

## La 5<sup>ta</sup> DIMENSION una DIMENSION+ (Positiva)

Investigación y adaptaciones por Juan José Mejía:

[juan.mejia@ilimitada.com.co](mailto:juan.mejia@ilimitada.com.co)

En el mundo de hoy, tanto las empresas como las personas ven influenciada su rutina diaria por nuevas maneras de hacer las cosas. Las tecnologías en la web van a evolucionar en múltiples dimensiones: dispositivos móviles, redes sociales, modelos en tiempo real y plataformas que registran la experiencia de usuarios.

Las empresas están enfocadas en asegurar un desarrollo sostenible. Como resultado, todas están orientando sus esfuerzos a iniciativas de ventas y planes de inversión en tecnología para mejorar los procesos empresariales y generar oportunidades rentables de crecimiento. El servicio al cliente y la experiencia del consumidor continúan siendo los factores claves determinantes de la reputación, el manejo de marca y la lealtad del cliente.

Los presupuestos de mercadeo tradicional van a seguir escasos por el creciente interés en construir la demanda a través de comunidades "en línea", mercadeo y generación de "leads". Las empresas tendrán que afrontar y encarar el "asunto" de generar demanda, con el uso de la tecnología. Aquí la estrategia es clara: "La competencia ya lo está haciendo".

Los sistemas de cómputo que ayuden a la convergencia en la generación de demanda y lealtad, como la localización, presencia, redes sociales y búsqueda de satisfacción en el consumidor, serán la clave futura de los negocios. Debemos preparar la infraestructura tecnológica de nuestras empresas para la computación en la nube o "Cloud Computing". Esta es una decisión de vida o muerte. Conceptos como **Hostware®** toman mayor vigencia en el 2010.

Las organizaciones que han sobrevivido a la última crisis económica, están explorando el potencial de la computación en la nube. Es imperativo que todas las empresas se conciben virtuales, se conciben como un negocio de productos y servicios demandados a través de la web. ¿Cuál es la instancia virtual de su empresa? Plataformas tecnológicas orientadas al servicio, modelos de negocios orientados a la Web, aplicaciones "atentas" al contexto y la orientación a lo social, marcarán la diferencia en el ritmo de los negocios.

Los consumidores de hoy son diferentes. Las empresas actuales deben responder a los nuevos hábitos de consumo. Hay que establecer nuevos modelos de negocios e instancias virtuales mientras conservamos lo actual. La transición no da más espera. Los gerentes deben diseñar nuevos métodos para construir lealtad y enganche de sus consumidores. Hay que reconocer el poder y la influencia de los compradores "Nativos Digitales".

Los consumidores de la 5<sup>ta</sup> DIMENSION innovan.

**Hostware® Software y Servicios Hosteados.**  
Marca registrada de ilimitada S.A.

Fuentes originales:

[The Economist](#), [European IT Observatory](#), [McKinsey Quarterly](#), [El Tiempo](#), [Revista Semana](#), [iProfesional.com](#), [TED.com](#), [Gartner](#), [Tendencias21.net](#)