



Hacia un modelo empresarial
más Social.

Lotusphere2011

IBM Software

Ricardo Míguez Del Olmo

Director de las Soluciones de Colaboración de IBM





El mundo está conectado: económica, social y tecnológicamente

La gente está transformando su forma de actuar...

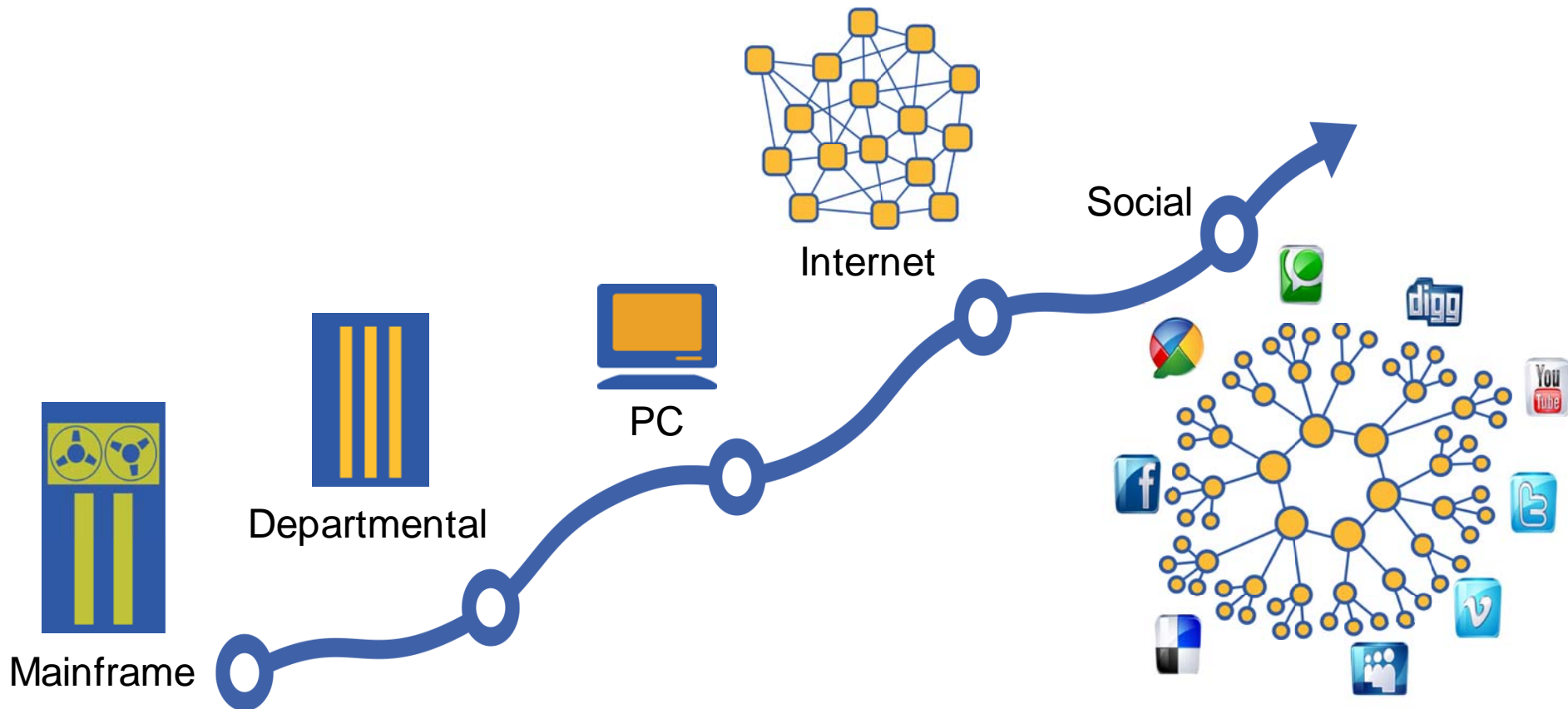


Y transformando la forma en la que adquieren bienes y servicios...





Estamos entrando en la “quinta” fase evolutiva de la Informática...





¿Qué significa ser un “Social Business”?

Un Social Business significa:
estar conectado
ser transparente
ser ágil

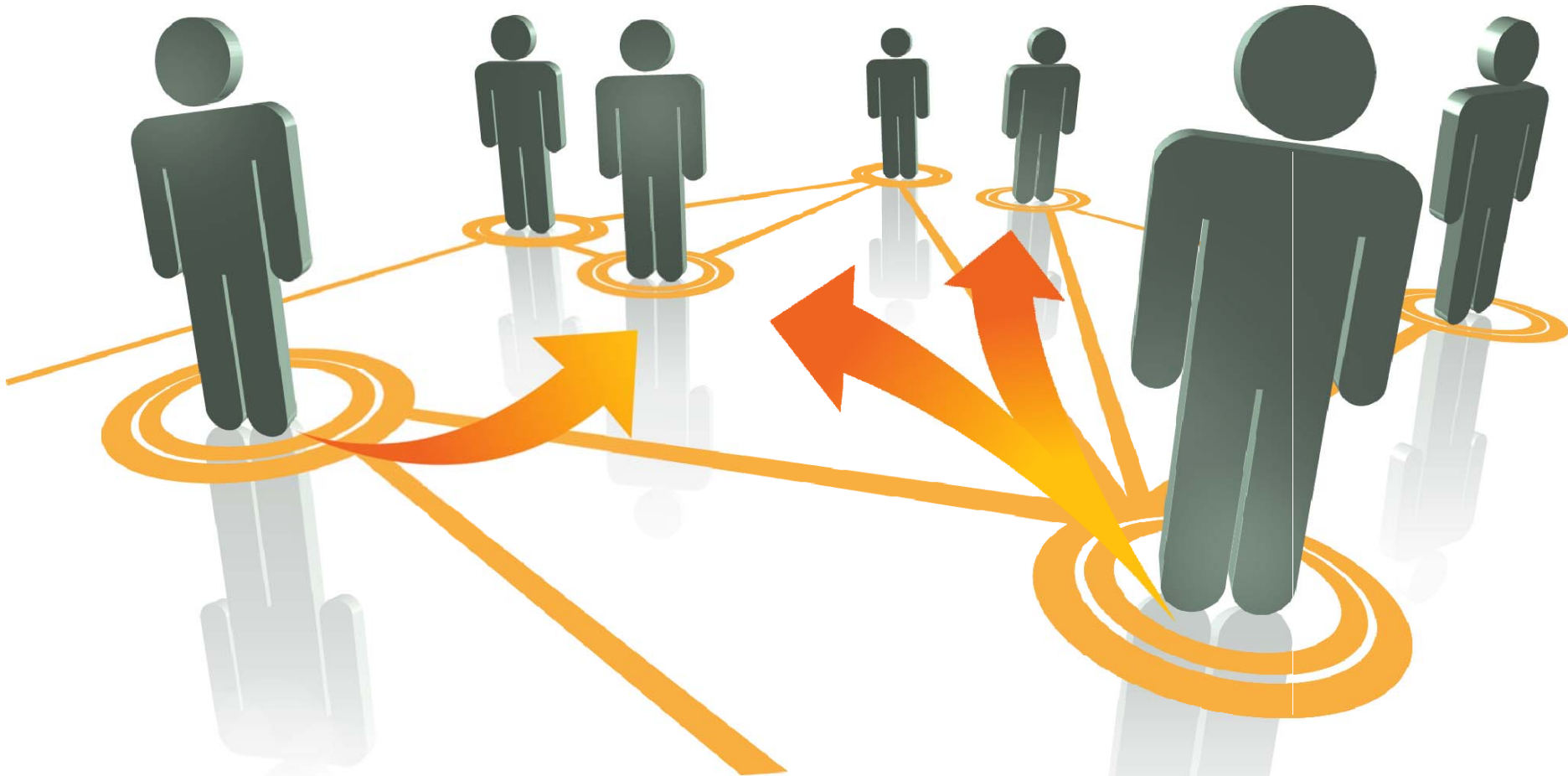


Fomentando redes de personas con el objetivo de crear un “**valor de negocio**”

Abrazando nuevas tecnologías y modelos operacionales **para mejorar** los resultados de negocio



1) Estar “conectado”



Conectando personas: clientes, socios de negocio y empleados a través de redes que tengan como objetivo fomentar la innovación.



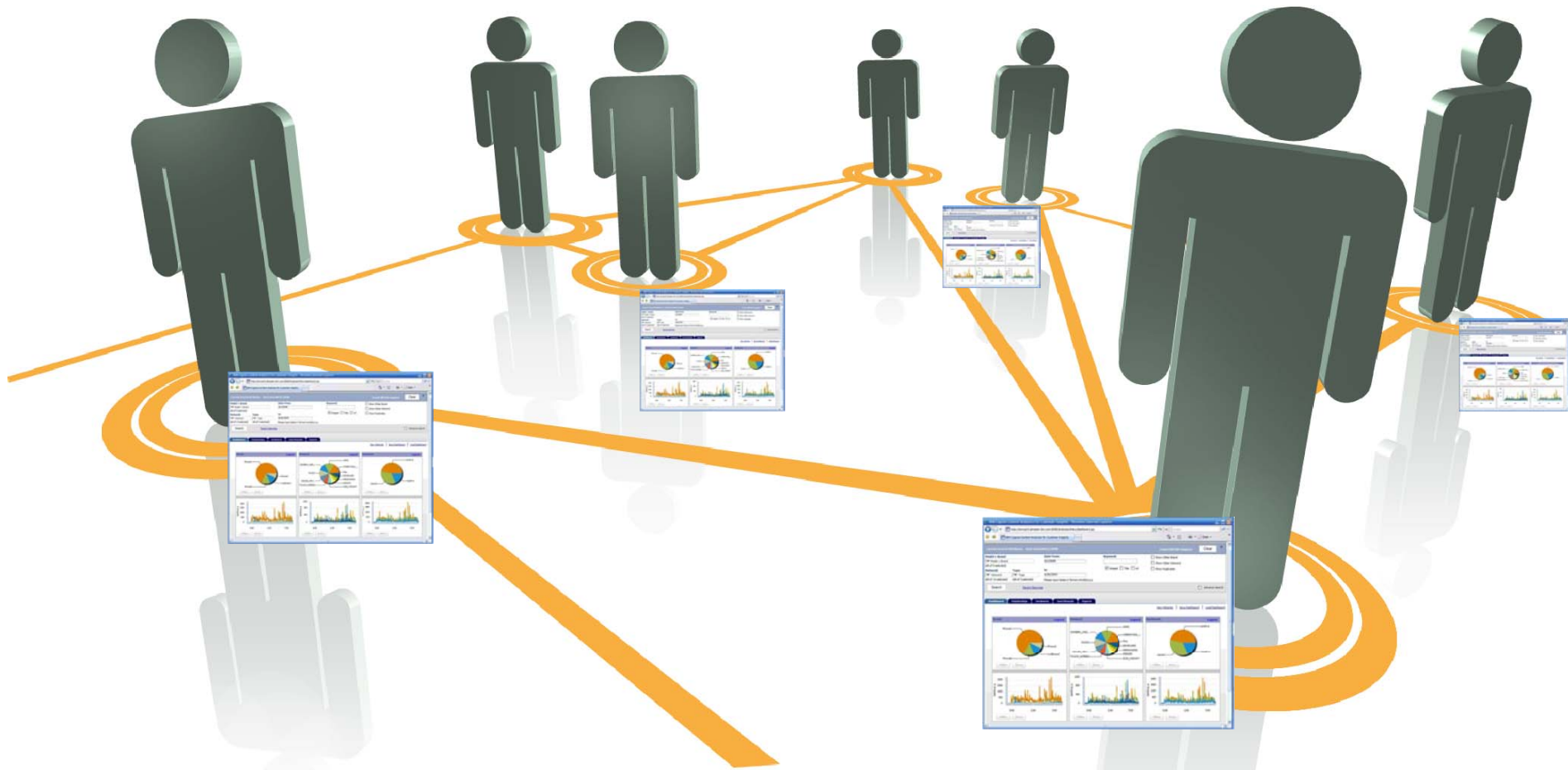
2) Siendo “transparente”



Removiendo obstáculos innecesarios para permitir que los empleados y la cultura de la empresa a la que pertenecen reflejen la “marca” de la empresa y sus valores.



3) De la manera más “ágil”



Utilizando estas redes para acelerar negocios, ganar conocimientos en tiempo real y tomar decisiones de negocio más rápidas y mejores.



¿Qué está potenciando la colaboración en el mundo empresarial?

Acercándome a mis clientes y diferenciándome de mis competidores

Mejorando procesos de negocio críticos

Diferenciándote a través de la Atención al Cliente
Haciendo entregas más rápidas y precisas que tus competidores
Procesando más transacciones

Globalización

Virtualizando el trabajo y los equipos

Incrementado los trabajadores remotos y contratando los mejores a nivel global
Desarrollando una cultura corporativa más fuerte
Promocionando una cultura colaborativa a través de la cadena de valor de negocio

Eficiencia de Costes

Maximizando presupuestos que merman...

Cortando gastos de viaje sin comprometer los resultados de negocio
Optimizando las inversiones existentes
Utilizando servicios en la nube

Influenciando nuevas generaciones de empleados, clientes y socios de negocio

Diversificando herramientas que flexibilizan la IT

Con redes sociales internas seguras
Modernizando capacidades que atraigan el talento
Colaborando externamente con clientes y socios de negocio



¿Por qué estoy en una red social?

“Para expresar mis ideas...”



“Porque quiero compartir mi conocimiento...”

“Porque quiero aprender de los otros...”



“Porque busco reconocimiento...”

“Porque necesito ayuda...”

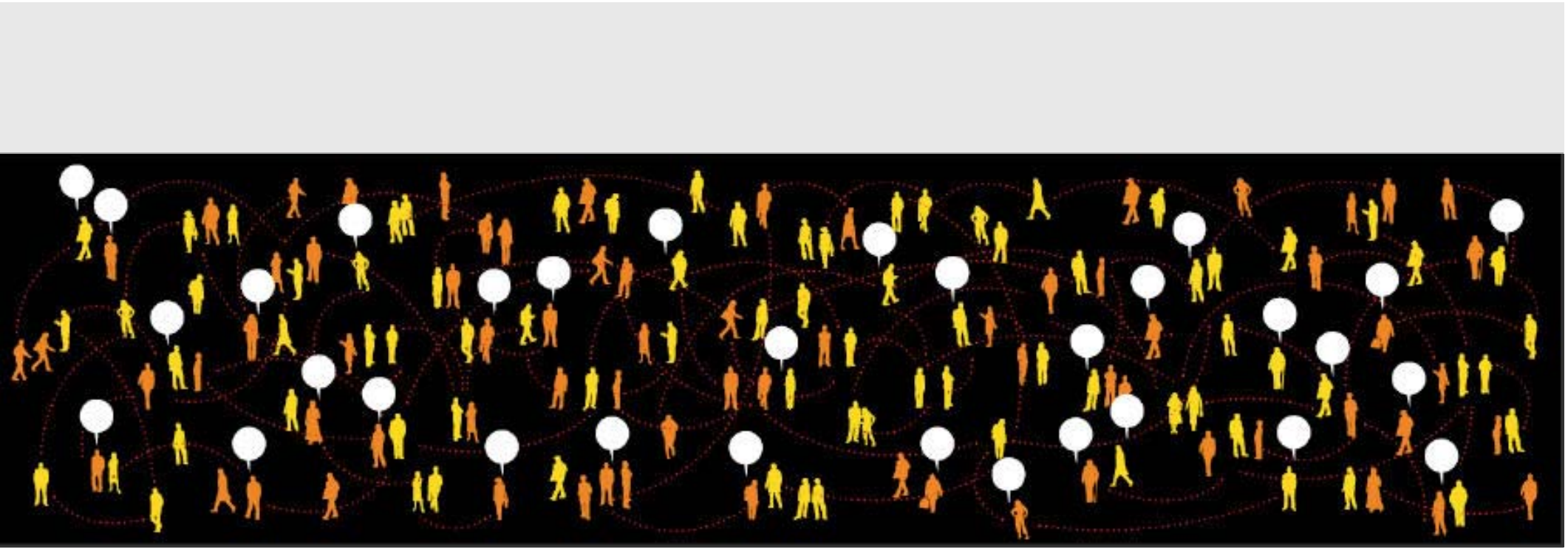


“Porque nadie me obliga a ello...”

“Para compartir mi pasión por algo”

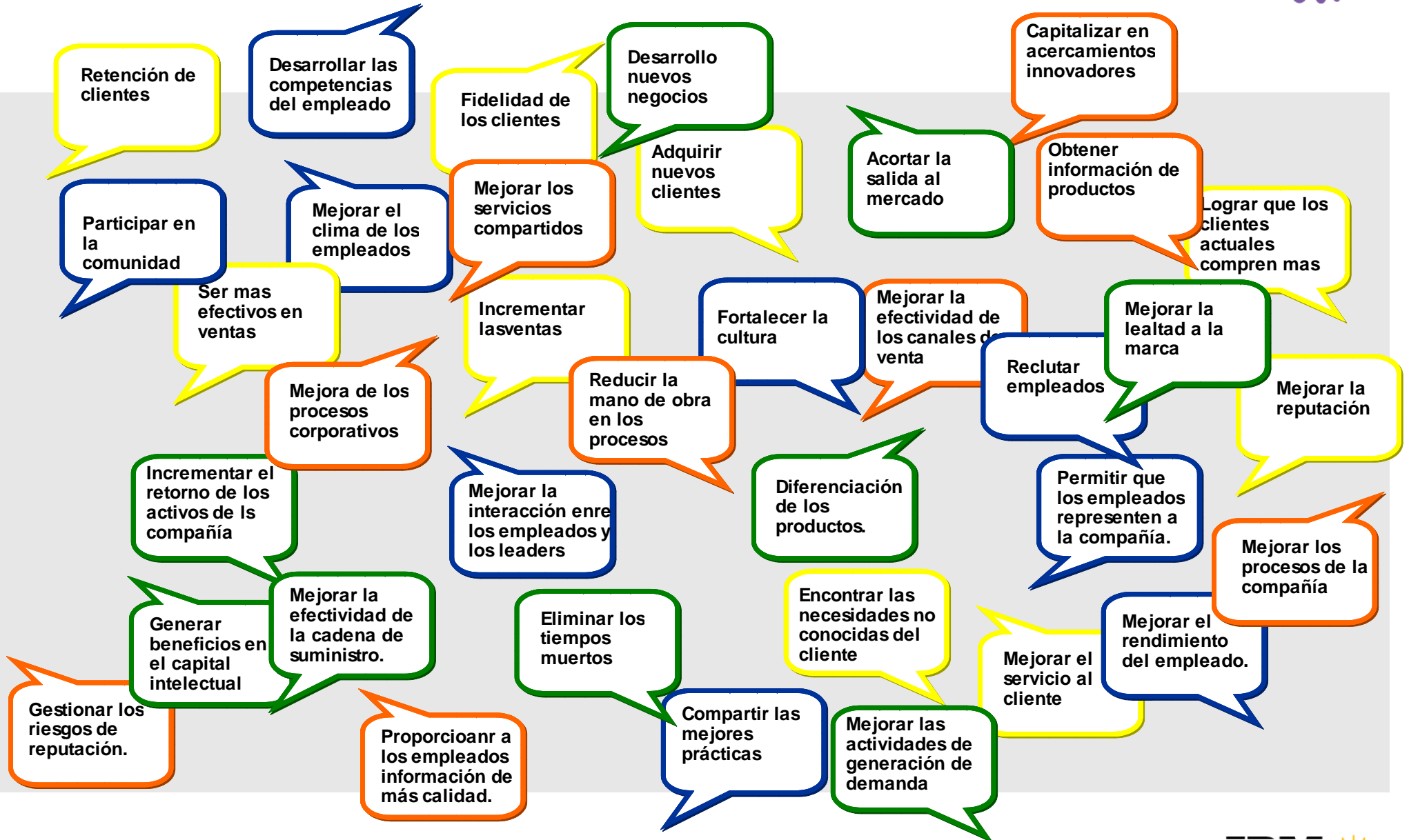


Un espacio sin fronteras, es un espacio colaborativo...





De crecimiento exponencial y lleno de posibilidades...





Donde las organizaciones crean “valor de negocio”:

Valor para el Cliente

- Adquirir nuevos clientes
- Retención de clientes
- Fidelidad de los clientes
- Encontrar las necesidades no conocidas del cliente
- Adquirir nuevos clientes
- Ser mas efectivos en ventas
- Incrementar las ventas
- Mejorar el servicio al cliente
- Mejorar la reputación

Eficiencia operacional

- Obtener información de productos
- Capitalizar en acercamientos innovativos
- Mejora de los procesos corporativos
- Gestionar los riesgos de reputación.
- Reducir la mano de obra en los procesos
- Mejorar los servicios compartidos
- Mejorar la efectividad de los canales de venta
- Proporcionanr a los empleados información de más calidad.
- Procesos optimizados

Excelencia operacional

- Incrementar el retorno de los activos de la compañía
- Desarrollo nuevos negocios
- Diferenciación de los productos.
- Acortar la salida al mercado
- Eliminar los tiempos muertos
- Mejorar la lealtad a la marca
- Mejorar la efectividad de la cadena de suministro.
- Generar beneficios en el capital intelectual
- Mejorar las actividades de generación de demanda

Gente y cultura

- Fortalecer la cultura
- Participar en la comunidad
- Desarrollar las competencias del empleado
- Mejorar el clima de los empleados
- Reclutar empleados
- Permitir que los empleados representen a la compañía.
- Compartir las mejores prácticas
- Mejorar la interacción entre los empleados y los leaders
- Mejorar el rendimiento del empleado.



Agenda

- 09:00** **Recepción y café de bienvenida**
- 09:30** **Hacia un modelo empresarial más Social**
Ricardo Míguez Del Olmo, *Director de Soluciones de Colaboración de IBM*
- 10:00** **Conociendo el Customer Experience Suite de IBM**
Carlos Fournier, *Especialista en Soluciones de Colaboración de IBM*
- 10:45** **Cómo su empresa podrá utilizar el Social Business para impulsar el liderazgo y la innovación**
Luis Suárez, *Evangelizador Software Social de IBM*
- 11:00** **Café**
- 11:30** **Soluciones de Colaboración y Comunicación Unificadas**
David Gutiérrez - Luis Sánchez, *Director Técnico de Soluciones / Especialista en Soluciones de Colaboración de IBM*
- 12:15** **Social Business en la nube**
Daniel Olmo, *Especialista en Soluciones de Colaboración de IBM*
- 12:55** **La Consola de Colaboración Inteligente de IBM**
David Gutiérrez - Fran Carbajo, *Director Técnico de Soluciones / Especialista en Soluciones de Colaboración de IBM*
- 13:35** **Premios Lotusphere**
Ricardo Míguez Del Olmo, *Director de Soluciones de Colaboración de IBM*
- 13:45** **Comida**
- 14:45** **Casos de éxito de clientes**
- 15:45** **Workshop Técnico**
Raúl Muñoz - Esther Amor - Luis Sánchez, *Especialistas en Soluciones de Colaboración de IBM*
- Websphere Portal Version 7
 - Social Software
 - Unified Communications
- 17:15** **Café de despedida**