

Manual

de buenas prácticas y
lecciones aprendidas



con la apropiación de
las soluciones
tecnológicas conjuntas

plataforma



EJECUTADO POR:



OPERADO POR:



ESTRATEGIA





Línea de trabajo

Transformación digital



El propósito de crear un manual de buenas prácticas y lecciones aprendidas, con la apropiación de las soluciones tecnológicas conjuntas, se creó para documentar y compartir experiencias exitosas, minimizar errores, mejorar la eficiencia y fomentar la colaboración entre los empresarios. Además, sirve como referencia para proyectos futuros y fortalece la cohesión del grupo empresarial, proporciona una guía consolidada que optimice el rendimiento, promueva la consistencia en la toma de decisiones y facilite la transferencia de conocimientos para el crecimiento colectivo del grupo.



Definiciones

A continuación, se presentan los conceptos más utilizados y desarrollados por las empresas beneficiarias en el marco del proyecto Clúster más Pro 2022: Fortalecimiento en la vigencia del 2023.



Transformación digital:

La transformación digital se refiere al proceso mediante el cual las organizaciones adoptan tecnologías digitales para reconfigurar sus operaciones, servicios y modelos de negocio, con el objetivo de mejorar la eficiencia, la eficacia y la experiencia de sus clientes como de sus empleados. Esta transformación implica la incorporación y el aprovechamiento estratégico de tecnologías como la inteligencia artificial, el análisis de datos, la automatización, la nube y otras soluciones digitales.

Venta conjunta de tecnología:

La venta conjunta de tecnología, también conocida como venta cruzada de tecnología o venta combinada de tecnología, se refiere a una estrategia en la cual dos o más productos o servicios tecnológicos se ofrecen juntos como un paquete único a los clientes. En lugar de vender cada producto por separado, se promocionan y venden en conjunto como una solución integrada para abordar las necesidades y deseos del cliente de manera más completa, beneficiando a las empresas y aumentando los ingresos.



Innovación:

Proceso de crear, desarrollar y aplicar ideas, productos, servicios, procesos o métodos nuevos o significativamente mejorados que generan un cambio positivo en la sociedad, la economía, las organizaciones o la vida de las personas.

Innovación abierta:

Se refiere a un enfoque estratégico en el cual las organizaciones buscan generar y adoptar ideas y soluciones innovadoras mediante la colaboración con actores externos, como otras empresas, instituciones de investigación, startups y comunidades.

Co-creación:

Diversas organizaciones que contribuyen con sus conocimientos y recursos para crear soluciones innovadoras de manera conjunta.

Gobernanza:

Se refiere al conjunto de procesos, estructuras, normas, prácticas y sistemas que regulan y dirigen las interacciones, decisiones y comportamientos en una organización, comunidad, país o cualquier entidad con el fin de lograr objetivos específicos de manera efectiva, transparente, equitativa y responsable.



Capacidades empresariales:

Son las competencias, conocimientos, recursos, procesos y activos que una organización posee y utiliza de manera efectiva para lograr sus objetivos estratégicos y operativos. Estas son esenciales para la realización de las actividades comerciales, la creación de valor, la diferenciación en el mercado y la adaptación a los cambios en el entorno empresarial.

Estrategia Empresarial:

Es un plan integral y a largo plazo que establece los objetivos y metas de una organización, junto con los enfoques y acciones que se llevarán a cabo para lograrlos. La estrategia empresarial implica la identificación de la dirección en la que la empresa desea avanzar, así como las decisiones clave sobre cómo utilizar sus recursos y capacidades para obtener una ventaja competitiva y alcanzar sus objetivos de manera efectiva.



Sofisticación de productos:

Se refiere al grado de complejidad, tecnología y características avanzadas incorporadas en un producto o servicio. En otras palabras, es la medida en que un producto ha evolucionado desde su forma básica hasta una versión más avanzada y elaborada que ofrece mayores funcionalidades, rendimiento y valor agregado para los usuarios.

Estandarización de procesos:

Es el hecho de establecer y aplicar métodos, procedimientos y prácticas consistentes y uniformes en una organización con el objetivo de mejorar la eficiencia, la calidad y la consistencia en la ejecución de tareas y actividades. La estandarización busca crear un marco coherente que permita que los procesos se realicen de manera predecible y uniforme, independientemente de las variaciones individuales o situacionales.

**EMPRESAS
BENEFICIARIAS
DEL PROYECTO**



Toro Marketing

Nombre Empresario: Mauricio Toro

Fecha: 25 de julio de 2023

Vía google meet



Respuesta

Porque cuando uno hace enlace con las empresas se aprende mucho, aprende de cómo se trabaja, cómo trabajan, cómo podemos mejorar y en ocasiones qué no hacer. También es interesante como varias de las empresas quieren y buscan un bienestar común de la vertical de negocio. El deber ser es jalar todos para el mismo lado sería muy exitoso el mercado de esas empresas y el resultado.

¿Por qué es importante generar capacidades con otras empresas de la misma industria?

1

Pregunta

¿Cuál ha sido el reto más grande que ha tenido su empresa al momento de crear y desarrollar una solución conjunta con 9 empresas más?

2

La diversidad de pensamientos y los diferentes nortes que tiene cada empresa, eso sucedió con las empresas de marketing digital que ellos querían trabajar solo de marketing digital y querían dejar a un lado el marketing tradicional pero al final todos entendieron que necesitan abrir la mente y abrir un mercado en general.

La innovación es dar solución novedosa a las necesidades que tienen las personas, entonces creo que mi empresa por ahora con lo que tiene en estos momentos como operador logístico, creo que he innovado en agilidad de servicio y finalmente me convertí en la mano derecha para empresas que quieren las cosas para ya, y trato de hacer esa magia. Las spin off que tiene la empresa al pertenecer a Whitekey, como desco y en otro dos proyectos que estamos, creemos que lo que buscamos es ese bienestar social y que la gente esté mejor.

¿Para usted como empresario que es la innovación y como ha aportado en el desarrollo al interior de su empresa?

3

¿Qué es Whitkey y cómo impacta en la estrategia de su empresa?

4

Whitekey será ese encadenamiento con otras verticales de negocio y va a ayudar a comercializar y globalizar Toro marketing.

Ha impactado mucho porque antes de la pandemia yo empecé con desco como escalera de aprendizaje para no cometer los mismos errores, entonces creo que los compañeros de whitekey me tuvieron muy en cuenta en opiniones sobre errores que ya había cometido, como por ejemplo en perder mucho dinero en inversiones y se han mitigado muchos errores para tener más claridad ese futuro con la plataforma.

Pensemos en sus servicios o productos para responder esta pregunta.

¿Cómo la sofisticación refiriéndose a la mejora significativa de los productos/servicios existentes o la creación de nuevos productos/servicios ha impactado en el desarrollo de la plataforma Whitekey?

5

¿Cuál ha sido la generación de valor que ha tenido la plataforma Whitkey para su empresa?

6

Aprender a trabajar de la mano con otras empresas, aprender sobre este negocio y más verticales de marketing y creo que es interesante aprender también escuchar y ver las opiniones de pares que trabajan con nosotros.

¿Qué diferencial considera que tiene Whitekey que lo hace un servicio innovador, diferente, único dentro de su industria?

7

Que no es un marketplace común, lo que busca whiskey en su matchmaking es buscar el proveedor exacto para la necesidad exacta que tiene el cliente.

8

¿Qué tan importante ha sido estructurar e implementar un modelo de gobernanza para el modelo de venta conjunta de las empresas que pertenecen y quieren pertenecer a Whitekey?

Esto genera un orden y una claridad en la negociación que se hace entre plataformas y empresas, esta negociación hace que la relación con el cliente sea más transparente y haya más confianza en la relación entre las tres partes.

9

¿Por qué la transformación digital de la plataforma será más ágil y efectiva para los clientes reales y potenciales de Whitekey?

Porque el medio de interacción que tienen los clientes finales de la plataforma con ella hace que la inteligencia artificial por medio del matchmaking haga ese relacionamiento de necesidades y de ofertas de productos y servicios hace que sea mucho más rápido el proceso comercial, de comercialización y de desarrollo del servicios del producto que vamos a tener con los clientes a través de la plataforma.

Nosotros tenemos que pensar que la plataforma es global y que beneficiará a empresas locales que son proveedores como empresas de otras que también lo pueden ser y va agilizar esos procesos para conseguir o empezar ese relacionamiento comercial entre las partes, generando una globalización de productos y servicios a través de la misma plataforma que encadenará empresas de Colombia con oferta y empresas del mundo con oferta y servicios/productos.

¿De qué manera aportará Whitekey a la estrategia de los retos estratégicos del Clúster de Proveedores de servicios de Marketing -Empathy?

10

¿Cuáles son los principales retos o dificultades que se presentaron en el momento de consolidar esta estrategia de venta conjunta? (incluir gobernanza, generación de acuerdos, estandarizar precios...)

A mi parecer no se tuvo mucho problema en este sentido, porque la propuesta y el proyecto lo teníamos, conociendo ese norte del proyecto hizo que las ideas de todos frente a la gobernanza, los servicios y frente a toda esa estructura estratégica empresarial de la plataforma estaba antes de, además no son muchas empresas que ofrecen un servicio, más bien son pares, por ejemplo hay dos de impresión, están dos de BTL, marketing digital y también se evidenció que la que no estaba alineada y no estuvo de acuerdo por tiempos y temas internos se retiró como el caso de tu logo.

11

Fusión Comunicación gráfica

Nombre Empresario: Jorge Luis Marín

Fecha: 2 de julio de 2023

Vía google meet



Pregunta

Respuesta

¿Por qué es importante generar capacidades con otras empresas de la misma industria?

1

Es muy importante porque se crea una capacidad instalada de trabajo mucho más grande en cada una de las empresas desde su que hacer y eso permite acceder a unos mercados más grandes e interesantes convirtiéndose en una oportunidad grande para otras empresas de que podamos trabajar de esta manera asociativa.

¿Cuál ha sido el reto más grande que ha tenido su empresa al momento de crear y desarrollar una solución conjunta con 9 empresas más?

2

La más difícil de todas ha sido adaptarnos al ritmo de las otras nueve empresas porque cada una tiene sus maneras , sus protocolos y creo que entrar a engranar el ritmo de todo para mi ha sido lo más difícil.

Lo entiendo como un proceso de mejora continua que nos permite a partir de los procesos y productos que ya tenemos crear unos nuevos o mejorar los que ya existen. De acuerdo a esto internamente nos ha servido para entender diferentes formas de trabajo, entender nuevas dinámicas, mejorar productos y servicios que hacemos.

¿Para usted como empresario que es la innovación y como ha aportado en el desarrollo al interior de su empresa?

3

¿Qué es Whitekey y cómo impacta en la estrategia de su empresa?

4

Whitekey es una inversión que tiene fusión e impacta de muchos aspectos, uno se convierte en un activo en crecimiento de la empresa que está en desarrollo y nos brinda la oportunidad de llegar a otros mercados y aprender de nuevos servicios y productos de marketing y de publicidad, otro aspecto es la oportunidad de trabajar con personas y/o empresas de la misma industria y sobretodo se convierte en una oportunidad de negocio a través de una línea para fusión.

Nosotros tenemos un portafolio de productos que es muy variable y esto ha sido un reto para la parametrización de la plataforma porque son muchas variables y son complejas, ha impactado de manera positiva en el sentido de ofrecer esos productos/servicios de la manera como lo estamos haciendo es innovador porque no se había hecho antes y para nosotros es la oportunidad de utilizar estas tecnologías por ejemplo en la atención al cliente, crm o en la automatización en la generación de leads para la venta convirtiéndose en oportunidad para fusión implementarlo desde la atención al cliente.

Pensemos en sus servicios o productos para responder esta pregunta.

¿Cómo la sofisticación refiriéndose a la mejora significativa de los productos/servicios existentes o la creación de nuevos productos/servicios ha impactado en el desarrollo de la plataforma Whitekey?

5

¿Cuál ha sido la generación de valor que ha tenido la plataforma Whitkey para su empresa?

6

En el momento nosotros solo hemos podido acceder al CRM de la plataforma y relacionado a la plataforma hemos visto las tecnologías que se han comprado para implementar en la plataforma pero que indirectamente los empresarios podemos revisar, aprovecharlas y aprender de ellas para saber cómo utilizarlas. Es decir que la generación de valor solo ha sido limitado al desarrollo de la plataforma ya que esta sigue en construcción y a la implementación del crm.

¿Qué diferencial considera que tiene Whitekey que lo hace un servicio innovador, diferente, único dentro de su industria?

7

Hay un diferencial importante y es el respaldo de tener varias personas detrás de lo que ofrece Whitekey, es decir la experiencia sumada de todos es muy grande y así mismo el apalancamiento se convierte en un diferencial poderoso. Y otro importante es la forma de acceso al servicio porque son servicios que normalmente las personas solicitan, hay que escribir, cotizar siendo muy formal, entonces el poder ofrecer estos servicios a través de la plataforma de Whitekey se hace innovador para las personas permitiéndoles que puedan autogestionarse la compra desde un modelo de acceso al servicio.

8

¿Qué tan importante ha sido estructurar e implementar un modelo de gobernanza para el modelo de venta conjunta de las empresas que pertenecen y quieren pertenecer a Whitekey?

Es algo vital, es muy importante saber cómo entre las diez empresas hay un comportamiento acordado, como un manual de convivencia donde hay claridad de las reglas. Es la hoja de ruta que cada día debe poner más atención y trabajar en ella.

9

¿Por qué la transformación digital de la plataforma será más ágil y efectiva para los clientes reales y potenciales de Whitekey?

Estos servicios son complejos ya que tienen muchas variables, no solo en el ámbito de impresión, si no en el de los eventos, y esa digitalización nos permite agilizar esos tiempos y reducir la carga laboral de las personas que están detrás emitiendo por ejemplo una cotización y al tener todo eso parametrizado en la plataforma pero el momento en que todo eso esté completo será mucho más fácil para todo el equipo completo que construyen el servicio completo para los que lo solicitan de manera más rápida.

Uno es el tema de los proveedores de servicios no solo vamos a ser las diez empresas sino que está pensado es que ha medida que vaya creciendo y el flujo de trabajo sea más grande se pueda vincular a los demás miembros del clúster como proveedores de servicios aportándoles una oportunidad desde un canal de venta, segundo en el tema de acceso mercado a externos permitiéndoles competir con grandes agencias del sector y en mercados nuevos y el tema de formación y/o actualización de conocimiento a través de estos eventos les puede ser muy interesante a los demás integrantes del clúster.

¿De qué manera aportará Whitekey a la estrategia de los retos estratégicos del Clúster de Proveedores de servicios de Marketing -Empathy?.

10

¿Cuáles son los principales retos o dificultades que se presentaron en el momento de consolidar esta estrategia de venta conjunta? (incluir gobernanza, generación de acuerdos, estandarizar precios...)

Para Fusión principalmente la parametrización en una plataforma tecnológica que sea capaz de responder intuitivamente a las necesidades que el cliente plantea por las variables que siempre son muchas y los detalles que tienen hacen que el precio final varíe, convirtiéndose en un reto para las empresas de impresión-tradicional y las de eventos. Hay un reto de menor envergadura que es la gobernanza y la relación comercial entre todos, esto inevitablemente se presentan situaciones en el sentido si esta empresa aportó y esta no o sí hizo en qué cantidad creo que eso siempre será inherente al trabajo en equipo y más cuando hay tantas empresas involucradas.

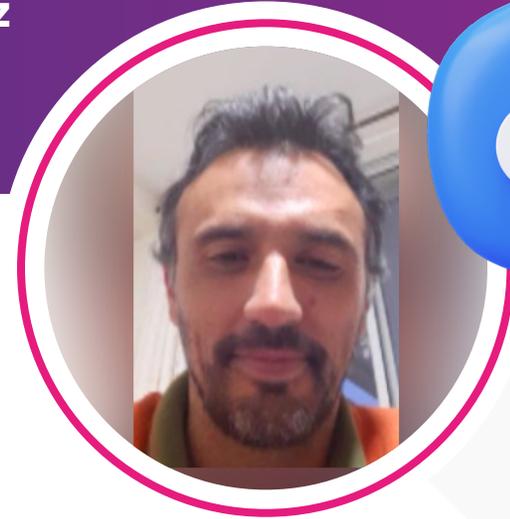
11

Asweb Colombia S.A.S

Nombre Empresario: Andrés Sierra Vélez

Fecha: 31 de julio de 2023

Vía google meet



Respuesta

Porque de todas aprendemos en cuanto al mejoramiento de procesos y nuestro tipo de cliente y si somos unidos vamos a desarrollar y brindar un mejor producto/ servicio generando mejores oportunidades a nuestros clientes.

¿Por qué es importante generar capacidades con otras empresas de la misma industria?

1

Pregunta

¿Cuál ha sido el reto más grande que ha tenido su empresa al momento de crear y desarrollar una solución conjunta con 9 empresas más?

2

El reto siempre será entender a los otros con sus diferencias desde sus empresas, entender también las debilidades y las fortalezas mías como empresa para poder adaptarnos y tener mejores resultados.

Nosotros como empresa siempre estamos innovando sea en procesos porque siempre nos tenemos que ajustar al cliente y la innovación en conocimiento para desarrollar nuevas cosas y de esta manera encontramos nuevas oportunidades que al final se convierten en servicios innovadores. La innovación para Asweb es algo que siempre estamos haciendo, es el ADN de nosotros porque nos hace diferentes y competitivos.

¿Para usted como empresario que es la innovación y como ha aportado en el desarrollo al interior de su empresa?

3

¿Qué es Whitkey y cómo impacta en la estrategia de su empresa?

4

Whitekey es una oportunidad para la empresa, ya que tenemos la oportunidad de pertenecer a una agencia 360 dándonos visibilidad, conseguir mejores clientes y darnos reconocimiento además el poder ser accionista es muy importante.

Hemos entrado a un servicio muy dirigido a las startups, desde los desarrollos de los MPV porque vemos que puede asociarse en la plataforma, ya que todo el proceso que se ha hecho con Colombia productiva nos ha mostrado que se pide demasiado y evidenciando que se pueden dar victorias tempranas con resultados interesantes.

Pensemos en sus servicios o productos para responder esta pregunta.

¿Cómo la sofisticación refiriéndose a la mejora significativa de los productos/servicios existentes o la creación de nuevos productos/servicios ha impactado en el desarrollo de la plataforma Whitekey?

5

¿Cuál ha sido la generación de valor que ha tenido la plataforma Whitkey para su empresa?

6

La identificación de tendencias de cómo se está moviendo el mercado, la importancia de la innovación para mi empresa y de trabajar en equipo.

¿Qué diferencial considera que tiene Whitekey que lo hace un servicio innovador, diferente, único dentro de su industria?

7

La diferencia de Whitekey es ser una agencia 360 y que la plataforma es igualitaria.

8

¿Qué tan importante ha sido estructurar e implementar un modelo de gobernanza para el modelo de venta conjunta de las empresas que pertenecen y quieren pertenecer a Whitekey?

En principio tener las reglas claras y desde el ámbito jurídico como punto de partida para la creación de una nueva empresa.

Porque va hacer mucho más rápida e igualitaria, por medio de la inteligencia artificial y por ese matchmaking vamos a garantizar un uso adecuado de los proveedores para los clientes siendo un punto muy ganador de cara al servicio.

9

¿Por qué la transformación digital de la plataforma será más ágil y efectiva para los clientes reales y potenciales de Whitekey?

Serán los primeros proveedores de la plataforma, va a aportar mercado al clúster, generando nuevos negocios a las empresas de la región.

¿De qué manera aportará Whitekey a la estrategia de los retos estratégicos del Clúster de Proveedores de servicios de Marketing -Empathy?.

10

¿Cuáles son los principales retos o dificultades que se presentaron en el momento de consolidar esta estrategia de venta conjunta? (incluir gobernanza, generación de acuerdos, estandarizar precios...)

Uno de los retos es la estandarización de precios y servicios, otro es las acciones de visibilización de la plataforma y que sea efectiva para que aporte a la consecución de los clientes grandes.

11

Storend S.A.S.

Nombre Empresario: Julian Devia Narváz

Fecha: 14 de agosto de 2023

Vía Correo electrónico



Respuesta

La sinergia y una buena unión de esfuerzos y capacidades, hacen que los servicios y productos que Storend oferta sean más fuertes, robustos y más completos.

Poder agendar tiempos de trabajo en conjunto y reunión.

¿Por qué es importante generar capacidades con otras empresas de la misma industria?

Pregunta

1

¿Cuál ha sido el reto más grande que ha tenido su empresa al momento de crear y desarrollar una solución conjunta con 9 empresas más?

2

Introducir nuevas formas y maneras de diseñar, producir o vender nuestros servicios y productos; tener un cambio a manera de mejora en lo existente.

¿Para usted como empresario que es la innovación y como ha aportado en el desarrollo al interior de su empresa?

3

¿Qué es Whitkey y cómo impacta en la estrategia de su empresa?

4

Whitekey es una herramienta que será una aliada estratégica que nos ayudará a crecer comercialmente, tener nuevos clientes y mejorar nuestro trabajo en conjunto con otras empresas.

Tenemos un servicio de montaje de eventos muy novedoso y amigable con el medio ambiente que ayudará con esto la plataforma Whitekey.

Pensemos en sus servicios o productos para responder esta pregunta.

¿Cómo la sofisticación refiriéndose a la mejora significativa de los productos/servicios existentes o la creación de nuevos productos/servicios ha impactado en el desarrollo de la plataforma Whitekey?

5

Nos está llevando a estandarizar procesos tanto de presentación de oferta como de producción.

¿Cuál ha sido la generación de valor que ha tenido la plataforma Whitekey para su empresa?

6

¿Qué diferencial considera que tiene Whitekey que lo hace un servicio innovador, diferente, único dentro de su industria?

Encontrar muchos servicios y productos en un mismo lugar simplifica y optimiza tiempos y procesos, también el que una empresa provea todo y de manera ágil ayuda a los clientes en sus procesos internos.

7

8

¿Qué tan importante ha sido estructurar e implementar un modelo de gobernanza para el modelo de venta conjunta de las empresas que pertenecen y quieren pertenecer a Whitekey?

Tener toda la parte administrativa y de toma de decisiones clara desde el inicio y por escrito ha sido ayuda para que no se presenten discrepancias o malentendidos entre el equipo de trabajo.

9

Whitekey tiene su propia inteligencia artificial que aprenderá y evolucionará a medida que los clientes hagan uso de ella.

¿Por qué la transformación digital de la plataforma será más ágil y efectiva para los clientes reales y potenciales de Whitekey?

Es una gran herramienta que hará visible y hasta lograra un gran objetivo de internacionalizar a cada uno de los miembros de Empathy.

¿De qué manera aportará Whitekey a la estrategia de los retos estratégicos del Clúster de Proveedores de servicios de Marketing -Empathy?

10

¿Cuáles son los principales retos o dificultades que se presentaron en el momento de consolidar esta estrategia de venta conjunta? (incluir gobernanza, generación de acuerdos, estandarizar precios...)

Estandarizar precios, procesos y llevarlos a una manera simple de contratación; plasmar de forma sencilla y muy entendible lo que cada empresa hace.

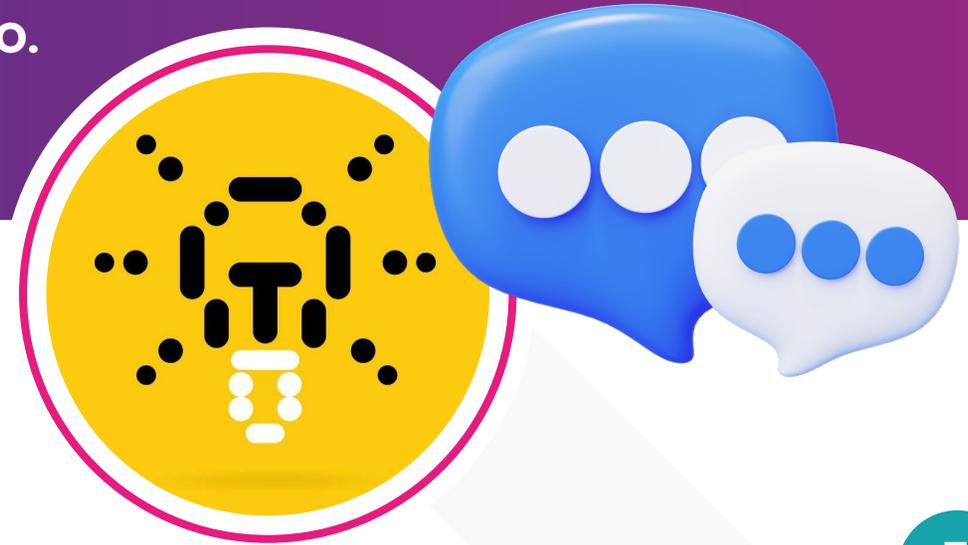
11

Think Comunicaciones Creativa

Nombre Empresario: Mauricio Cardona O.

Fecha: 3 de agosto de 2023

Vía Whatsapp



Respuesta

Es importante generar relaciones con empresas de la misma industria porque esto va hacer que podamos ver en qué situación está cada portafolio que tengamos nosotros, cada proceso, cada forma de hacer las cosas sobre todo para buscar la manera de asociación, de como crecer, como lograr una nueva capacidad dentro de nuestra organización en esa camino de lo que es el encadenamiento y la asociación que va hacer que cada empresario crezca.

¿Por qué es importante generar capacidades con otras empresas de la misma industria?

1

Pregunta

¿Cuál ha sido el reto más grande que ha tenido su empresa al momento de crear y desarrollar una solución conjunta con 9 empresas más?

El reto más grande ha sido que todos trabajen, en el caso mío que soy un actor muy determinante porque la idea parte del desarrollo que actualmente trabajo en mi empresa, en esa medida el reto radica en que todos puedan agregar valor a la idea y que todos tenga algo para hacer dentro del trabajo, sin embargo el prototipo se ha venido ajustando a las necesidades de todos, sin duda lo más difícil es que todo trabajen y todos pongan su parte y se ve evidencia en la carga de trabajo frente a otros.

2

Es un proceso de autoconocimiento donde se descubre que hay en el mercado y/o en el ecosistema en el que uno se mueve y en ese autodescubrimiento mejorar la capacidad que uno tiene como visión de lo que uno puede hacer y eso ha aportado al desarrollo de nuestra empresa, ampliar la visión, romper paradigmas, ver que si se puede hacer más, dejar la zona de confort. La innovación inevitablemente lo que hace es que uno se monte en una nuevo ola y empieza a descubrir que tiene mas capacidad, mas fortalezas, que tiene miradas que otra gente no tiene y que uno está al nivel de muchas cosas que uno cree que no puede llegar, y la innovación está para eso, para encontrar esa nueva visión dentro de lo que uno hace y para que lo hace.

¿Para usted como empresario que es la innovación y como ha aportado en el desarrollo al interior de su empresa?

3

¿Qué es Whitkey y cómo impacta en la estrategia de su empresa?

4

Whitekey es una plataforma de venta conjunta de servicios de marketing bajo el concepto de gran agencia y marca blanca, incrementando servicios de base tecnológica como una IA que desarrollamos que permite hacer un matchmaking entre el cliente final y las empresas que gestionamos su talento, esto se logra gracias a que democratizamos el trabajo y logrando alcanzar nuevos mercados que solos o las agencias pequeñas o independientes no podrían alcanzar. Esto impacta al visionar entrar a mercados, contratos, empresas que solos no podríamos hacer y que la inversión que tendría que hacer una empresa para llegar allá es mucha y es un recorrido más largo, mientras que en whitekey podemos aportar en ese camino al tener un portafolio más amplio respaldado por una marca, impactando en ese camino de los mercados que no habíamos podido impactar.

Whitekey se está desarrollando para llevar a todo el que esté incluido en ella en especial en este prototipo inicial que son empresas del Departamento de Caldas y Diez que hacen parte para llegar afuera de caldas, alcanzando mercados internacionales de acuerdo a esto hemos tenido que revisar el portafolio de think cual servicio vamos incluir entre Whitekey entendiendo que cada proveedor puede llevar dos servicios de su portafolio que sean verticales, especializados de negocio de cada agencia y cada profesional, esto ha servido para revisarnos que podemos vender por fuera de nuestras fronteras, desarrollarlo y volvernos especialistas.

Pensemos en sus servicios o productos para responder esta pregunta.

¿Cómo la sofisticación refiriéndose a la mejora significativa de los productos/servicios existentes o la creación de nuevos productos/servicios ha impactado en el desarrollo de la plataforma Whitekey?

5

¿Cuál ha sido la generación de valor que ha tenido la plataforma Whitkey para su empresa?

6

Hasta el momento se está midiendo porque la plataforma aún no está finalizada, es decir que esperamos que ese valor sea encontrar nuevos mercados, nuevas verticales de negocios que no tenemos, aumentar la productividad y poder llegar a empresas y proyectos que sean más grandes con el modelo de asociación que solo no podemos llegar a ofrecer los servicios.

¿Qué diferencial considera que tiene Whitekey que lo hace un servicio innovador, diferente, único dentro de su industria?

7

1. Es una plataforma que va gestionar el talento de muchas pequeñas agencias y profesionales independientes bajo el concepto de gran agencia, es decir, no es que el cliente final decida con quien trabaja, acá whitekey siempre respalda y no tiene relación. (ejemplo: Amazon) Entendiendo que es un dolor para el ecosistema de marketing en el cliente final.

2. El trabajo es dividido entre 3 hasta 5 agencias quienes son los especialistas, teniendo la tranquilidad que me van a entregar el servicio a tiempo, de calidad, con valor agregado con alto nivel profesional.

8

¿Qué tan importante ha sido estructurar e implementar una modelo de gobernanza para el modelo de venta conjunta de las empresas que pertenecen y quieren pertenecer a Whitekey?

Es muy importante porque establece las reglas, los límites, hasta donde va cada acción de relacionamiento entre la plataforma y los proveedores y entre la plataforma y el cliente final, y muy importante entre los socios fundadores.

Esto ha sido fundamental para marcar las reglas de juego de cada uno, para el que quiera pertenecer como proveedor y para el cliente final, convirtiéndose en un ejercicio valioso y super importante para dar claridad al camino del crecimiento de whitekey.

9

¿Por qué la transformación digital de la plataforma será más ágil y efectiva para los clientes reales y potenciales de Whitekey?

Para el cliente final impactará todo el modelo de transformación digital porque podrá tercerizar todos los procesos de marketing en una plataforma que le permitirá agilidad y gestión 360 de todos estos servicios encontrando especialistas de toda la cadena de valor del marketing.

Y desde el otro cliente, que es el proveedor impacta en su proceso de transformación digital porque agencias que no tienen desarrollado los canales de venta desde lo digital, siendo débiles en este aspecto por falta de tiempo, personal o dinero y Whitekey entraría a solucionar y ser aliado para que pueda vender esos servicios.

10

- *Transformar a la industria análoga a que sea más digital.*
- *Conquistar nuevos mercados internacionales que tengan necesidades digitales en principio, y si requieren servicios más tangibles, la idea es identificar esas oportunidades y empezar a explorar cómo podríamos operar presencialmente.*

¿De qué manera aportará Whitekey a la estrategia de los retos estratégicos del Clúster de Proveedores de servicios de Marketing -Empathy?

¿Cuáles son los principales retos o dificultades que se presentaron en el momento de consolidar esta estrategia de venta conjunta? (incluir gobernanza, generación de acuerdos, estandarizar precios...)

11

- *Encontrar un equilibrio en que todos tenemos obligaciones y deberes.*
- *Utilizar los recursos públicos en actividades muy puntuales, convirtiéndose en ocasiones en un impedimento o retrasos para el desarrollo de las acciones que quieren los empresarios.*
- *Los retos vienen ahora en la consolidación de marca y en la venta del modelo negocio y en la implementación de todo el flujo de trabajo que entre a resolverse con los puntos finales.*
- *La gobernanza, la propuesta de valor, la generación de acuerdos no ha sido tan retador para nosotros ya que tenemos muy claro esta ruta de trabajo y ese flujo de como hacerlo, porque la idea desde el inicio ha estado bien estructurada, Para que es, porque es, para qué es y qué queremos. Un reto que sabemos que va a venir, ya que es la parte final y es la exportación de servicios y el manejo tributario, el modelo financiero de cómo se va hacer convirtiéndose en lo más retador para poder tener una agilidad en cuanto a la venta de los servicios de whitekey pero hasta la venta todos los proceso han sido muy fluidos.*

Nativo Digital

Nombre Empresario: David cardona

Franco Fecha: 8 de agosto de 2023

Vía google meet



Respuesta

Lo importante de este tema es poder generar ideas con empresas de diferentes sectores y poder unificarlas para crear acciones conjuntas.

¿Por qué es importante generar capacidades con otras empresas de la misma industria?

1

Pregunta

El resto ha sido poder encontrar espacios y agenda en común y poder tener espacios de debate para un bien comunicado, se ha logrado pero toma tiempo.

¿Cuál ha sido el reto más grande que ha tenido su empresa al momento de crear y desarrollar una solución conjunta con 9 empresas más?

2

La innovación es esencial para los empresarios, ya que diferencia, adapta a cambios en la demanda, crea ventajas competitivas y fortalece la imagen de las marcas y genera valor en la empresa.

¿Para usted como empresario que es la innovación y como ha aportado en el desarrollo al interior de su empresa?

3

¿Qué es Whitkey y cómo impacta en la estrategia de su empresa?

4

Whitekey es una plataforma de venta conjunta de servicios de marketing que abarca todo el segmento de la publicidad, el mercadeo y la logística. A Nativo Digital le ha dado un impacto muy positivo en cuanto a crear proyectos nuevos con empresas de otros sectores y empresas con otras especialidades, ha hecho que Nativo Digital tenga una presencia más fuerte en el mercado.

La sofisticación, hablando específicamente de un canal diferente de comercialización (una plataforma de venta mediante inteligencia artificial) está siendo una manera de algo que había estado buscando tiempo atrás y es la manera de ser más escalable y llegar a mercados más competidos y con poca penetración desde Manizales.

Pensemos en sus servicios o productos para responder esta pregunta.

¿Cómo la sofisticación refiriéndose a la mejora significativa de los productos/servicios existentes o la creación de nuevos productos/servicios ha impactado en el desarrollo de la plataforma Whitekey?

5

La escalabilidad que podemos tener mediante la plataforma y la visibilidad que se ha generado en el proceso.

¿Cuál ha sido la generación de valor que ha tenido la plataforma Whitekey para su empresa?

6

¿Qué diferencial considera que tiene Whitekey que lo hace un servicio innovador, diferente, único dentro de su industria?

7

Al ser una plataforma de venta conjunta de servicios nos da un diferencial en el mercado, considerado como un producto digital que puede generar ingresos constantes solo con el soporte de la plataforma.

8

¿Qué tan importante ha sido estructurar e implementar un modelo de gobernanza para el modelo de venta conjunta de las empresas que pertenecen y quieren pertenecer a Whitekey?

Proporciona claridad en roles, responsabilidades y toma de decisiones, asegurando una coordinación efectiva de posibles conflictos. Además, fomenta la transparencia y confianza, promoviendo el éxito conjunto y la adaptación ágil a los desafíos que se nos presentan.

La facilidad de poder contratar servicios de forma ágil, segura y en cualquier momento, además de la seguridad que tienen los clientes de que hay una empresa que responde por el trabajo (Whitekey).

¿Por qué la transformación digital de la plataforma será más ágil y efectiva para los clientes reales y potenciales de Whitekey?

9

La idea con el cluster es poder incluir todas las empresas, freelancers y operadores del marketing en la plataforma para que ofrezcan sus servicios mediante ella, así mismo la facilidad de poder ser contratado sin gastar en comercialización y mercadeo. Bajo ese ideal desde mi parte he promocionado la plataforma y a los integrantes del Cluster en los diferentes eventos que he asistido.

¿De qué manera aportará Whitekey a la estrategia de los retos estratégicos del Clúster de Proveedores de servicios de Marketing -Empathy?.

10

¿Cuáles son los principales retos o dificultades que se presentaron en el momento de consolidar esta estrategia de venta conjunta? (incluir gobernanza, generación de acuerdos, estandarizar precios...)

11

La consolidación de una estrategia de venta conjunta en una plataforma como Whitekey, que agrupa múltiples empresas enfrenta varios retos:

- *Complejidad de acuerdos: Coordinar acuerdos entre diferentes empresas con sus propias agendas y requisitos es complejo. Está de acuerdo en términos, condiciones y beneficios equitativos para todas las partes puede requerir tiempo y esfuerzo significativos*
- *Estandarización de precios y servicios: Lograr un equilibrio en la estandarización de precios y servicios para todas las empresas participantes, ya que cada una puede tener enfoques y costos diferentes. Alinear estas variables mientras se mantiene la competitividad puede ser complicado en el mercado.*
- *Confidencialidad y propiedad intelectual: Compartir información confidencial y propiedades intelectuales entre empresas puede generar preocupaciones sobre la seguridad de los datos y la protección de activos.*
- *Diferencias de operación: Empresas provenientes de diversos sectores pueden tener enfoques culturales y operativos distintos. La integración de estas perspectivas puede requerir una gestión cuidadosa para evitar malentendidos y conflictos.*
- *Gobernanza y toma de decisiones: Definir una estructura de gobernanza eficiente para tomar decisiones estratégicas y operativas que satisfagan a todas las empresas participantes puede ser complicado. Garantizar una representación justa y una toma de decisiones ágil es esencial para evitar retrasos y desacuerdos.*

Argio

Nombre Empresario: Carmen Andrea Ruíz

Fecha: 12 de agosto 2023

Vía correo electrónico



Respuesta

Las alianzas empresariales son importantes porque ayudan a impulsar el comercio a potencializar los servicios y a tener una mejor cobertura comercial en todo todos ganan tanto el cliente como las empresas que pertenezcan a la alianza, así mismo el unir las capacidad empresarial hace que el impacto comercial y de negociación sea mucho más amplio para una compañía y se aspire a tener clientes con mayor capacidad de pago.

¿Por qué es importante generar capacidades con otras empresas de la misma industria?

1

Pregunta

¿Cuál ha sido el reto más grande que ha tenido su empresa al momento de crear y desarrollar una solución conjunta con 9 empresas más?

2

Poder acoplar los servicios que mi empresa tiene para dar cumplimiento a las exigencias de las otras empresas o en su defecto al tipo de negocios que se están desarrollando.

Innovar es mejorar lo que existe, aportando nuevas opciones que suplan las necesidades de los consumidores, o incluso crear nuevos productos con el fin de que tengan éxito en el mercado. El aporte se ha generado a través de dar solución a las necesidades del cliente, sus exigencias y a sobre todo a la adaptación de los requerimientos empresariales que hoy en día se están dando, el tipo de comercialización y compra ha cambiado mucho por lo tanto las empresas innovadoras y con flexibilidad son las que van a estar a flote.

¿Para usted como empresario que es la innovación y como ha aportado en el desarrollo al interior de su empresa?

3

¿Qué es Whitkey y cómo impacta en la estrategia de su empresa?

4

Whitekey es la unión de 10 empresarios que están convocados con el fin de ofrecer servicios integrales a futuros clientes. Con relación al impacto que ha tenido WhiteKey a mi empresa es el relacionamiento público.

El proyecto es desarrollar un impacto positivo tanto para las empresas que pertenecemos al grupo Whitekey como para los clientes futuros, por ello se está trabajando de la mano con todo el equipo para dar el mejor servicio, optimizando los recursos y potencializando las características que a cada empresario lo hace diferente y mejor.

Pensemos en sus servicios o productos para responder esta pregunta.

¿Cómo la sofisticación refiriéndose a la mejora significativa de los productos/servicios existentes o la creación de nuevos productos/servicios ha impactado en el desarrollo de la plataforma Whitekey?

5

Relacionamiento público, posicionamiento de marca, cuando la plataforma salga a flote esas serán las características principales, de tras de ello vendrán los negocios.

¿Cuál ha sido la generación de valor que ha tenido la plataforma Whitekey para su empresa?

6

¿Qué diferencial considera que tiene Whitekey que lo hace un servicio innovador, diferente, único dentro de su industria?

7

La unión de un grupo interdisciplinario de empresarios, con servicios integrales y de impacto en la sociedad, así como también la capacidad de adaptación en cualquier medio comercial y la resolución de problemas. Un empresario que contrate a Whitekey va a tener la certeza que todo lo que quiera o desee enfocar su negocio va a tener solución.

8

¿Qué tan importante ha sido estructurar e implementar una modelo de gobernanza para el modelo de venta conjunta de las empresas que pertenecen y quieren pertenecer a Whitekey?

Absolutamente importante, la gobernanza es quien va a dar el lineamiento central de la empresa y el sistema de trabajo por ello es importante.

Porque nos ajustaremos a la nueva era de las negociaciones, por el hecho de llegar con un negocio innovador a otras esferas comerciales de las cuales cada uno por separado no podríamos llegar y para apalancarse al alcance de los resultados.

9

¿Por qué la transformación digital de la plataforma será más ágil y efectiva para los clientes reales y potenciales de Whitekey?

Movilización comercial, posicionamiento de marca, opciones de figurar en negocios para los cuales no podría tener acceso por el tamaño de la empresa.

¿De qué manera aportará Whitekey a la estrategia de los retos estratégicos del Clúster de Proveedores de servicios de Marketing -Empathy?

10

- *Selección de empresarios*
- *Alinear los sueños de varios empresarios y que estos estén enfocados en un solo objetivo.*
- *La gobernanza.*
- *Planteamiento de una misión y visión común que nos sirva a todos y que todos queramos trabajar en ella.*

¿Cuáles son los principales retos o dificultades que se presentaron en el momento de consolidar esta estrategia de venta conjunta? (incluir gobernanza, generación de acuerdos, estandarizar precios...)

11

Voz a Voz Digital

Nombre Empresario: Manuel

Fecha: 15 de agosto 2023

Vía google meet



Respuesta

Cualquier empresa que tenga uno como aliada suma y tiene más oportunidades para expandir los servicios de ambas empresas. Beneficio entre las dos empresas sin necesidad de incrementar costos de personal o adicionarlo al costo del servicio.

Al principio remamos para el mismo lado, pero después que se aclararon varias cosas, la comunicación fue efectiva y empezamos a caminar al mismo lado.

¿Por qué es importante generar capacidades con otras empresas de la misma industria?

1

Pregunta

¿Cuál ha sido el reto más grande que ha tenido su empresa al momento de crear y desarrollar una solución conjunta con 9 empresas más?

2

Al principio remamos para el mismo lado, pero después que se aclararon varias cosas, la comunicación fue efectiva y empezamos a caminar al mismo lado.

¿Para usted como empresario que es la innovación y como ha aportado en el desarrollo al interior de su empresa?

3

¿Qué es Whitkey y cómo impacta en la estrategia de su empresa?

4

Para mi la innovación tiene dos fondos, crear algo que nadie tenga y coger un servicio y sumarle algo que nadie lo tenga en otras partes u ofrezca.

Pensemos en sus servicios o productos para responder esta pregunta.

¿Cómo la sofisticación refiriéndose a la mejora significativa de los productos/servicios existentes o la creación de nuevos productos/servicios ha impactado en el desarrollo de la plataforma Whitekey?

5

Whitekey un producto que puede ayudar a la evolución de crecimiento de ventas de voz a voz. Es rentable en todas las partes como empresario sin tener que pagar una fuerza comercial.

¿Cuál ha sido la generación de valor que ha tenido la plataforma Whitkey para su empresa?

6

Aprendizaje en aprovechar las oportunidades cuando deja el ego profesional y se da cuenta que puede ser beneficioso, uniéndose con la gente que lo acompaña desde el sueño de ser emprendedor. Ver la competencia como aliado para poder crecer.

¿Qué diferencial considera que tiene Whitekey que lo hace un servicio innovador, diferente, único dentro de su industria?

7

La innovación viene respaldada por la calidad de las empresas que lo confirman. Es una plataforma que se ha hecho a nivel Colombia uniéndose varias agencias de marketing digital para montar una sola marca y totalmente virtual.

8

¿Qué tan importante ha sido estructurar e implementar un modelo de gobernanza para el modelo de venta conjunta de las empresas que pertenecen y quieren pertenecer a Whitekey?

Es una obligación para tener unos parámetros a seguir y tener un conducto de trabajo el cual de el funcionamiento que se necesita y de la guía de los objetivos a cumplir como socio.

9

¿Por qué la transformación digital de la plataforma será más ágil y efectiva para los clientes reales y potenciales de Whitekey?

El modelo que se ha trazado para tener facilidad al interactuar y a la hora de buscar un servicio. Con respaldo de la experiencia de las empresas que han hecho ese servicio que necesita.

Las empresas que hacen parte del clúster son muy buenas en lo que hacen y este proyecto puede servir en la identificación de la estrategia, la aplicación de la innovación, en la transformación tecnológica y sin duda aporta a la calidad de las mismas con gente muy especializada que está dispuesta a colaborar y satisfacer al cliente.

¿De qué manera aportará Whitekey a la estrategia de los retos estratégicos del Clúster de Proveedores de servicios de Marketing -Empathy?.

10

¿Cuáles son los principales retos o dificultades que se presentaron en el momento de consolidar esta estrategia de venta conjunta? (incluir gobernanza, generación de acuerdos, estandarizar precios...)

Nunca sentí el problema, porque considero que llegamos conectados y cuando las reglas fueron diseñadas los acuerdos de trabajo colaborativo se aceptaron y se hicieron de la mejor manera por su claridad.

11

CONCLUSIONES





Generando capacidades a una región

Se puede concluir que con este ejercicio que las empresas beneficiarias que participaron en el proyecto **“Transformación digital y mejora en la gestión de la estrategia comercial de la plataforma White Key de 10 empresas del Clúster de proveedores de servicios de marketing Empathy”** aportan e impactan de manera directa con sus líneas de negocio en el desarrollo y la generación de capacidades a la industria del marketing, integrando su oferta especializada que hace parte de la cadena de valor en el Clúster con una demanda identificada en sectores estratégicos que buscan soluciones alineadas a sus necesidades desde servicios diferenciados y que aporten valor a sus grupos de interés.



Innovación para crecer juntos desde la venta conjunta

El clúster de servicios de Marketing - Empathy liderado por la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas y con la puesta en marcha de la plataforma Whitekey, los empresarios tienen la oportunidad de desarrollar y validar servicios innovadores a partir de la identificación de fortalezas reconocidas por los miembros de dicha plataforma, quienes visualizan si pueden cumplir y exponen cómo pueden articular con lo que saben hacer, desde la gobernanza establecida, la estandarización de los precios y los acuerdos o características específicas que se generen por los clientes que se acercan a la plataforma en búsqueda de servicios. Esto permite que cada día se fortalecen más las empresas que quieren ser proveedores de la plataforma y se atrevan a sofisticar cada día más los servicios/productos, innovando desde el análisis de tendencias, adaptando sus propuestas de valor e integrando soluciones tecnológicas disruptivas a sus procesos permitiéndoles adaptarse a los cambios del entorno empresarial.



Una mentalidad con enfoque digital

Los empresarios del Clúster de Proveedores de Servicios de Marketing- Empathy cada vez están más convencidos que el camino al crecimiento es generar ventajas competitivas que le aporten al desarrollo de sus empresas y marquen un diferencial en los mercados que quieran explorar, y para esto el poder contribuir desde acciones concretas, como la democratización de servicios conjuntos de marketing digitales y la adopción de una mentalidad innovadora que buscan generar oportunidades económicas que impactan directamente y fortalezcan de manera transversal a la dinámica empresarial de la región. El poder contar con un recurso digital en pro del desarrollo de los empresarios de marketing hace que la adaptabilidad y la resolución de problemas sea un valor diferenciado al momento de ofrecer servicios digitales, permitiendo a sus clientes sean fieles cada día más y los reconozcan como su mejor opción desde la experiencia y el servicio.

Preguntas



- 1 ¿Por qué es importante generar capacidades con otras empresas de la misma industria?
- 2 ¿Cuál ha sido el reto más grande que ha tenido su empresa al momento de crear y desarrollar una solución conjunta con 9 empresas más?
- 3 ¿Para usted como empresario que es la innovación y cómo ha aportado en el desarrollo al interior de su empresa?
- 4 ¿Qué es Whitkey y cómo impacta en la estrategia de su empresa?
Pensemos en sus servicios o productos para responder esta pregunta.
- 5 ¿Cómo la sofisticación refiriéndose a la mejora significativa de los productos/servicios existentes o la creación de nuevos productos/servicios ha impactado en el desarrollo de la plataforma Whitekey?
- 6 ¿Cuál ha sido la generación de valor que ha tenido la plataforma Whitkey para su empresa?.

Preguntas



- 7** ¿Qué diferencial considera que tiene Whitekey que lo hace un servicio innovador, diferente, único dentro de su industria?
- 8** ¿Qué tan importante ha sido estructurar e implementar un modelo de gobernanza para el modelo de venta conjunta de las empresas que pertenecen y quieren pertenecer a Whitekey?.
- 9** ¿Por qué la transformación digital de la plataforma será más ágil y efectiva para los clientes reales y potenciales de Whitekey?.
- 10** ¿De qué manera aportará Whitekey a la estrategia de los retos estratégicos del Clúster de Proveedores de servicios de Marketing - Empathy?.
- 11** ¿Cuáles son los principales retos o dificultades que se presentaron en el momento de consolidar esta estrategia de venta conjunta? (incluir gobernanza, generación de acuerdos, estandarizar precios...)



- ✓ Los empresarios del Clúster de Proveedores de Servicios de Marketing- Empathy apuntan al crecimiento conjunto, generando metas y objetivos que puedan conseguirse en el tiempo, trazando líneas de aprendizaje continuo y mutuo, así mismo, siendo innovadores y proyectándose al futuro con servicios que vayan más allá de cumplir las necesidades de los clientes y generar una fidelización de estos.
- ✓ Adaptar las propuestas de valor, la misión, la visión y los objetivos individuales de cada empresario a uno solo que fuera innovadores y claves para la plataforma fue todo un reto pues debía adaptarse y cumplir tanto con las especificaciones como con los requerimientos de la plataforma, el mercado y el servicio.
- ✓ Es importante destacar la adopción de una mentalidad innovadora que busca generar oportunidades económicas que impactan directamente y fortalezcan de manera transversal a la dinámica empresarial de la región.
- ✓ Lo más importante es que todos los empresarios ya no se ven como competencia sino que se ven como aliados para mejorar los portafolios y los servicios.



Los puntos clave en la innovación de los productos, crecimiento mutuo desde la venta conjunta son

Aprender, conocer y colaborar con otras empresas:

Permitió a los empresarios compartir conocimientos, aprender mejores prácticas, aprender de éxitos y desafíos, lo que puede impulsar crecimiento y desarrollo tanto propios como conjuntos.

Ampliación de recursos:

La colaboración conjunta permite brindar acceso a recursos adicionales, como personal especializado en otras áreas, tecnología, y herramientas que puedan ser costosas de manera independiente.

Sinergia y oportunidades de negocio:

Tener oportunidades de negocio conjuntas, permite generar proyectos colaborativos como Whitekey, generar ventas cruzadas y la posibilidad de acceder a nuevos mercados.

Red de contactos:

Obtener referencias positivas, un voz a voz contundente permite expandir la red de contactos



Adaptación al cambio:

La constante evolución permite que los empresarios que pertenecen a Whitekey puedan adaptarse a nuevas oportunidades, tecnologías y tendencias, así mismo crecer y aprovechar las oportunidades en un mercado altamente competitivo y poder ser flexibles ante cualquier cambio.

Es importante reconocer también que se establecieron roles y responsabilidades de cada empresario que pertenece a whitekey para determinar quien se encarga de cada aspecto, sin perder nada de vista, así mismo realizar trazabilidad y evaluación periódica.

El poder contar con un recurso digital que centralice diferentes servicios, en pro del desarrollo de los empresarios de marketing hace que la adaptabilidad, el aprendizaje, las oportunidades y la resolución de problemas sea un valor diferenciado al momento de ofrecer servicios digitales, permitiendo a sus clientes sean fieles cada día más y los reconozcan como su mejor opción desde la experiencia y el servicio centralizado en un solo lugar.



Los retos más grandes que afrontan estos empresarios al desarrollar una solución conjunta fueron

Diferencia de cultura corporativa:

Alinear valores, y objetivos era clave para tener una comunicación asertiva y efectiva, así mismo tener metas conjuntas permiten una colaboración mutua, tener un enfoque claro para lograr el éxito de la plataforma Whitekey, los empresarios saben la importancia de alinearse.

Comunicación y Coordinación de tiempos:

La comunicación fue fundamental para poder alinear actividades y metas y sincronizar todos los tiempos y agendas de todas las empresas para no generar atrasos en cada actividad.

Propiedad intelectual y propiedad compartida:

Es importante el Control de activos, conocimiento y demás herramientas necesarias para el éxito de la plataforma Whitekey, así mismo poder enseñar y aprender de lo que cada persona conoce y sabe hacer en su campo específico de acción.



Gestión de expectativas:

Alinear las expectativas de las empresas, en cuanto a los resultados, precios, objetivos y plazos requiere una comunicación clara, abierta y constante, definir de forma específica que todos los miembros de Whitekey estén de acuerdo con los objetivos del proyecto, realizar también una evaluación periódica medible para revisar los objetivos del proyecto.

Gestión de Riesgos, conflicto de intereses, financiación y cambios en la estrategia pueden ser otros factores o retos a los que se deben enfrentar los empresarios de Whitekey, pero siempre deben estar claros, mediante acuerdos generados desde el principio y que gracias a la gobernanza pueden gestionarse de mejor manera permitiendo a todos conocer los términos de la estrategia, misión y visión, así mismo la alineación tiempos y la comunicación asertiva entre cada miembro de Whitekey son primordiales para tener relaciones exitosas y de largo tiempo.

Los empresarios son conscientes que estar siempre en constante crecimiento, evolución y cambio brinda nuevos horizontes y permite tener más clientes y abrir fronteras hacia nuevos mercados y portafolios brindando servicios diferenciadores con las mejores características.



NO ES UNA EMPRESA. ES UN CLÚSTER!

