [Plan de Digitalización de Pymes 2021-2025](#), un **programa de ayudas** creado por el Ministerio de Asuntos Económicos. Esta iniciativa forma parte del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia y de la agenda España Digital 2025. Está financiado por la Unión Europea y cuenta con un presupuesto de 3.067 millones de euros procedentes de los fondos Next Generation de la UE.

A través de estas **ayudas dirigidas a pymes, microempresas y autónomos**, el Gobierno de España pretende posicionarse como uno de los principales motores de la transformación digital en Europa. Además, el programa también representa beneficios para el Estado, pues,



al mismo tiempo que se fomenta la creación de nuevas empresas, va a haber un mayor control sobre la fiscalidad y la morosidad empresarial.

El objetivo es **ayudar a las pequeñas empresas a digitalizarse**, mejorar el emprendimiento digital y establecer sistemas de ciberseguridad, entre otras cosas. Las ayudas económicas se irán lanzando en diferentes partidas hasta 2025, aunque la primera de ellas ya está disponible. Se trata del **Kit Digital**, una ayuda dotada con 500 millones de euros destinada a empresas de hasta 49 trabajadores. **Holded es uno de los agentes digitalizadores que forman parte del programa Kit Digital.**

## Ejemplos de transformación digital de empresas

Vale, la transformación digital está muy bien. Pero, ¿cómo se traduce en la vida real? Ilustremos la digitalización empresarial con algunos ejemplos.

Seguro que alguna vez se te ha antojado un set de LEGO. Pero, al entrar en la página web, antes de pasar por la tienda –y esto es importante–, nos da la opción de entrar a la sección de ecommerce o acceder a la zona de juegos. Esto, sumado a su programa de socios y a su plataforma de *crowdsourcing* (LEGO Ideas), ha conseguido **mejorar la fidelización de los clientes y fomentar su participación.**

Otro ejemplo lo encontramos en Sea2See, una empresa que convierte los desechos del plástico marino en gafas y relojes. Gracias al software de Holded, **pueden controlar la facturación, emitir facturas personalizadas en segundos, conectar con los representantes y gestionar el stock.**

Este mismo programa ha ayudado también a la gestoría MANPAT a dar el salto de un modelo de negocio tradicional a uno completamente digital. **La eficacia en la gestión, la agilización de las tareas administrativas y la interfaz sencilla** permite a sus gestores ahorrar mucho tiempo.

## Preguntas frecuentes sobre la digitalización de empresas

Ha quedado claro que la transformación digital es un proceso esencial para todas las empresas a día de hoy. Pero seguramente aún te queden preguntas.



## ¿Qué ocurre después de la transformación digital?

Probablemente, te estés preguntado **qué va después**. Pues después hay que formarse continuamente para aplicar los nuevos avances tecnológicos al negocio para poder seguir siendo competitivos y mejorar la eficiencia de la empresa.

## ¿Cómo empiezo a digitalizar mi negocio?

**Y la pregunta del millón: ¿por dónde empiezo?** El primer paso es diseñar una estrategia. Pero si este esto te viene grande, puedes recurrir a profesionales especializados. Además, un programa de gestión como el de Holded puede ponerte las cosas muy fáciles si prefieres centrarte en tu negocio.