

MODELO DE MADUREZ DIGITAL

El Programa Empresa Digital es una iniciativa de la Consejería de Empleo, Empresa y Comercio para impulsar la transformación digital de las empresas andaluzas, ofreciéndoles una herramienta gratuita de autodiagnóstico para conocer su grado de madurez digital, obtener unas recomendaciones de mejora y un asesoramiento personalizado para impulsar la digitalización de su negocio.

Como resultado del Programa Empresa Digital se ha definido un Modelo de Madurez Digital.



¿A QUIÉN SE DIRIGE?

Dirigido a todo el ámbito empresarial andaluz, con foco en **PYMES, MICROEMPRESAS Y AUTÓNOMOS**. Sin distinción por sector de actividad o nivel de digitalización.



¿PARA QUÉ SIRVE?

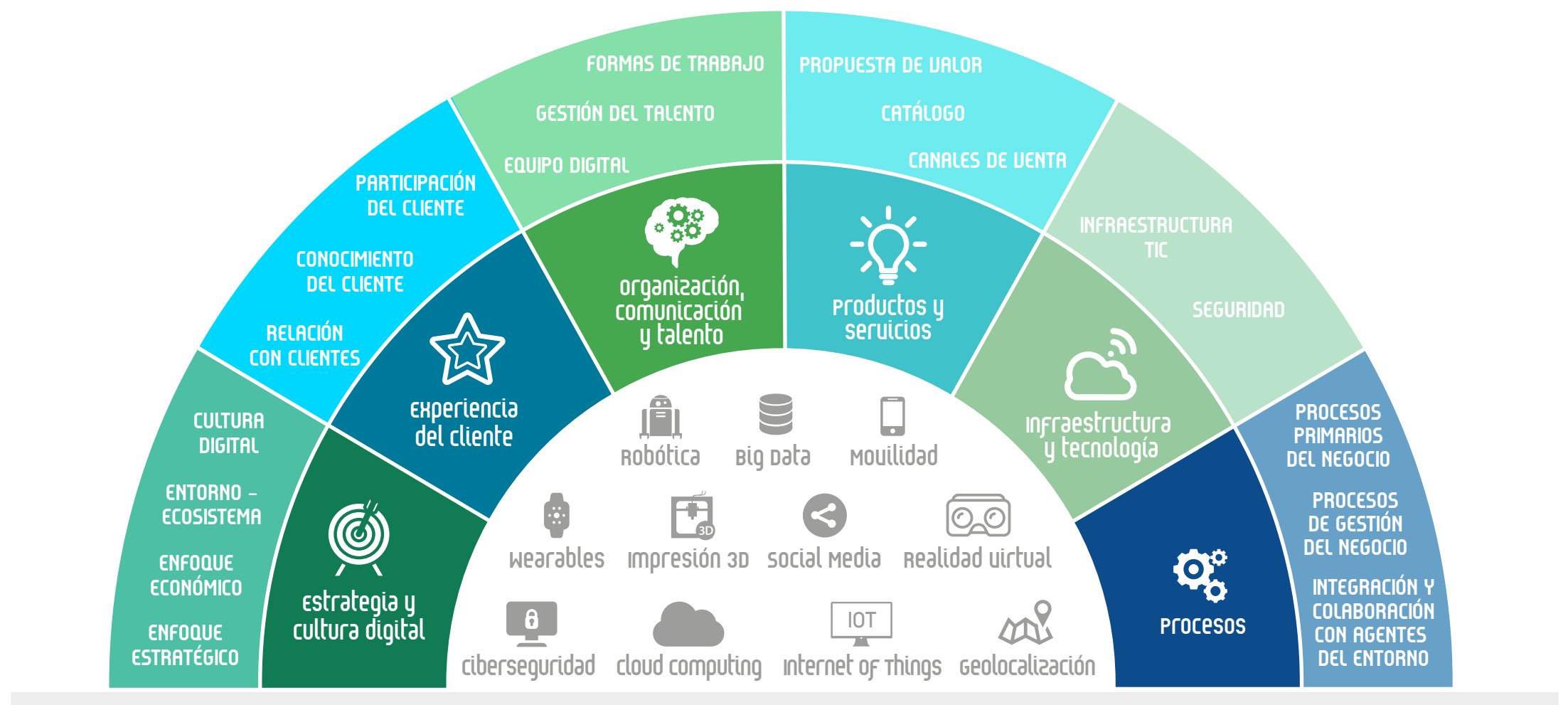
Pretende **DAR A CONOCER EL PUNTO EN EL QUE UNA EMPRESA SE ENCUENTRA, RESPECTO A SU NIVEL DE MADUREZ DIGITAL**. Sin establecer un punto de partida será imposible encontrar los medios para avanzar en la transformación digital del negocio.



¿CUÁLES SON SUS PRINCIPALES OBJETIVOS?

Persigue configurarse como referencia, **ESTABLECIENDO LOS PRINCIPALES PUNTOS DE RELEVANCIA QUE UNA EMPRESA DEBE TRATAR** para **AVANZAR** en la **DIGITALIZACIÓN** del negocio.

El proceso de transformación digital de un negocio debe tratarse abarcando todas las áreas de una empresa. Para ello, el modelo se ha estructurado en ejes, áreas y conceptos clave que se ven impactados por el proceso de transformación digital



ESTRATEGIA Y CULTURA DIGITAL

ENFOQUE ESTRATÉGICO

La transformación digital debe ser concebida como una prioridad. Para conseguir buenos resultados es importante ser conscientes de las oportunidades y ventajas que aporta

ENFOQUE ECONÓMICO

Es necesario planificar los recursos que se dedicarán a la transformación digital

ENTORNO ECOSISTEMA

Una de las mejores formas de crecer en la digitalización es investigando sobre qué se está haciendo en el sector y competencia, y las opciones que hay en el mercado para aplicar en cada negocio

CULTURA DIGITAL

Se requiere un líder que transmita e impulse el proceso, motivando al resto de la organización a participar en la transformación digital de la empresa

ORGANIZACIÓN, COMUNICACIÓN Y TALENTO

EQUIPO DIGITAL

Contar con un equipo digital capacitado y con una visión global del negocio para definir y ejecutar la estrategia digital, asegura el éxito del proceso

GESTIÓN DEL TALENTO

El talento y las capacidades digitales son la clave en una empresa digital. Es necesario potenciar la formación porque las personas son el motor del cambio

FORMAS DE TRABAJO

La digitalización trae consigo nuevas formas de desarrollar el trabajo. La movilidad o la flexibilidad en el mismo deben estar presentes en el planteamiento desarrollado por la empresa para la digitalización de su negocio

INFRAESTRUCTURA Y TECNOLOGÍA

INFRAESTRUCTURA

La empresa debe dotarse de dispositivos y herramientas digitales que faciliten el trabajo de su personal y potencien las posibilidades de su negocio, sacando el mayor partido a Internet. En esta línea, es importante contar con una conexión buena y eficiente

SEGURIDAD

Todos los dispositivos digitales de una empresa son vulnerables ante las amenazas de seguridad. Es necesario proteger los datos, y especialmente la información sensible y de negocio. Blindarse con simples actuaciones diarias, usar las mejores herramientas para ello y concienciar a la plantilla con formación y buenas prácticas reducirá drásticamente el riesgo ante un posible ataque

EXPERIENCIA DEL CLIENTE

RELACIÓN CON EL CLIENTE

Web, redes sociales, posicionamiento SEO y SEM, publicidad online o atención y servicio al cliente en medios digitales deben ser conceptos totalmente interiorizados y puestos en práctica en cualquier negocio

CONOCIMIENTO DEL CLIENTE

Los medios digitales permiten registrar y gestionar un volumen de datos suficiente para tener un conocimiento y entendimiento amplio del cliente, y así, situarlo en el centro de la estrategia del negocio

PARTICIPACIÓN DEL CLIENTE

Proporcionar al cliente la posibilidad de mostrar su satisfacción y opinión, a la vez que su participación en el diseño de nuevos productos y servicios otorga una posibilidad hasta ahora inexistente para acercar dos cuestiones clave: qué quiere el cliente, y qué le ofrece la empresa

PRODUCTOS Y SERVICIOS

PROPUESTA DE VALOR

El proceso de transformación digital permite generar nuevas formas de hacer negocio o mejorar los modelos de negocio ya implantados, con una aportación de valor al cliente que procede de un mayor conocimiento del mismo

CATÁLOGO

¿Se pueden incluir componentes digitales a los productos de la compañía? ¿Pueden desarrollarse nuevos productos o servicios del ámbito digital? ¿Son susceptibles de ser personalizados?...

Éstas son algunas cuestiones que deben valorarse respecto al catálogo de productos y servicios de la compañía y su orientación digital

CANALES DE VENTA

Surgen nuevos canales de venta en el mundo digital que es necesario impulsar para llegar al nuevo cliente digital. El comercio electrónico debe potenciarse, y para ello es necesario tener en cuenta cuestiones como los medios de pago o la seguridad

PROCESOS

PROCESOS DE GESTIÓN DEL NEGOCIO

Es importante que desde la empresa se valoren las herramientas existentes para transformar aquellos procesos de gestión interna del negocio hasta ahora realizados de manera manual, con vistas a la automatización de acciones como la gestión financiera o la gestión documental

PROCESOS PRIMARIOS DEL NEGOCIO

Cualquier proceso de la empresa (producción, inventario, logística...) puede mejorar su eficiencia a través de la digitalización: obtener datos del proceso, convertirlos en conocimiento y de ahí pasar a una mejor toma de decisiones son la clave para mejorar a través de la digitalización

INTEGRACIÓN Y COLABORACIÓN CON AGENTES DEL ENTORNO

¿Pueden los sistemas de la empresa integrarse con los de los proveedores? ¿Colabora con el resto de agentes de la cadena de valor para compartir información que le ayude a mejorar? Estas son algunas cuestiones a tener en cuenta a la hora de digitalizar el negocio