



HUB

D Cambra Digital
Vic

Startups.
Noves tendències en negocis digitals.



Cofinanciado por la Unión Europea
Cofinanciat per la Unió Europea



MINISTERIO DE HACIENDA Y FUNCION PÚBLICA



Fondos Europeos
Fons Europeus



El **HUB cambraDigital VIC** és un espai obert a tot el teixit empresarial del territori.

Ofereix solucions d'espais de treball flexible així com sales de reunions i una zona per cocrear o connectar amb altres empresaris i empresàries. El HUB és un projecte polivalent que vol promoure les TIC, la innovació i la internacionalització en els plans de negoci de les pimes i start-ups del territori.



ÍNDEX

| | |
|---|----|
| 1. Què és l'outsourcing tecnològic? | 4 |
| 2. Les tendències actuals dels negocis digitals | 5 |
| 3. Cap a les startups exponencials | 11 |

1. Introducció

Si bé tots els processos de transformació tecnològica són apassionants, hem de reconèixer que no hem sentit mai tanta expectació com ara.

Comencem a distingir aquell món futurista dibuixat en La Nova Atlàntida de Francis Bacon, el pare de la ciència moderna, al segle XVII.

De fet, ja parlem d'una realitat híbrida que combina el nostre món físic i material amb un altre de digital i virtual.

Ara no se'ns demana una evolució pas a pas, sinó una revolució radical, una ruptura, per integrar-nos en un món nou. Aquesta realitat obre la porta a nous negocis digitals i empreses emergents (startups).

Vegem quines tendències podeu esperar per al 2024.



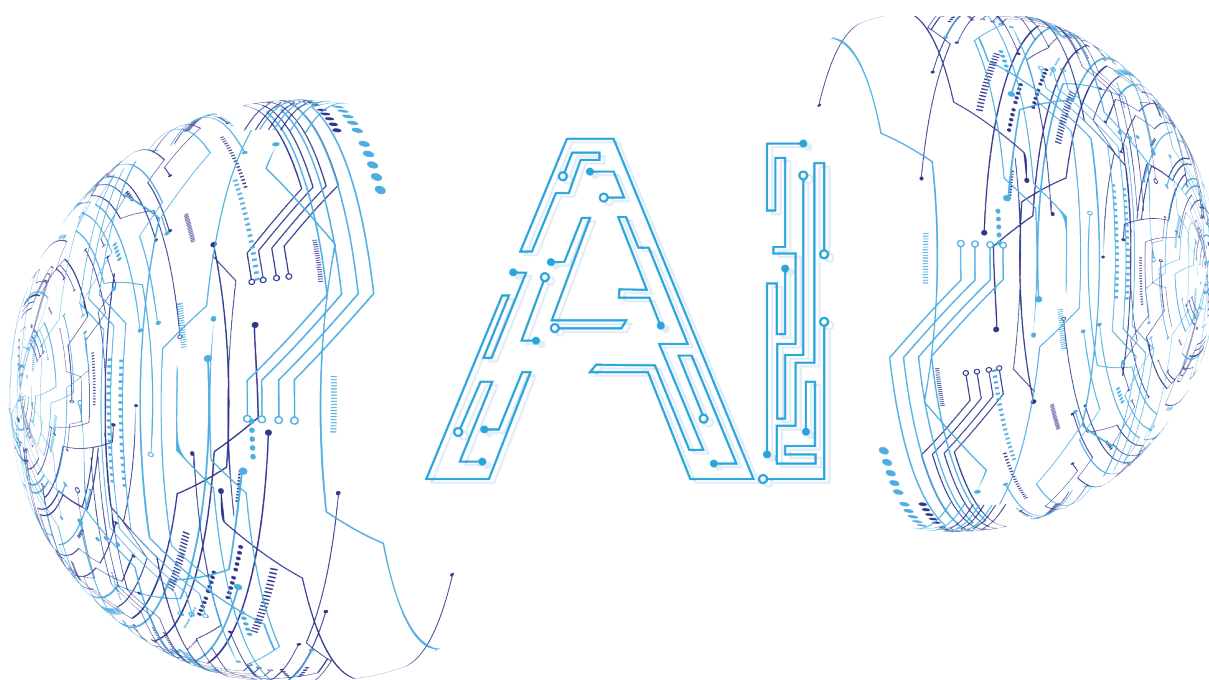
2. Les tendències actuals dels negocis digitals



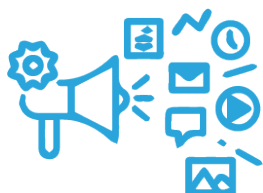
Som davant un ecosistema que evoluciona amb rapidesa per l'apogeu dels avenços tecnològics. Juntament amb aquesta evolució –o potser precisament per això–, de segur que heu notat canvis en el comportament dels consumidors. Tot seguit, us parlem d'alguns dels focus creixents en els negocis digitals.

2.1 Intel·ligència artificial

Al març es va produir una de les fites més significatives en aquesta tecnologia: la presentació de ChatGPT-4. Amb aquesta eina, podem consultar qualsevol tema amb una potència i una base de dades més gran que la de Google, alhora que facilitem l'aprenentatge de la mateixa IA. Entre les seves aplicacions més conegudes hi ha els chatbots, bots de conversa d'atenció al client, o la personalització de contingut. D'altra banda, destaca l'automatització de tasques repetitives, que està comprovat que estalvia diners i temps a l'empresa.



En general, la tendència s'inclina cap a canvis significatius en les àrees següents:



Màrqueting i vendes: la IA suposarà una revolució en el màrqueting a les xarxes socials, perquè ajuda a identificar paraules clau, etiquetes rellevants i, fins i tot, suggeriments de text.



Gestió de contingut: proporciona inspiració per a generar textos en blogs o pàgines web i millorar els que hi ha ara, entre altres coses.



Comunicació interna: pot elaborar propostes de decisions importants basades en algorismes i dades. A més a més, us pot ser útil a l'hora de gestionar les reunions i les ordres del dia.



Programació i desenvolupament: us ajuda a aprendre nous llenguatges de programació, així com a analitzar i corregir els errors en qualsevol de les dues fases. Igualment, contribueix a depurar i optimitzar el codi preexistent.



2.2 Personalització

Malgrat que es fa servir des de fa molts anys, hem volgut introduir la personalització perquè no us n'oblideu. Segons un estudi de McKinsey, el 70% dels clients esperen que la feu servir, i podeu perdre el 38% d'aquests clients si no ho feu o si us equivoqueu a l'hora d'executar-la.

Per tant, convé que ho tingueu en compte seriosament. El 2024 hi haurà grans transformacions per les normatives de la protecció de dades.

Els usos més freqüents d'aquesta pràctica seran aquests:



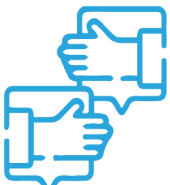
Personalització del viatge del client: per fer-ho, la IA farà servir filtres personalitzats a fi que el client tingui una bona experiència de navegació i el guiarà per mitjà de la presa de decisions.



Test A/B: es farà servir en les estratègies de recomanació de la pàgina i per a augmentar el compromís dels clients.



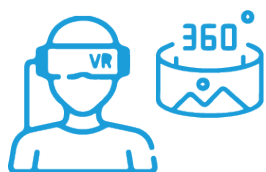
Descobriments del producte: ens trobarem algunes novetats curioses, pel que fa a aquesta qüestió. Una d'aquestes novetats és la reordenació de la llista de productes segons les preferències de cada usuari, gràcies als algorismes d'aprenentatge profund.



L'abandó i el nou compromís: la IA serà capaç de notificar als usuaris quan un article pel qual estaven interessats està disponible a un preu més barat. També tornarà a contactar amb els que han abandonat el cistell de la compra perquè la finalitzin.

2.3 Realitat virtual

És una tecnologia que suposarà un gran impacte en una varietat ben àmplia d'empreses de diferents sectors. Podeu fer-la servir en les àrees següents:



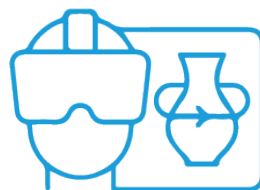
En la ludificació: consisteix a aprofitar algunes de les propostes que venen dels jocs. Per exemple, oferir alguns avantatges o recompenses als clients fidels. De la mateixa manera, permet mostrar-los els articles des de diferents angles sense que els hagin de provar.



En màrqueting: les marques tindran la possibilitat d'organitzar campanyes de promoció immersives. Per fer-ho, es poden ajudar de Google CardBoard.



En medicina: és ideal per a tractar pacients amb fòbies o ansietat o per a monitorar les constants vitals en determinades situacions.



En els productes: permet fer servir articles en temps real per a experimentar com són o com funcionen. Per exemple, els clients podran comprovar com quedaria un objecte decoratiu a casa seva.



2.4 Cookieless

És una de les tendències més significatives, perquè actua segons indiquen les lleis i la protecció de dades. Pretén reduir o eliminar la dependència que tots tenim de les cookies de rastreig de l'activitat de l'usuari a la web. Algunes utilitats que podeu implementar són aquestes:



Compliment de la normativa: es tracta d'adoptar un enfocament en què informeu que garanteu el compliment de les lleis i la protecció de dades personals.



Màrqueting digital: podeu fer servir aquesta tècnica per recopilar dades sense dependre de tercers i per orientar els anuncis sense violar la privacitat dels usuaris.



Personalització: és més eficaç la comprensió del comportament de l'internauta sense dependre de les cookies, ja que és més personalitzat.



Anàlisi de dades: hi ha tècniques cookieless per a recopilar dades i analitzar el comportament dels clients.



2.5 Fintech

És la tecnologia que, en general, s'usa a les pàgines web o aplicacions per a millorar l'experiència de l'usuari amb les entitats financeres que la fan servir. Us poden oferir trading automàtic, conversions en temps real d'una moneda a una altra o la compra de monedes digitals.

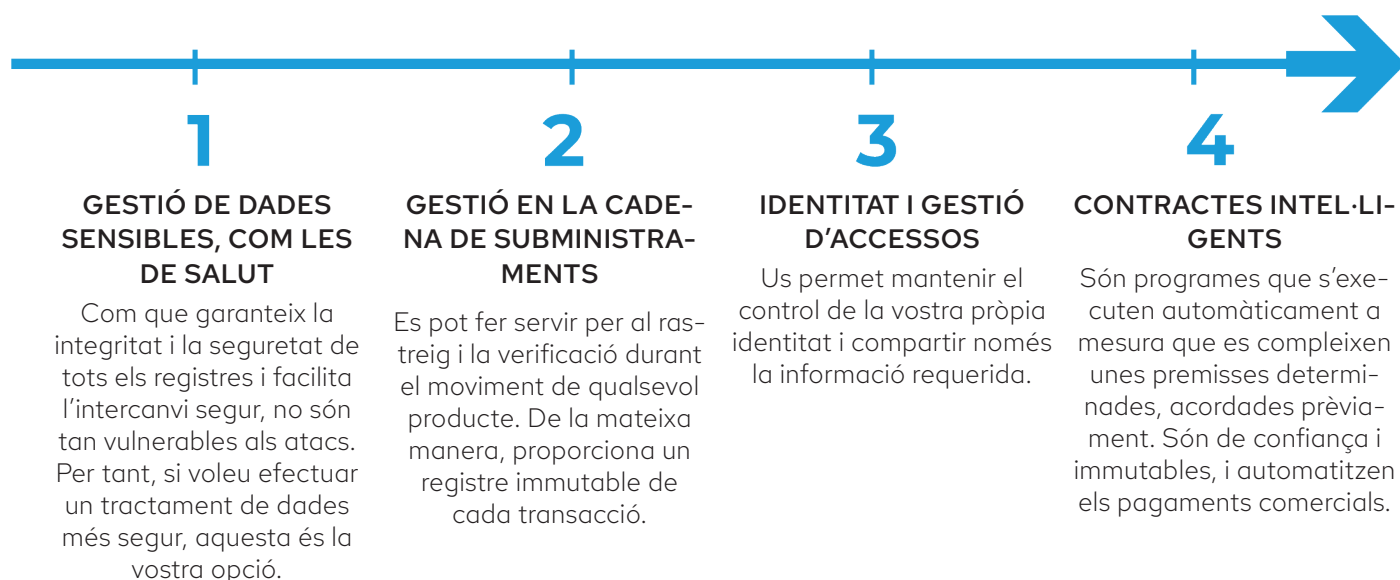
També té aquestes altres utilitats:



2.6 Blockchain

Ofereix a les empreses moltes aplicacions i beneficis. No obstant això, us advertim que per a implementar-la cal una formació sòlida en aquesta tecnologia, amb la qual podreu fer transaccions transnacionals més segures i ràpides, i crear sinergies amb la IA.

També té aquestes altres aplicacions:



3. Cap a les **startups exponencials**



Són aquelles que estan dissenyades i desenvolupades amb la finalitat de mantenir un creixement sostenible i exponencial, encara que l'entorn sigui de molta incertesa. Són disruptives i generen nous ecosistemes empresarials al voltant seu. Us detallem algunes de les seves característiques:

3 CREIXEMENT ACCELERAT

En comptes de seguir un creixement lineal tradicional, pretenen aprofitar l'acceleració que els proporcionen les tecnologies exponencials. Per tant, el seu impacte i abast augmenten ràpidament a mesura que es desenvolupa i s'implementa la tecnologia subjacent.

4 ENFOCAMENT EN LA INNOVACIÓ

Busquen constantment maneres de millorar la startup i optimitzar-la mitjançant l'ús de les últimes tecnologies disponibles.

Si esteu interessats a crear startups exponencials, us ajudarà el mètode Scaling Up. També us en podeu beneficiar al marge del model d'empresa que tingueu.

1 TECNOLOGIES EXPONENCIALS

No avancen en línia, com en el model clàssic. Lògicament, inclouen intel·ligència artificial, nanotecnologia, biotecnologia, computació quàntica i energies renovables. Tenen la capacitat d'impulsar la innovació i el creixement a taxes extraordinàries.

2 MODEL DISRUPTIU DE NEGOCI

Amb freqüència, busquem canviar radicalment la manera com s'ha fet sempre alguna cosa en l'àmbit industrial. Per això, guanyen ràpidament quota de mercat i superen empreses més establertes, però menys innovadores.



3.1 La metodologia de planejament estratègic Scaling Up

Se centra a ajudar les empreses a créixer ràpidament i a escalar d'una manera efectiva. Per fer-ho, es basa en quatre puntals bàsics: les persones, l'estratègia, l'execució i l'efectiu. Per dur a terme aquesta metodologia, heu de prendre quatre decisions relacionades amb les vostres prioritats. D'aquesta manera, haureu de triar, per exemple, els KPI adequats segons el vostre cas.

En aquesta metodologia és fonamental mesurar. Per això, proposa una disciplina de reunions trimestrals amb la finalitat d'analitzar el grau de compliment dels objectius.

Així doncs, hi ha moltes noves tendències que afectaran tant les empreses emergents com les tradicionals. Totes estan vinculades amb l'aplicació de les noves tecnologies i amb un canvi de mentalitat que trenca els principis de l'economia clàssica. Per consegüent, val la pena que les considereu i que estigueu atents a com evolucionen. Les nostres guies us ajudaran a entendre-les i són gratuïtes. Descarregueu-les sense problemes!





HUB
D CambraDigital
Vic

