

La Empresa Social

¿El negocio? ¡Lo que importa son las personas!

Luis Suarez - BlueIQ - IBM SWG
Evangelizador Software Social

<http://elsua.net>

@elsua

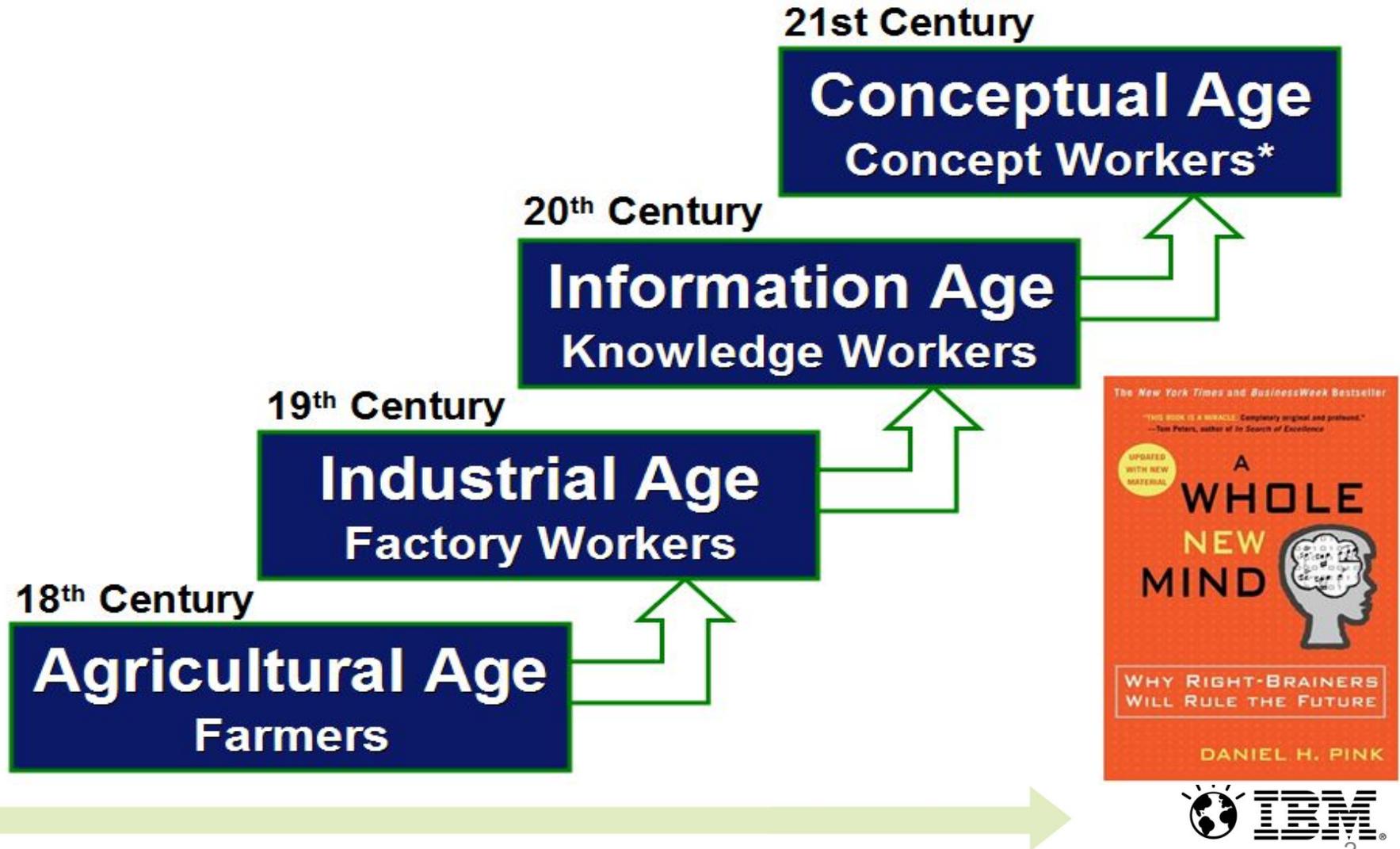
<http://profiles.google.com/elesar1>

Agradecimientos: @stefanopog



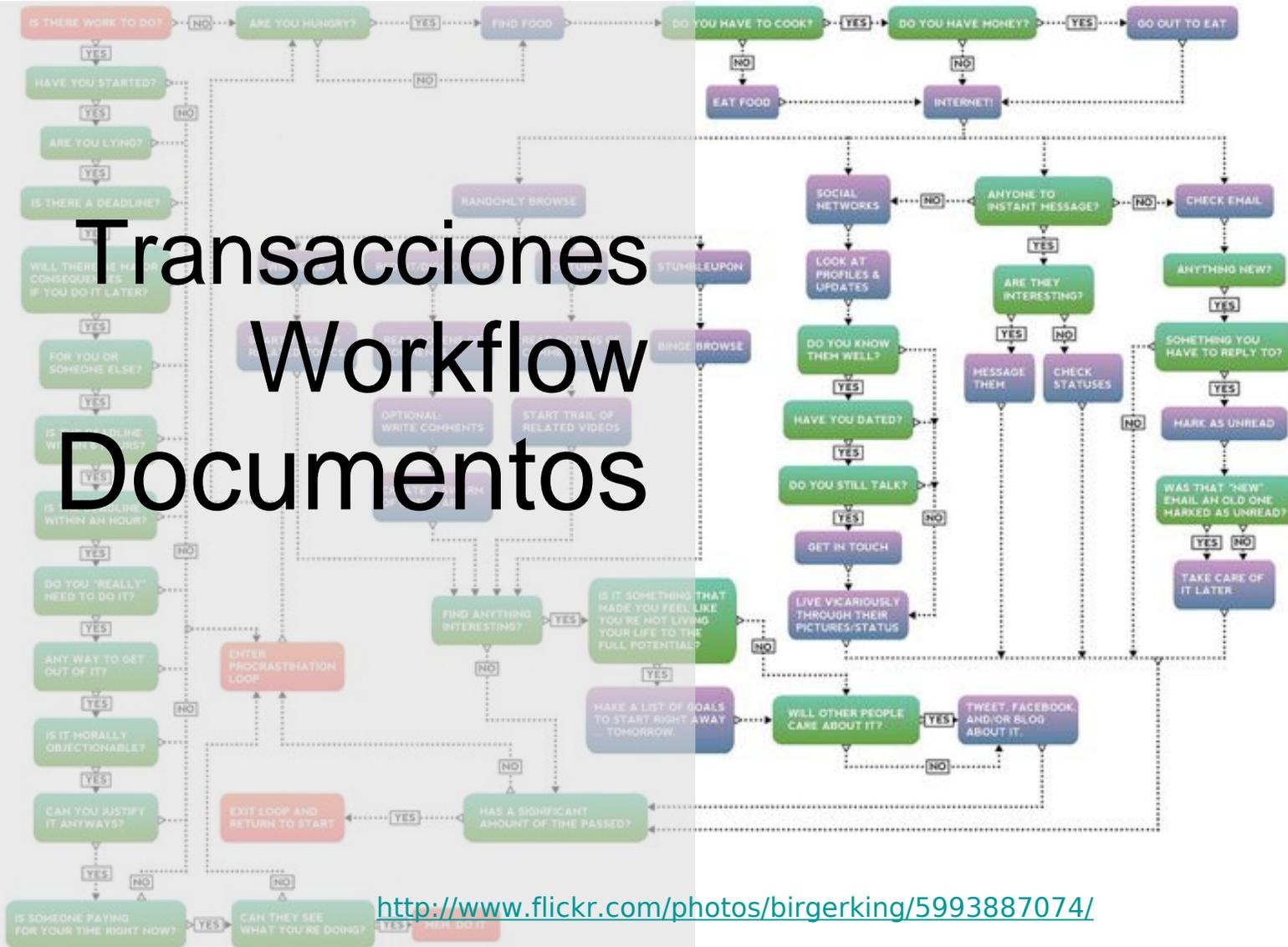
En el medio de una gran (r)evolución

http://advedupsyfall09.wikispaces.com/Susan_Jones



La Era de la Información era sobre

Transacciones Workflow Documentos



<http://www.flickr.com/photos/birgerking/5993887074/>

La Información era el “Asset”

Unidades
Centralizadas
de producción
(bases de datos,
aplicaciones,
groupware)



En ese mundo centrado en el Documento



...Email
era la cinta
transportadora

Bienvenido a la Era Conceptual

Alto grado de Cultura.
Apertura.
Un “Mundo Plano”

Globalización



Unidades
descentralizadas
de producción
requieren
Especialización
(Más interacciones)

El gran impacto de Internet y las Redes Sociales

Flickr

LinkedIn

Facebook

Twitter

Google+

Mobilidad y Conectividad



De
Proximidad
a
Afinidad

<http://www.flickr.com/photos/yourdon/4695962052/>

Bienvenido a la Era Conceptual



... La Era de las Relaciones !

Relaciones sociales plenamente desarrolladas



Las relaciones : el nuevo «Asset»

¿Qué hace la gente cuando se relaciona?

Hablan



Comparten

Su “antigua” ventaja competitiva ya no es segura



El conocimiento
ya no está
solamente en sus
documentos

Puesto que la realidad de hoy es que



Todo el mundo*
puede saber
lo que
usted sabe

* Incluyendo sus clientes y competidores

Pero no todo está perdido...



no
todo el
mundo
tiene las
relaciones*
que usted
tiene

* Colegas, Socios de negocio, clientes

... porque nadie sabe mejor que usted ...

cómo
complacer
a sus clientes!



El desafío de la Era Conceptual



cultive sus
relaciones
únicas

Porque en la Era Conceptual

el valor añadido está
en sus relaciones

Socializar la empresa es como ser un organismo vivo



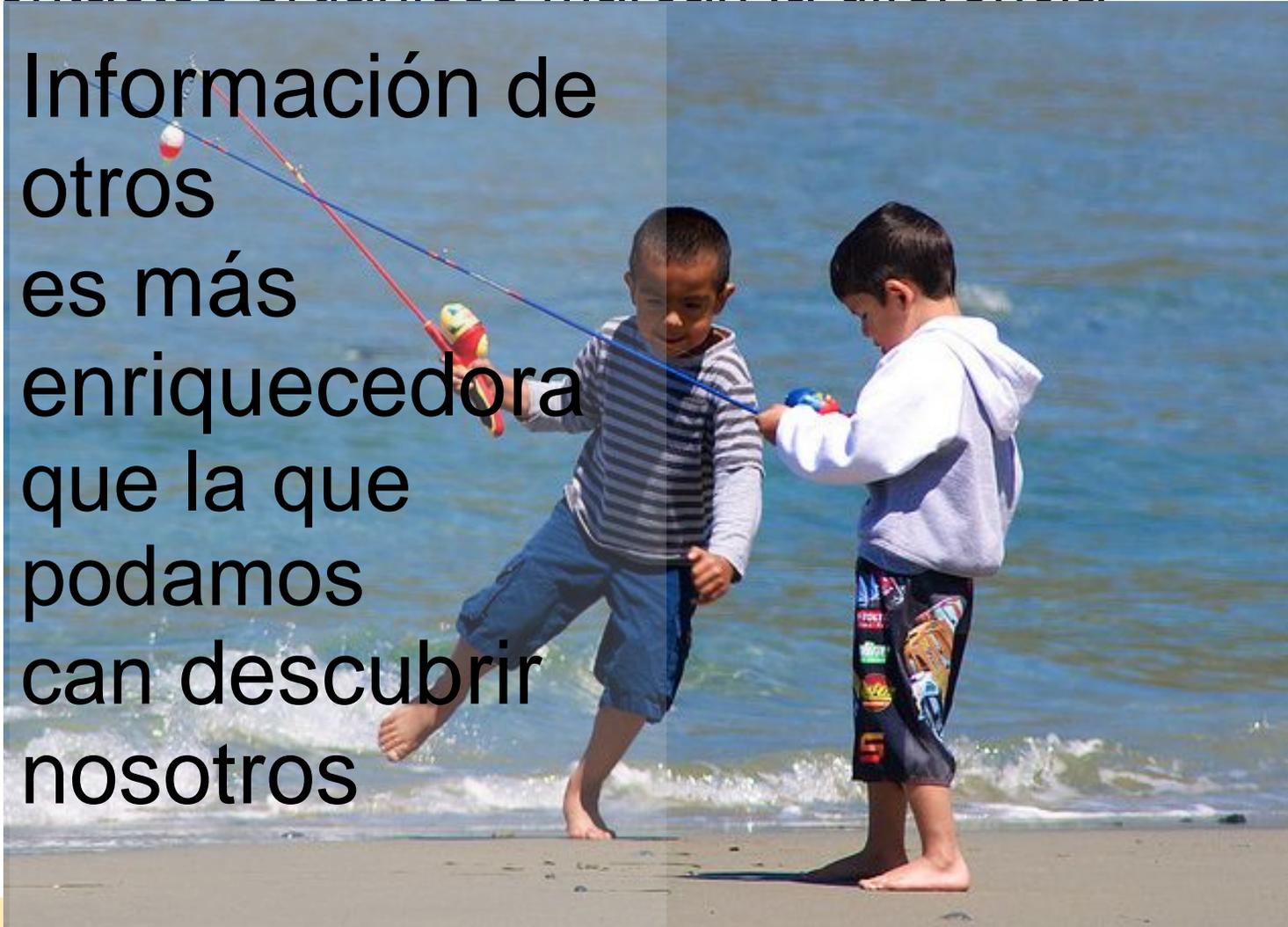
organismos
que desarrollan
contactos
dinámicos y
orgánicos



Donde
compartir
es lo que
diferencia
organismos
complejos

Contactos orgánicos marcan la diferencia

Información de
otros
es más
enriquecedora
que la que
podamos
can descubrir
nosotros



<http://www.flickr.com/photos/yourdon/3452481753/>

¿Y cómo desarrollamos contactos orgánicos?



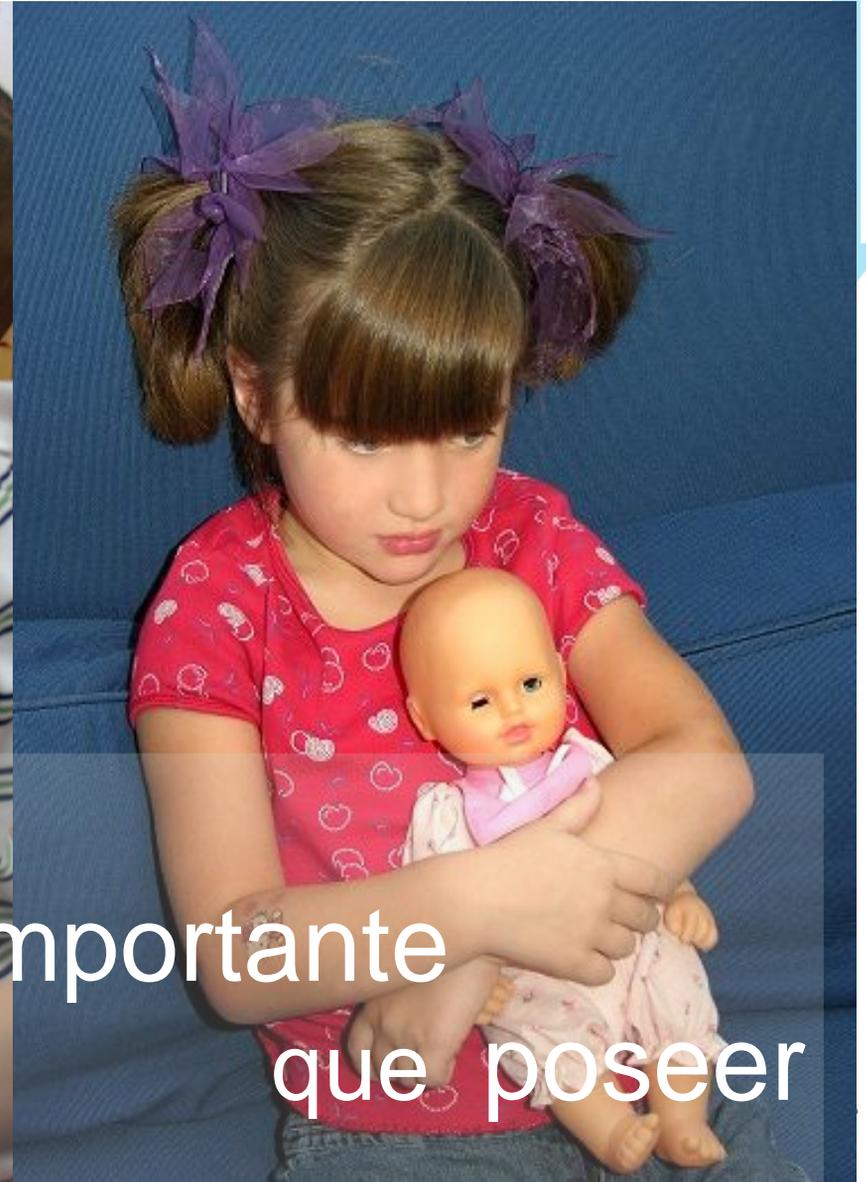
Confianza
Diversidad
Competencia

En la Era Conceptual



Compartir

es más importante



que poseer

En la Era Conceptual

El opuesto de
“NETworking”

es

“NOT-working”

Bienvenidos



a un mundo
centrado en las
personas

Bienvenidos

al mundo de la
empresa
centrada
en y por
el cliente



Personas (La Empresa Social) + Clientes = ?



**Bienvenidos a la era del
Social Business**

En la Era Conceptual



Ser Social
no es una
opción

Ya no,
por lo menos !

En un “Social Business” se trata de personas



Empleados

Socios de negocio

Clientes

... Y las personas ...

son la
principal
riqueza
(no simples
recursos)

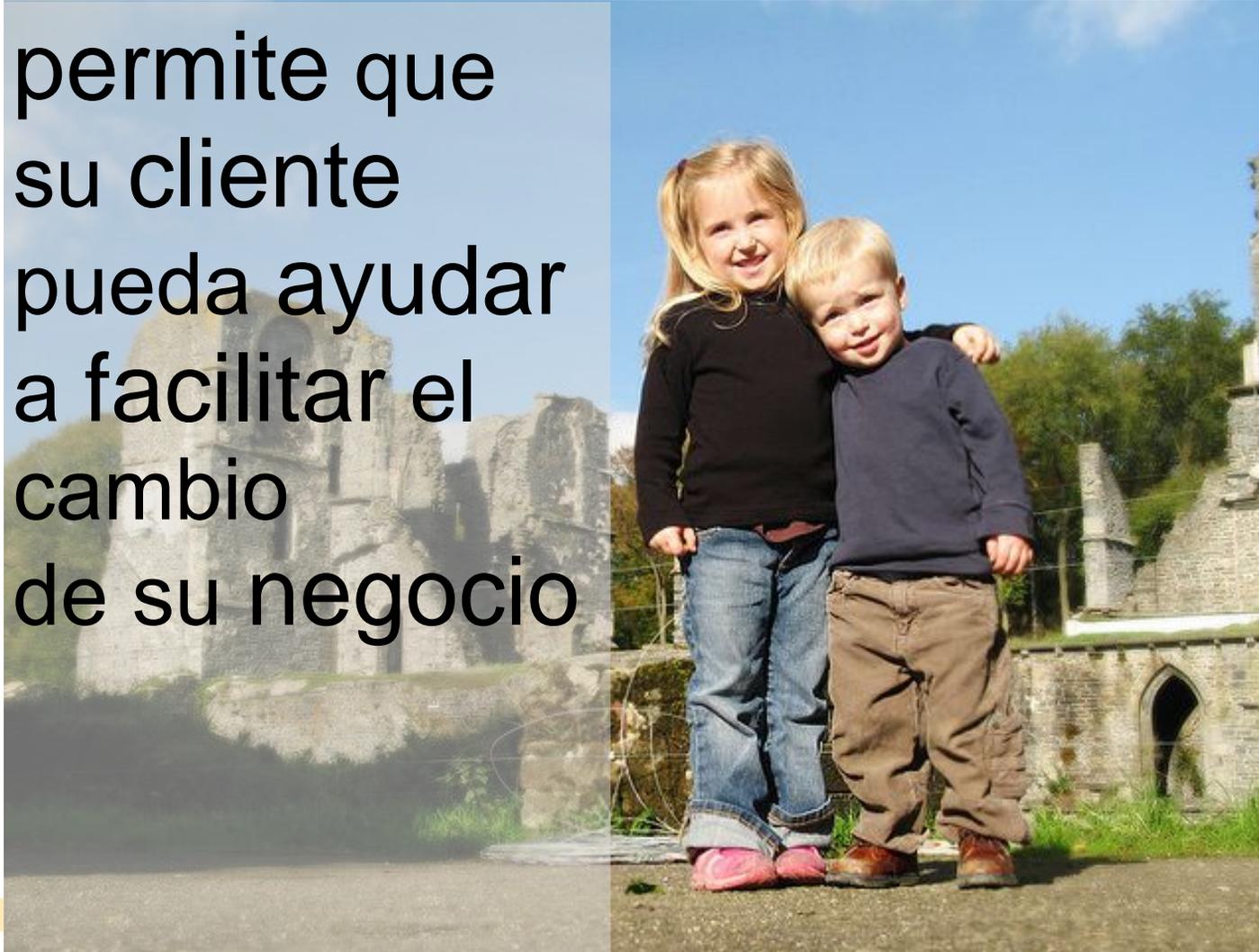


Se trata de desarrollar una nueva forma de hacer negocios



Una forma centrada en el cliente

permite que
su cliente
pueda ayudar
a facilitar el
cambio
de su negocio



<http://www.flickr.com/photos/clappstar/287107196/>

No puede imaginar ...



cómo va a
poder
ayudarle

Porque su cliente

es la
mejor
fuente
para su
innovación



Porque su cliente es clave



para crear mejores productos

<http://www.flickr.com/photos/librariesrock/3428362774/>

Beneficios de ser un “Social Business”



descubra
el sentimiento
hacia sus
productos

Beneficios de ser un “Social Business”

descubra y
nutra a los
“influyentes”



Co-cree con sus clientes



Haga lo que sus clientes
necesiten

<http://www.flickr.com/photos/guttertec/3963061008/>

Algunas consideraciones



El único
camino que
no te llevará
allí,
es aquél
camino **NO**
tomado

Un “Social Business” es transparente



Un “Social Business” es participativo



Un “Social Business” es ágil



Un “Social Business” está basado en la Confianza



¿Social Media o “Social Business”?



No se trata
SOLAMENTE
de
promocionarse
a uno mismo

Un “Social Business” no sólo habla

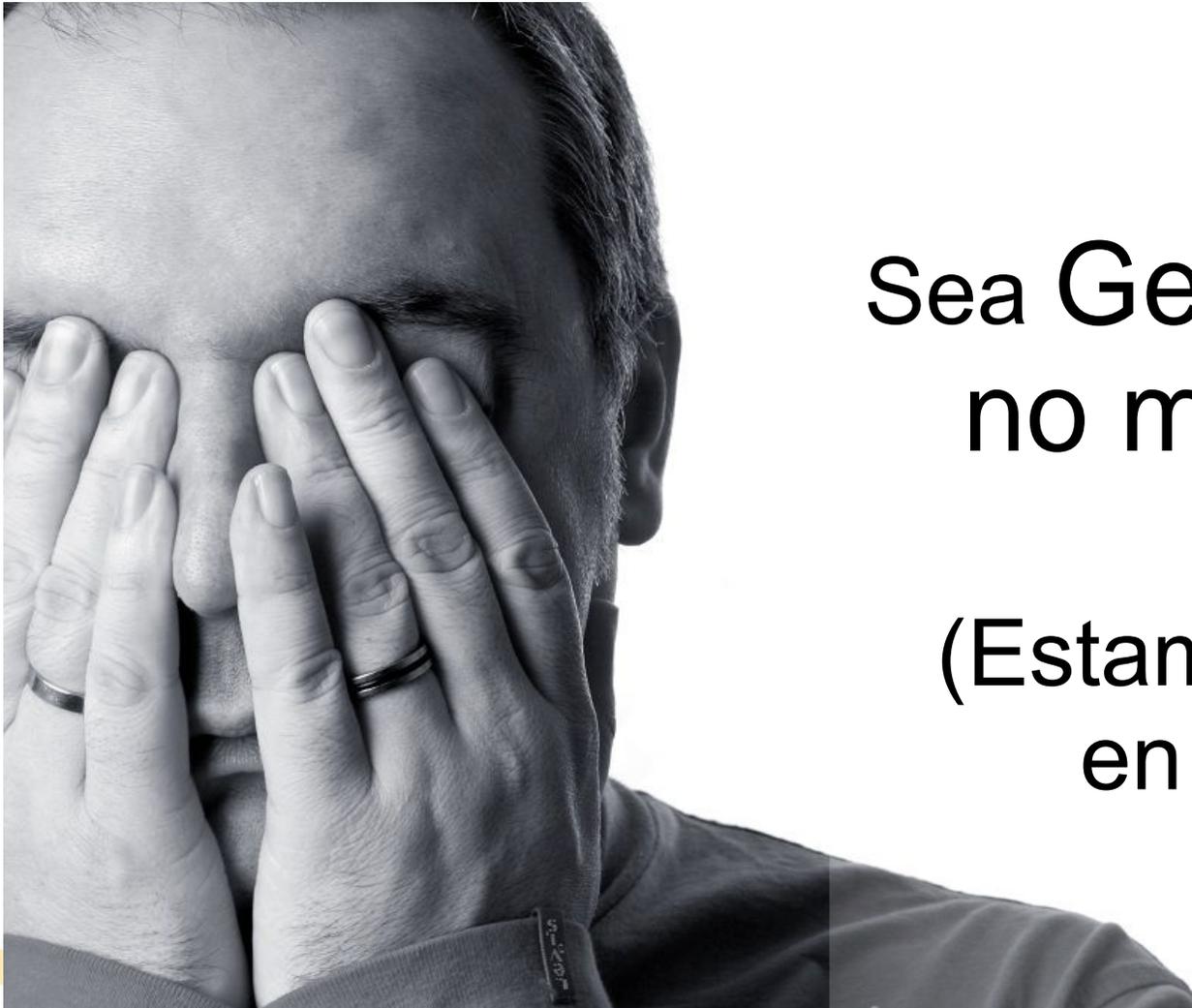
Tenemos
dos oídos



y sólo
una boca

<http://www.flickr.com/photos/theory/3193684632/>

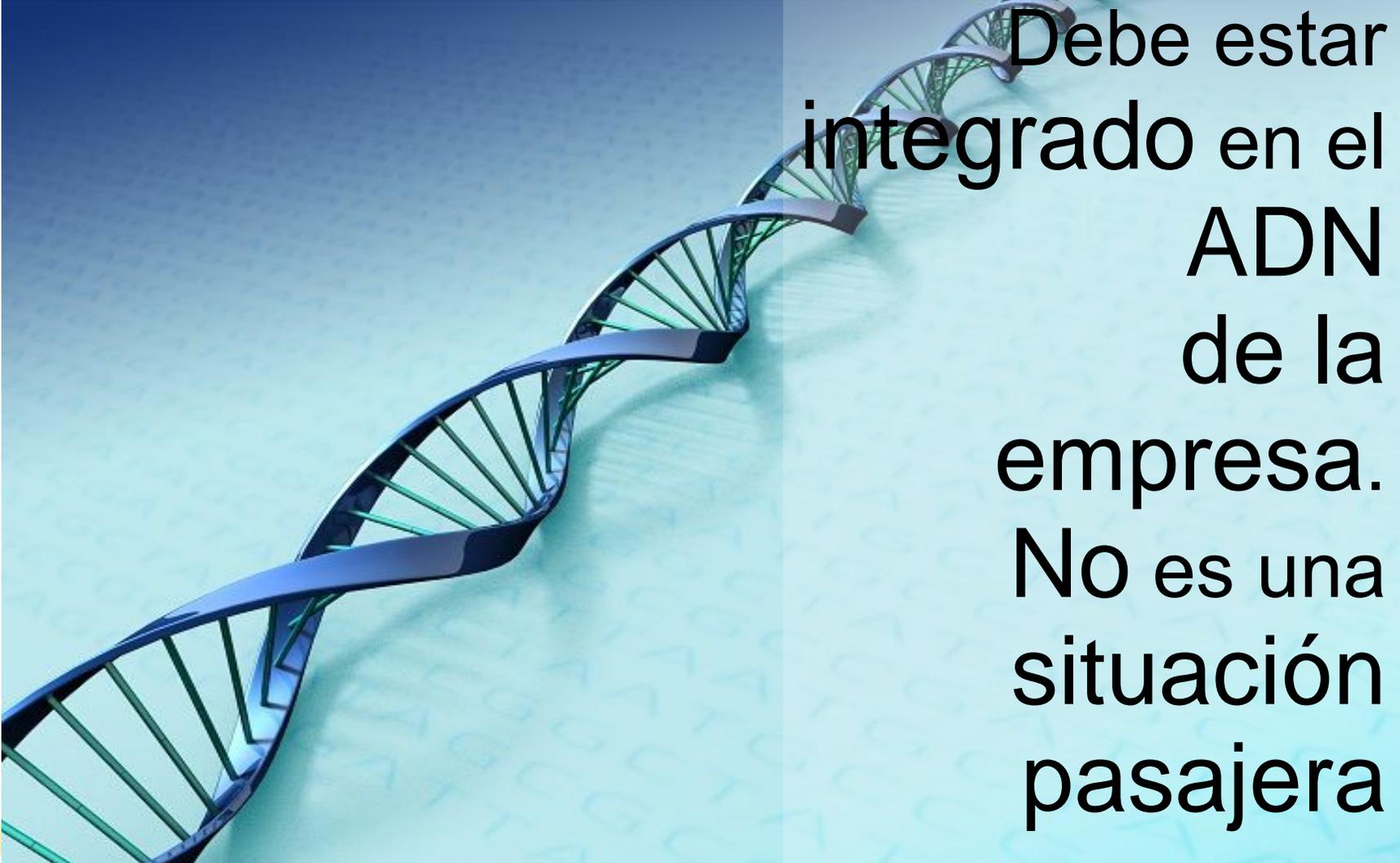
Un “Social Business” es abierto



Sea Genuino y
no manipule

(Estamos todos
en el mismo
barco)

Ser social no es una tarea adicional



Debe estar
integrado en el
ADN
de la
empresa.
No es una
situación
pasajera

Los beneficios son enormes. Los riesgos,
manejables

Lidere con el
ejemplo

Impulse la Transformación



Libere sus silos

¿Todavía necesita sus aplicaciones tradicionales centradas en documentos?



En la Era Conceptual

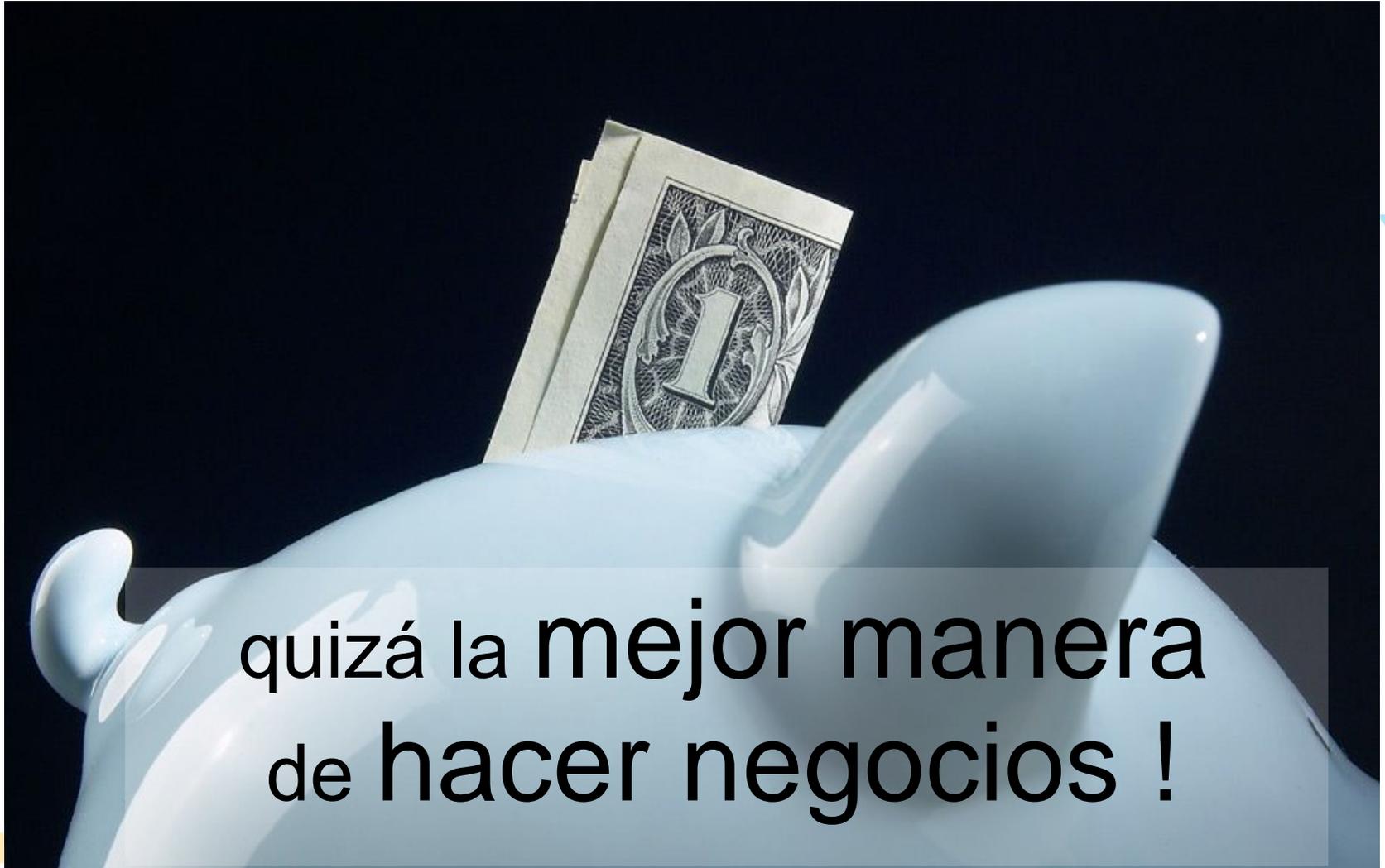
Ser social no
es el objetivo
de su negocio



Se necesita una transformación

Para
hacer
negocios
como una
entidad
social ...

Get Social! Do Business!



quizá la mejor manera
de hacer negocios !

¡Gracias!



Luis Suárez - IBM SWG
(BlueIQ)
Evangelizador Software Social

<http://elsua.net>

@elsua

<http://profiles.google.com/elesar1>

<http://www.outsidetheinbox.eu/>