Tecnología y Management: oportunidades para las empresas

La nueva era tecnológica hace posible nuevos modelos de gestión y relación en las empresas, definiendo nuevos paradigmas y desarrollando fórmulas que faciliten la gestión de las empresas a todos los niveles, posibilitando un mayor incremento de ventas así como el estado de satisfacción de los clientes y su fidelización.

El proceso se basa en la evolución de una ***organización formal***, tradicional, donde sus relaciones se manifiestan de forma vertical de arriba abajo y de abajo arriba, a una ***organización tecnológica***, donde se incorpora la red informática y sus relaciones son mediante registros, datos, intimidad, pasando finalmente a una ***organización abierta***, cuyo objetivo es generar una red social donde se potencian los vínculos y relaciones entre empresa, personal y clientes, con mayor intensidad y frecuencia, tanto de forma presencial como virtual, y formal e informal.

La **tecnología** aplicada a las empresas y entidades nos permite crear, desarrollar y distribuir aplicaciones informáticas innovadoras y de gran utilidad para mejorar su competitividad en el mercado, ayudándoles a ser más eficientes.

Para las instalaciones y entidades deportivas el cliente es esencial, llegándose a considerar nuestro activo más importante. Dirigido a ellos, utilizamos dos estrategias diferentes pero complementarias: la captación y retención. Obtener una base de clientes satisfechos y leales, y ser capaces de mantenerlos, puede garantizar nuestra supervivencia constituyendo una ventaja competitiva. De este modo la tecnología e innovación nos permite identificar todo aquello que genera valor para el cliente, con el fin

de: captarlos, mantenerlos, satisfacerlos y fidelizarlos.

La gestión de nuestros usuarios así como nuestras relaciones, se hacen mucho más intensas, frecuentes y abiertas, mejorando nuestra comunicación con ellos y las posibilidades de interacción a todos los niveles, no solo para mejorar su índice de satisfacción, sino también para incrementar las posibilidades de ventas y la capacidad de generar nuevos clientes a través de recomendaciones.
La intervención de la tecnología y la innovación es esencial para desarrollar este modelo. Deberemos aprovechar las herramientas que nos ofrece el mercado como las redes sociales, smartphones, tablets, paneles interactivos en el equipamiento, los servicios cloud, etc.

En el sector de las instalaciones deportivas, no podemos dejar pasar la oportunidad que nos ofrece la tecnología para posicionarnos y diferenciarnos ya sea como sector en general, así como empresa o centro en particular frente a la competencia, y más contemplando la actual situación de competencia, donde se está trabaja en la reducción de costes, la optimización de los recursos y la experiencia del cliente.
Esta oportunidad por tanto, puede ayudarnos a definir la política y filosofía de nuestra empresa situándonos hacia la optimización, o por el contrario situarnos en servicios premium donde se acentúa la calidad y exclusividad. En cualquiera de ambos casos la tecnología e innovación nos ayudará a determinar este posicionamiento con las características propias y específicas en cada uno.
Además, debemos tener en cuenta la importancia del usuario en nuestra oferta de servicios y productos. Somos quizás uno de los sectores que más contacto tenemos con ellos y sobre el que gira todo nuestro modelo de negocio, por tanto todas aquella herramientas que nos permitan un mayor y mejor contacto con los mismos nos ayudará a potenciar el vínculo, incrementar su grado de satisfacción y generar un concepto de experiencia que deseará repetir continuadamente y de esta forma incrementar su fidelización.

A continuación citamos algunas de las herramientas y beneficios que nos permite la tecnología para la gestión en las empresas:

- Ahorro de dinero al tener los servicios centralizados.
- Ahorro total en el coste del programa.
- Ahorro total en servidores y su mantenimiento.
- Ahorro total en personal informático.
- Reducción considerable de errores humanos.
- Aumento considerable de la productividad.
- Despreocupación por la pérdida de información.
- Ganancia en movilidad y flexibilidad.
- Potencia que los operadores trabajen en cualquier parte.
- Inovación y evolución en tu modelo de asociación.
- Actualizaciones y mejoras automáticas y gratuitas.
- Mayor seguridad en el trabajo.
- Más tiempo libre.
- Conectividad permanente.
- Sin períodos mínimos de permanencia.
- Saber que estas trabajando con una empresa seria que cumple con toda la normativa de seguridad y protección de datos.

Como se puede observar los beneficios son muy amplios, abarcando diferentes áreas de trabajo de la empresa, y que afectan a todo el personal de nuestra entidad.
Estas herramientas deben ser, sin duda, una ayuda más en la mejora de la gestión de nuestros centros y empresas, a mi entender no un sustituto, que nos permita adaptarnos a las nuevas tecnologías, y ofrecer un servicio más competitivo y productivo.

La gestión y la relación con nuestros clientes se convierte en más eficiente, más intensa y más productiva, en definitiva valores y premisas básicos que se adecuan a las tendencias actuales basadas en un servicio más experiencial, donde el usuario es el centro de nuestros objetivos y nuestro activo más preciado.

Más información visitando Easygroup

Link to Original article: https://www.manelvalcarce.com/blog/tecnologia-y-management-oportunidades-para-las-empresas?elem=90253