



ISEI

REVISTA BIMESTRAL

**Liderazgo en
la era digital:
¿Eres líder o
jefe?**

**Estrategias de
marketing
digital**
para potenciar
tu negocio



SCAN ME

Liderazgo en la era digital: ¿Eres líder o jefe?

Por Zack ALAMI

El liderazgo en la era digital involucra capacitar a otros para ser líderes. También requiere crear equipos autosuficientes capaces de optimizar las operaciones diarias y responder ante situaciones de estrés. Este tipo de liderazgo ya no es jerárquico; necesita de la participación, colaboración y contribución de todos.

En este artículo te contaré: ¿Por qué es importante el liderazgo digital y cómo se diferencia del tradicional?, ¿Cómo saber si eres un buen manager? Y qué diferencias hay entre un líder y un jefe.



¿Cómo desarrollar el liderazgo en la era digital?

En la actualidad los líderes tienen que hacer frente a cambios nunca vistos, un futuro desafiante e impredecible. Todo ello gracias al surgimiento de la Cuarta Revolución Industrial. Esta etapa industrial es impulsada por la llegada de nuevas tecnologías. En consecuencia, el liderazgo tendrá un rol más importante y los líderes deberán aprender a crear y mostrar la ruta a seguir al tiempo que enfrentan interrupciones, transiciones, ambigüedad y caos.

Un líder en la era digital necesita dar poder a sus equipos de trabajo dándoles autonomía y libertad en la toma de decisiones. Por lo tanto, las empresas necesitan crear líderes en todos los niveles fomentando la participación y la responsabilidad.

También requiere construir un entorno en el que las personas se apropien de las cosas y sean responsables. Si se consigue que los equipos se preocupen por sus tareas y pongan todo su esfuerzo y dedicación en su trabajo, se pueden lograr grandes cosas.





También requiere construir un entorno en el que las personas se apropien de las cosas y sean responsables. Si se consigue que los equipos se preocupen por sus tareas y pongan todo su esfuerzo y dedicación en su trabajo, se pueden lograr grandes cosas.

Dirección, claridad y propósitos

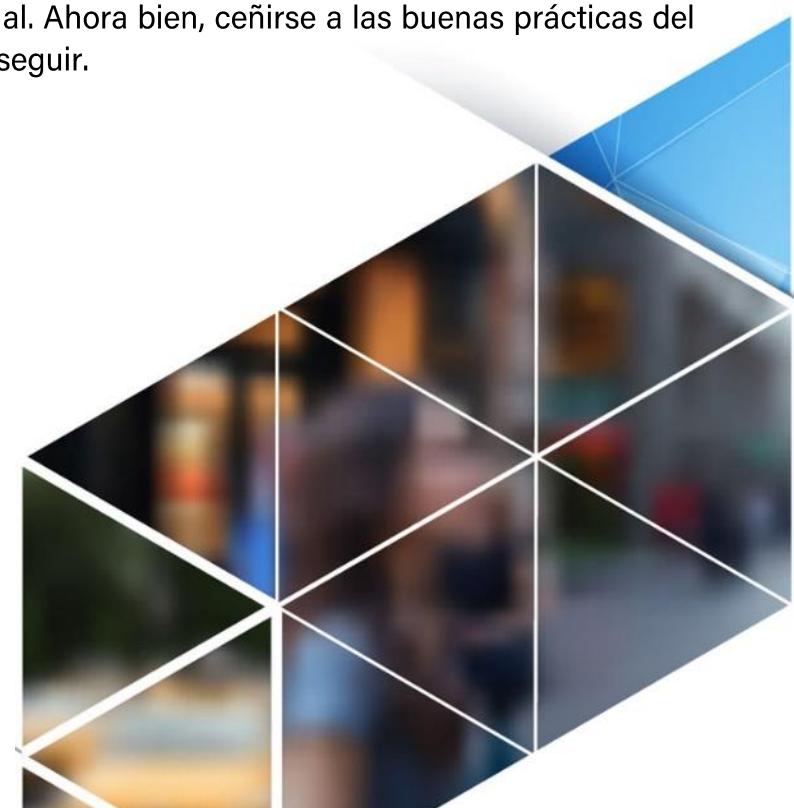
El liderazgo en la era digital no se trata solo de tecnología, sino también de personas. A medida que nuestras actividades diarias están cada vez más inmersas en la tecnología, es fácil perder el enfoque de las cosas que importan.

Un líder en la era digital necesita comunicarse claramente y con un propósito para proporcionar dirección. Es fundamental brindar una visión convincente y comunicarse con claridad para que todos entiendan el porqué de los objetivos.

Experimentar, innovar y ejecutar

Los líderes con éxito se mantienen enfocados en el presente, visualizando el futuro y buscando formas de alcanzarlo. Ser un líder innovador permite continuar siendo creativo y evitar las interrupciones.

Por lo tanto, podemos concluir que, la diferencia líder/jefe puede ser a menudo compleja de definir por que entran en juego otros principios como la interpretación que cada persona hace, la dimensión cultural o el contexto empresarial. Ahora bien, ceñirse a las buenas prácticas del liderazgo siempre será el mejor camino para seguir.





Estrategias de marketing digital para potenciar tu negocio

Por Carlos Betancourt Gálvez

El mundo del marketing digital está en constante evolución. El panorama actual requiere de estrategias cada vez más sofisticadas y personalizadas para captar la atención de los consumidores.

La diversidad de negocios en línea, desde la venta de ropa hasta vitaminas hacen que la competencia sea cada vez más intensa. Por ello, en este artículo vamos a explorar las estrategias de marketing digital más efectivas para potenciar tu negocio en el 2023.

El SEO (optimización para los motores de búsqueda) es una parte fundamental del marketing digital. Es importante que tu página web esté bien preparada para aparecer en los resultados de Google y otros buscadores, ya que esto te ayudará a conseguir más visitantes de forma natural.

Además, debes crear contenido útil, interesante y relacionado con lo que buscan tus clientes potenciales para que tu página aparezca en las primeras posiciones de los resultados de búsqueda. Al hacerlo, lograrás que más personas encuentren y visiten tu página, aumentando así las posibilidades de conseguir nuevas ventas.

Publicidad en redes sociales

Las redes sociales se han convertido en un espacio esencial para cualquier estrategia de marketing digital. La publicidad en plataformas como Facebook, Instagram, LinkedIn y TikTok permite segmentar tu audiencia de manera precisa y llegar a un público más amplio.

Aprovecha las herramientas de segmentación y análisis de datos que ofrecen estas plataformas



Marketing de influencers

Colaborar con influencers en tu nicho de mercado puede ser una excelente manera de aumentar la visibilidad de tu marca y llegar a nuevos clientes. El marketing de influencers es especialmente efectivo en plataformas como Instagram y [TikTok](#), donde las interacciones entre usuarios y creadores de contenido son altas.

Identifica influencers cuyos valores y estilo se alineen con los de tu marca y establece relaciones sólidas y duraderas.

Email marketing

El email marketing sigue siendo una estrategia efectiva para mantener a tus clientes informados y fidelizarlos. La personalización es crucial para aumentar la tasa de apertura y conversión de tus campañas de email.

Utiliza herramientas de automatización para segmentar tu lista de suscriptores y enviar mensajes personalizados basados en sus intereses y comportamiento con la marca.

Chatbots y atención al cliente 24/7

Los chatbots pueden mejorar significativamente la experiencia de usuario en tu sitio web, ofreciendo atención al cliente inmediata y resolviendo dudas comunes. Por lo tanto, implementar esta herramienta en tu sitio web puede aumentar la tasa de conversión y fidelizar a tus clientes al proporcionar un servicio rápido y eficiente.

Además, los chatbots pueden recopilar información valiosa sobre las necesidades y preferencias de tus usuarios, lo que te permitirá ajustar tus estrategias de marketing.

Transformación Digital: hacia la innovación cultural y tecnológica de las empresas

La Transformación Digital propone repensar por completo la manera cómo funcionan las empresas, desde sus procesos productivos, su cultura y su infraestructura tecnológica

Nuestro contexto actual digital y los cambios que se están presentando en las formas de relacionamiento personal y social están incidiendo en el desarrollo de nuevos modelos de negocio y en la gestión de las organizaciones, **que desean poder responder de manera ágil y eficiente a las necesidades cambiantes de la sociedad**. Dichos cambios se ven reflejados en los consumidores, en los públicos de interés y en los empleados de las compañías.

Es así como las empresas se han dado a la tarea de acoger nuevas estrategias digitales que respondan a las demandas de la sociedad y que las impulsen hacia nuevos e innovadores negocios que permitan expandir su oferta de servicios.

Pero hablar de **Transformación Digital no solo implica la digitalización de los procesos, sino una verdadera transformación del negocio** que impacta a la cultura organizacional, los productos y servicios, la atracción y retención de talento, y por supuesto, el liderazgo de las directivas quienes deben impulsar los cambios en los modelos de negocios, diversificar las fuentes de ingresos, optimizar los procesos, renunciar a viejas prácticas e impulsar una cultura digital en todos los campos de la organización, por eso es un proceso muy importante para las empresas.

Para asumir esta nueva realidad, las empresas deben comenzar a implementar nuevas tecnologías como el Big Data, la computación en la nube o la inteligencia artificial. Pero como todo proceso, dicha transformación debe ser progresiva e ir de la mano de una gestión al interior de la empresa que implica nuevos modelos de innovación, creatividad y gestión del conocimiento de los empleados, siendo la educación virtual una gran aliada en este campo.



Cultura organizacional y agilismo

La tecnológica dentro del de la Transformación Digital es el gran pilar dentro del camino de cambio, sin embargo, la tecnología no podría actuar de la manera que se desea si no está acompañada de procesos de práctica y relacionamiento entre agentes humanos. De esta manera la tecnología está ligada y es moldeada por la cultura y el contexto organizacional, así la Transformación Digital será un proceso más complejo que involucra a todos los actores de la organización.

La Transformación Digital, requiere inversión en el capital humano y la cultura. Además, para que una empresa logre responder de manera adecuada a los rápidos cambios de la sociedad, debe convertirse en una empresa ágil.

Para conocer más sobre cómo el agilismo está cambiando la manera de trabajar escucha este podcast sobre la cultura ágil y de qué manera las compañías la están empezando adoptar para mejorar sus procesos y hacerlos más eficaces en la cuarta revolución industrial.



¿Cuál es el papel que juegan las redes sociales en los negocios hoy en día?

Si tienes una empresa, la mejor forma de entender la importancia de las **redes sociales en los negocios**, es pensar de qué manera tú te informas e interesas por tus productos favoritos o algunos nuevos que te llegarán a interesar. ¡Fácil! Entrar a redes sociales y ver campañas de diferentes productos es mucho más común de lo que hubiéramos pensado hace algunos años, y definitivamente, es la mejor forma para que disfrutes de una experiencia mucho más completa sobre una marca en particular.

Ahora bien, pensando como emprendedor o dueño de un negocio, debes de saber que las **redes sociales en los negocios** son una plataforma excelente para informar e interactuar con los clientes de forma más directa. Además, puedes apoyarte de ellas para estar al margen de tu competencia.

Para los seres humanos, hoy en día es imposible vivir sin redes sociales, ya que, han transformado nuestra forma de vivir, e incluso estamos tan acostumbrados a ellas que cuando llegan a fallar prácticamente no sabemos qué hacer y todo se descontrola. No solo porque son para entretenernos, sino que también, forman parte de nuestro trabajo.

4 razones que muestran la importancia de las redes sociales en los negocios

1.- Reduce costos

Conseguir clientes nunca fue tan sencillo y económico. Mediante las redes sociales podrás promocionar tus productos y servicios a un costo mucho más rentable que con cualquier otro método de promoción; llegarás a miles de personas en poco tiempo y con una pequeña inversión.

2.-Consigue el alcance deseado para tu marca

Si quieras dar a conocer tu negocio nacional o internacionalmente, las redes sociales se convertirán en tu mayor aliado. El alcance de las redes sociales hará crecer a tu empresa a pasos agigantados.

Las redes sociales funcionan con algoritmos que, configurados adecuadamente y con ayuda de una estrategia de publicidad, te asegurarán de hacer llegar tu producto o servicio a personas que pueden convertirse en clientes potenciales.



3.-Promociona a tu empresa en redes sociales

Otro de los aspectos que contribuyen en la importancia de las redes sociales en los negocios, es que puedes invertir en publicidad en redes sociales y definitivamente es un plus para tu empresa, ya que contribuye en gran medida con tus otros esfuerzos. Y con tan solo un pequeño porcentaje de inversión, puedes llegar a ojos de miles de personas.

Un experto, deberá hablarte de las poderosas herramientas de segmentación con las que cuenta Facebook. Éstas te permiten segmentar tus campañas publicitarias por edad, sexo, localización geográfica, profesión, gustos, aficiones, intereses, entre otras. Interesante, ¿no?



4.-Conoce y mejora la interacción con tus clientes potenciales.

Mediante las redes sociales podrás obtener la confianza y fidelización que tu empresa necesita por parte de tus clientes. Por esta razón, las redes sociales en los negocios son fundamentales.

El contenido que posteas en ellas, deberá ser contenido de valor que resuelva sus dudas. Que puedan conocer un poco más de tu empresa cada día, podrás crear una conexión "personal". De modo que al momento de que concreten una compra, lo hagan con mucho más confianza y fidelidad a tu marca.



ARTÍCULOS

Internacionalmente.Com

Carlos Betancourt

Gálvez

PROSPECTY

FACTORY

Pragma.Com



ISEI

