



Trabajo Híbrido:



Balance, Resultados y Desafíos

01

**MÁS DE 1 AÑO DE
TRABAJO HÍBRIDO:**

**IMPACTO Y
LECCIONES
APRENDIDAS**



La paradoja Híbrida: La mayoría de los empleados quieren poder seguir trabajando en remoto pero al mismo tiempo quieren más colaboración “fase to fase”. **La tecnología debe solucionar esta forma de trabajar**



Tras meses trabajando en la nube, se han generado inmensas cantidades de datos sobre cómo trabajamos en realidad. Las compañías líderes lo están aprovechando como Amazon (**Analytics, AI, Desarrollo rápido de aplicaciones básicas..**)



Ha bajado la conexión entre los departamentos. **Menos sinergias y escasa creatividad.**



Demasiado trabajo fuera de horas de algunos departamentos. **Pérdida de “engagement” y rotación no deseada**



Ha bajado la relación con los clientes. Menos ventas al mismo tiempo subido el spam a los cliente. **Replantearse la venta digital y combinarla con la presencial**



Impulso del pago por uso de productos en propiedad para **optimizar gastos y ser más ágiles** en un entorno que cambia constantemente.



La seguridad es el Top 3 de las prioridades, han aumentado un 500% la brecha. **Proliferan los “assessments”** para saber como te ve un hacker desde fuera y **formación para empleados** que son los que provoca la mayoría de las brechas.



Uso de la siguiente generación de CRMs como **Dinamics 365 sales insights**, aplicar **BI & AI** para extraer conclusiones y anticipar necesidades o hábitos de los clientes.



La aplicación de modelos muy básicos de AI que permiten **digitalizar facturas, notas de gastos, reconocer objetos, clasificar documentos, extraer texto, analizar el seguimiento..**



Impulso de la automatización y robotización de procesos repetitivos que **optimizan los costes, mejoran la precisión y liberan tiempo** para que los empleados se dediquen a tareas de más alto nivel.



Crecimiento del desarrollo de aplicaciones “low code”. **Más del 60% de las nuevas aplicaciones que el empleado necesita son sencillas y rápidas de crear**, no requieren grandes desarrollos.

02

**MÁS DE 1 AÑO DE
TRABAJO HÍBRIDO:
EMPLEADO DIGITAL**



Primero fueron los ERP luego los CRM ahora las plataformas EXP, ahora es posible tener datos de como trabajan los empleados, cuales son sus hábitos, sus tipos de reuniones, con quien tienen más conexiones, etc.

Estos insights nos dan datos en vez de percepciones, permiten averiguar qué está funcionando y qué necesita mejorar.



Las reuniones híbridas requieren salas híbridas que permiten reuniones inclusivas donde la experiencia es óptima independientemente de si estamos en la sala o en remoto, **uso de dispositivos inteligentes para transcripción simultánea, resumen de la reunión, extracción de palabras clave, etc.**



los empleados reclaman la creación de APPS rápidas **para reservar el puesto, reservar sala de reuniones, parking, etc.**



Facilitar el **onboarding digital**, muchos empleados no pisan la oficina ni siquiera para firmar, e este contexto hay que minimizar la rampa de aprendizaje de los nuevos empleados en el puesto



Necesitan herramientas que les hagan más productivos: buscar información fácilmente, que la información vaya al empleado en función del contexto. Pasamos más de una hora al día buscando información



Para no perder la conexión, surgen nuevos conceptos de intranet que proporcionan al empleado información relevante **donde esté todo en una sola pantalla**

03

**MÁS DE 1 AÑO DE
TRABAJO HÍBRIDO:
VENTA DIGITAL**



Es fundamental conocer las necesidades y retos del cliente, para ello **hay que estar donde están ellos**. A falta de contacto personal, **estas interacciones ocurren en las redes sociales** y debemos conversar ahora con ellos



Para conocer las necesidades y hábitos del cliente nos apoyaremos en la **siguiente generación de CRMs** como **Dimanimcs 365 sales insights, aplicar BI & AI** para extraer conclusiones y anticipar necesidades o hábitos.



Debemos estar en los mismos foros donde están los clientes (**por ejemplo con LinkedIn Sales Navigator**) para saber de qué hablan, qué les interesa, a quien siguen y desde ahí poder proponerles. Algunos ya lanzan proyectos y peticiones desde ahí.



Los clientes desean acompañamiento durante todo el ciclo de vida, desde el “**envisionning**”, **co-diseño, implantación, gestión del cambio y mejora continua**



Todos están pasando a los servicios de pago por uso vs la compra del producto, como consecuencia, se está produciendo la **migración al cloud de sus licencias**.

03

**MÁS DE 1 AÑO DE
TRABAJO HÍBRIDO:
NEGOCIO DIGITAL**



La transformación digital no solo sirve para el teletrabajo (**herramientas de colaboración y videoconferencia**) sino convertir en digital, o tener una versión digital de sus productos y servicios.



Para ir digitalizando nuevos productos y servicios es clave. Un acompañamiento continuo con recomendaciones, **novedades relevantes, guías, consejos, información nueva, tecnología y...**



Los CEOs dicen que más del **80% necesitan “reskilling para adquirir las nuevas competencias digitales**, para este entorno híbrido (managers, empleados, comerciales,...) pero solo dedicamos un 1% a la formación.



No solo las grandes empresas y las pymes pueden comenzar a digitalizar sus primeros procesos, servicios y productos con la nueva tecnología. **En 10 minutos ya es posible construir los primeros prototipos con AI, BI, Big Data, Automatización, Low Code..)** nosotros te lo hacemos fácil.