

TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EMPRESAS

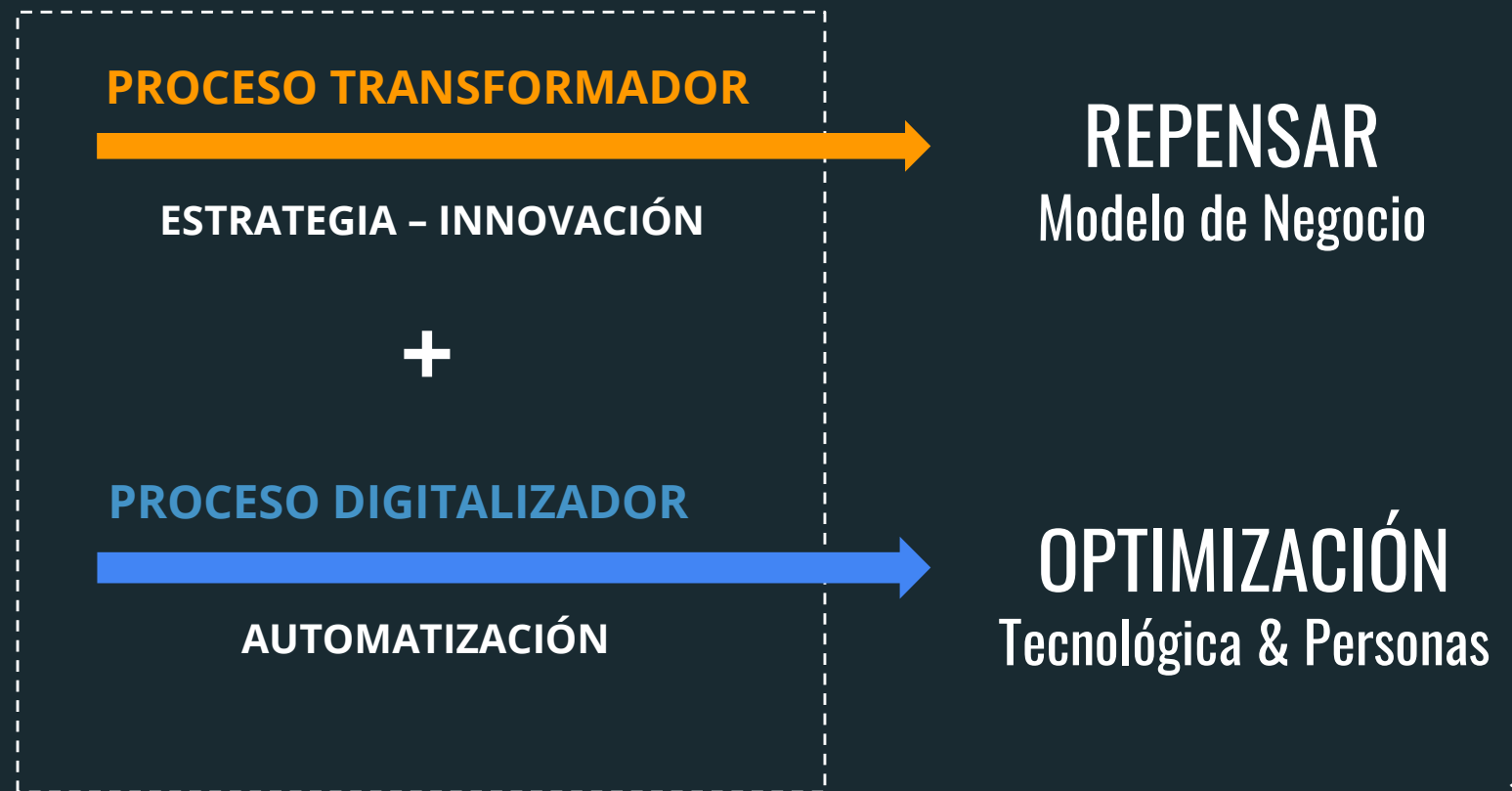


FUNDACIÓN
CHILENA DEL
PACÍFICO



MATSU

COMO ES LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EMPRESAS



TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE
IMPACTO

PROCESO TRANSFORMADOR

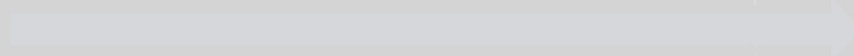


ESTRATEGIA NEGOCIO – MINDSET

+

REPENSAR
Modelo de Negocio

PROCESO DIGITALIZADOR



OPTIMIZACIÓN – AUTOMATIZACIÓN

OPTIMIZACIÓN
Tecnológica & Personas

*Dueños- Directorio-Socios-
Tomadores de Decisión*

1

ESTRATEGIA - INNOVACIÓN

ES UNA DECISIÓN DE NEGOCIO ORIENTADO EN LA
SOSTENIBILIDAD, LA ESCALABILIDAD Y LA RENTABILIDAD.

NO ES un CAMBIO CULTURAL

es un cambio en nuestras CREENCIAS

Re-Pensar el Modelo:



- ✓ Nueva Unidad de Negocio
- ✓ Nueva Unidad de Costos

MODELO DE NEGOCIO

Analógico o Digital?

Escalable?

Que es Beneficio? Que es Negocio?

Distributivo?

Evolutivo?

Que es Desarrollo o Crecimiento?

Lineal o Circular?

Regenerativo?

Que es Ganar Más?

Debemos **REPENSAR** la

ECUACIÓN DEL NEGOCIO

Negocio Hoy = **30%** *Compra* + **30%** *Ventas* + **30%** *Marca* + **10%** *Ubicación*



Negocio Futuro = **10%** *Compra* + **15%** *Ventas* + **70%** *Marca* + **5%** *Ubicación*

TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE
IMPACTO

PROCESO TRANSFORMADOR

ESTRATEGIA - MINDSET

REPENSAR

+

PROCESO DIGITALIZADOR

AUTOMATIZACIÓN

OPTIMIZACIÓN
Tecnológica & Personas

Equipo Ejecutivo - Gestión

2

PROCESOS

3

PERSONAS

4

TECNOLOGÍA

OPTIMIZACIÓN

ES UN CAMBIO 100% EN LA GESTIÓN,
LOS OBJETIVOS Y FORMAS DE
REMUNERACIÓN, BASADOS EN LA
ACELERACIÓN Y ADOPCIÓN.

SI ES UN CAMBIO CULTURAL

Capacidades Digitales vs **Tecnologías.**

TECNOLOGÍAS	
Nube	Nanotecnología
Datos	Seguridad
5G	Blockchain
3D Impresoras	Energía
Inteligencia Artificial	Mobility
AR-VR (Mixtas)	Edición Genética
Drones	Quantum Computer
IOT	Biotecnología CRISPR
Saas	ETC
Medios digitales	
Robots	
Automatización (RPA-BOTS)	
Streaming	
Sensores	
Geolocalización	
Satélites - Espaciales	

SE COMPRAN

CAPACIDADES DIGITALES	
PROCESOS	PERSONAS
Desarrollo KPI´s Nuevos	Mentalidad Amplificadora.
Desarrollo OKR´s	Mentalidad Simplificadora.
Entornos Físicos y Virtuales Abiertos	El cliente es el Centro.
Operación (Run) y Crecimiento (Growth)	Capacidad de Equivocarse.
Política de "Fracaso"	Toma de Decisión Rápida.
Información Transparente	Fuerza de Trabajo SMART.
Presupuestos No atados al presupuesto	Apoyo Continuo.
Desarrollo de "Oportunidades"	Equipos Flexibles.
Business Análisis (Externo) Data Science	Cultura Digital - Talento Digital
Business Intelligence. (Interno)	Innovación - Disrupción.
Life Time Value	Squads - Equipos Ágiles
ROI por Segmento de Cliente	Ecosistema Partners
Completion Rate.	No Silos - Estructuras Horizontales
	Capacidad Intrapreneur

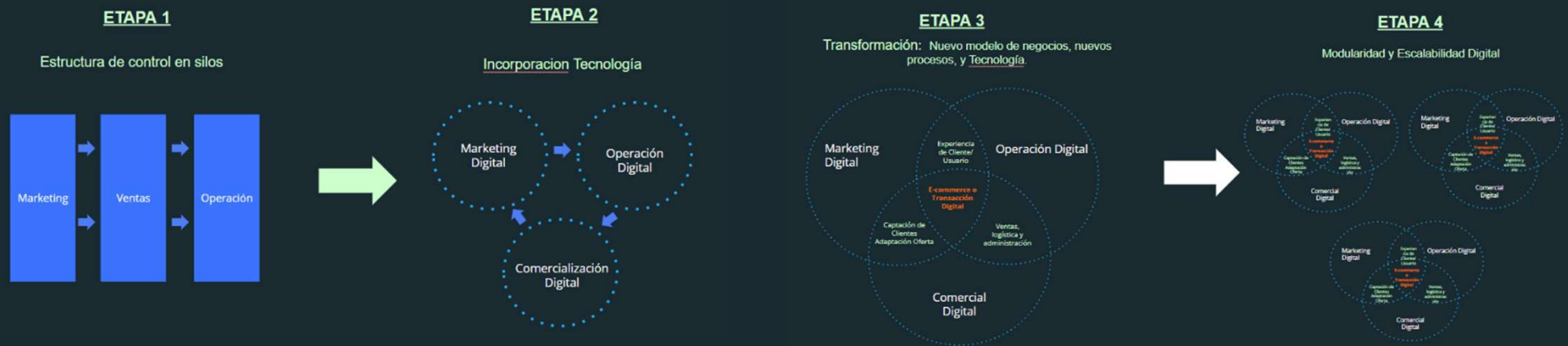
SE DESARROLLAN

PROCESO INTERNO: E-COMMERCE TRANSFRONTERIZO

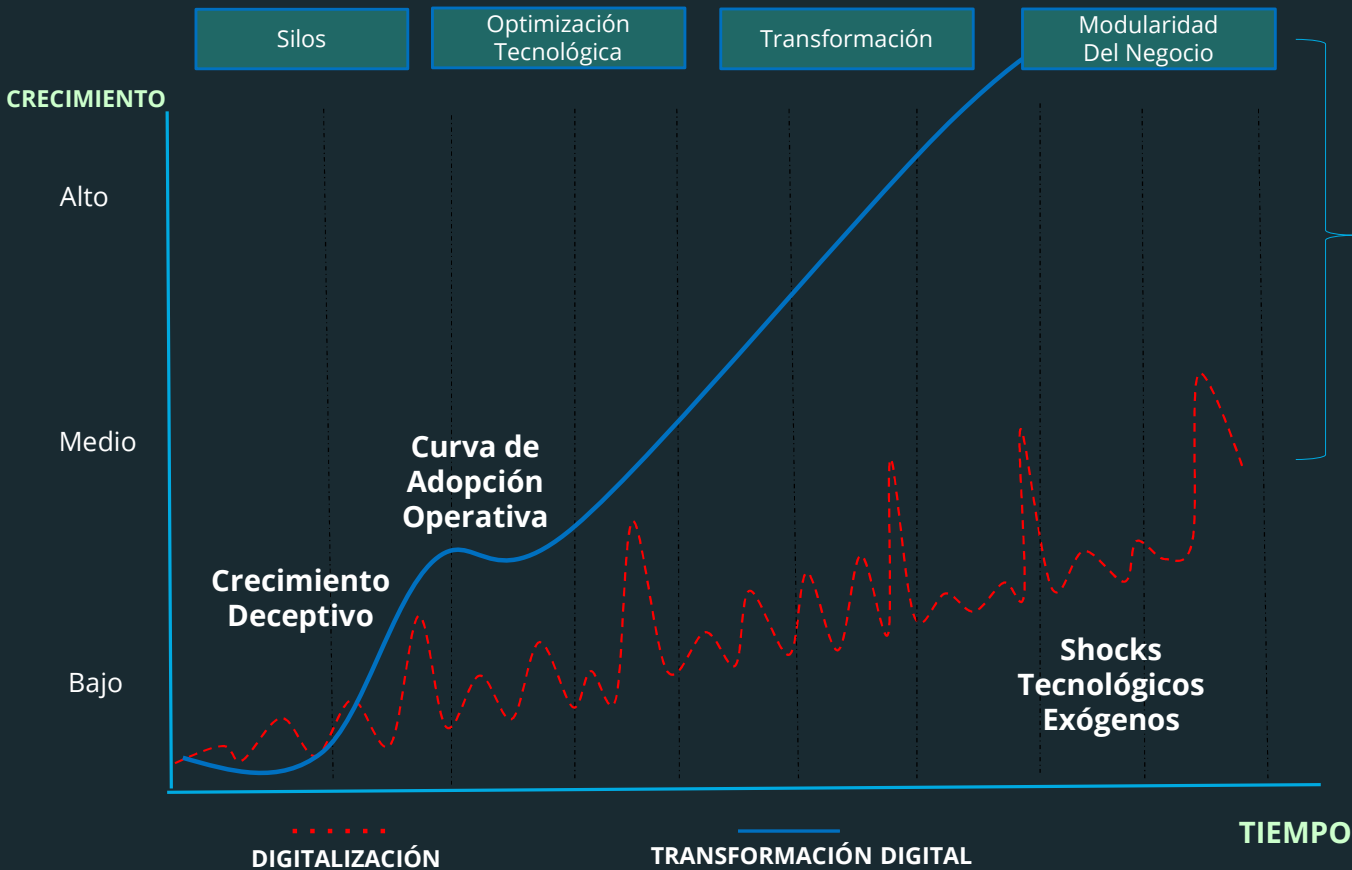
Administración
Digital



PROCESO INTERNO: TRANSFORMACIÓN DIGITAL



ETAPAS



MADUREZ y MENTALIDAD
De los Dueños y/o Personas que dirigen la Organización.

Hay mucho por hacer.....

Muchas gracias



Ezequiel Aguirre

aguireze@matsudigital.com

ESP +34 652 79 23 01

ARG +54 9 11 3699 0394

www.matsudigital.com

MATSU