

El poder de los datos para impulsar tu negocio

Los datos son la base con la que tu negocio podrá escalar más rápido porque permiten entender los gustos y las necesidades de tus clientes, identificar las mejoras que requieren los procesos y los ajustes que se necesitan en el modelo de negocio para llegar a un siguiente nivel. Por eso, es fundamental desarrollar una cultura orientada a la recolección e interpretación de datos clave de tu empresa. A continuación, te presentamos siete elementos que pueden ser de utilidad para hacer este proceso más efectivo:

1 Prioriza la información relevante dentro de tu sector y tu negocio

- **Comercio:** ventas, comisiones, cartera e inventario.
- **Industria:** ventas, compras, mano de obra.
- **Servicios:** ventas, gastos, mano de obra.

2 Sigue las pautas para organizar la data

- Reconoce el patrón de consulta.
- Emplea un mismo lenguaje de información.
- Valida su consistencia.

3 Construye y estandariza las bases de datos

- Genera parámetros para la estandarización.
- Haz uso de herramientas como Excel para ajustar la data (implementa tablas dinámicas, dashboard; entre otros)
- Genera lineamientos para construir nueva data, en caso de no contar con ningún dato.

4 Apóyate en bases de datos de fuentes de consulta externa

- Utiliza datos de fuentes como el DANE como base complementaria para proyecciones y estudios financieros.
- Crea nuevas bases a partir de datos externos para realizar estimaciones (los insumos te servirán para: proyectar tu empresa, generar variaciones, proyectar gastos; entre otros)

5 Alinea datos comerciales, financieros, contables y de marketing para la construcción de modelos analíticos

Una vez organizados los datos y determinadas las necesidades internas podrás construir herramientas como:

- Presupuestos
- Flujos de caja
- Mapa de experiencia del cliente ó Costumer Journey Map
- Costumer Journey Map

6 Estudia los resultados

- Analiza la información recolectada con frecuencia.
- Genera nuevos requerimientos que permitan ampliar o complementar los supuestos o hipótesis del negocio.

7 Genera planes de acción y toma decisiones

- Identifica factores críticos, y busca planes de acción y mejora.
- Crea nuevos KPI's (Indicadores de Desempeño Claves) a partir de las herramientas y resultados generados.
- Conoce cómo otros negocios han afrontado situaciones basadas en los resultados obtenidos (casos de éxito)



¡Mide la interacción de tu marca en redes sociales y en tu página web!

- Ten en cuenta que todo lo que pasa en tu página web y redes sociales, sobre todo el público objetivo que la visita, es clave para la toma de decisiones y el desarrollo de estrategias empresariales.
- Implementa herramientas que te permitan hacer 'escucha activa' (Social Listening). Esto te permitirá supervisar las conversaciones y menciones alrededor de tu marca que tengan lugar en las redes sociales; además de conocer lo que dice tu competencia, productos, ideas o temas que estén relacionados con esta.

El Social Listening debe incluir los siguientes aspectos:

- Nombre de tu marca, productos y servicios, y los de tu competencia.
- Palabras claves y hashtags frecuentes en tu sector.
- Nombres de personajes importantes de tu marca y de tu competencia.
- Influenciadores del sector en el que se mueve tu marca.
- Tu eslogan y el de la competencia.
- Geolocalización: no solo saber en qué red social están hablando, también desde dónde (ubicación geográfica) están hablando de tu marca.

¿Te gustaría ampliar esta valiosa información y tener la oportunidad de crear tu propia estrategia empresarial basada en datos? ¡Prepárate! porque pronto estará disponible en el Campus Virtual de la Cámara de Comercio de Cali el curso "Elementos claves para desarrollar una estrategia empresarial basada en datos", que será impartido por nuestros formadores expertos Carmen Eugenia Quintero y Mauricio Estupiñán.

