

Transformación digital del Proceso de Comercializar y Vender: Avanzando en la madurez

Lionel Sotomayor L. lsotomayor@quam.cl

Necesidad de gran alineación entre Marketing y Ventas



La transformación digital se ha convertido en una necesidad estratégica en las Áreas de comercialización y ventas.

En un mundo empresarial cada vez más digitalizado, adaptarse a las nuevas tecnologías y prácticas es esencial para mantener la competitividad, satisfacer las crecientes expectativas de los clientes y ser sostenible.

Aquí exploraremos cómo evaluar el grado de avance mediante un modelo de madurez, en base a categorías y niveles.

Categorías

10 categorías a considerar al evaluar la madurez en la transformación digital del proceso de ventas y marketing, considerando capacidades, estrategias y avances tecnológicos:



Niveles

En el modelo de madurez del proceso de ventas y marketing se incluyen cinco niveles, cada uno de los cuales representa una etapa diferente de desarrollo en las capacidades de la organización a medida que se avanza en la implementación requerida en la visión de desarrollo y la hoja de ruta.



Evaluar el nivel de madurez

El empleo de encuestas a los grupos ejecutivos y profesionales es el modo usual para determinar el nivel en que se encuentra la organización y reorientar de ser necesario la hoja de ruta.

Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP)



Esto permite establecer no sólo el valor promedio sino la variabilidad en las respuestas, de manera de establecer el nivel de alineamiento organizacional. La figura siguiente presenta un ejemplo de evaluación general de las categorías, en que los menores resultados se generan en el alineamiento entre marketing y ventas y el nivel de confiabilidad de los datos.



La transformación digital es un viaje continuo hacia la excelencia y la sostenibilidad. Evaluar y medir el progreso mediante un modelo de madurez proporciona una guía clara para la implementación y permite adaptarse a las demandas cambiantes del mercado.

Si quieres explorar cómo generar mayor alineamiento y una hoja de ruta efectiva para la ejecución de tus iniciativas de transformación digital, no dudes en contactarnos.



Cerro El Plomo 5931, Oficina 510
Las Condes, Santiago – Chile
Tel. +56 (2) 2429 0870
www.quam.cl – lsotomayor@quam.cl



Lionel Sotomayor
Director Ejecutivo

lsotomayor@quam.cl

Cel: +56 (9) 9233-1958