



Business Case sobre las WEBconferencias



Problemática

Los problemas generalmente encontrados

¿Sufre usted de reunionitis? Como muchas personas, sus días laborales están recortados por toda clase de reuniones. Además, algunas de entre ellas resultan inútiles mientras que otras no pueden llevarse a cabo debido a la dispersión de los participantes.

- ❑ ¿Tiene usted la impresión de dedicarse demasiado tiempo a las reuniones, sin contar el tiempo que le lleva el ir y venir, y eso sin contar los problemas de tráfico?
- ❑ ¿La eficacia de sus colaboradores, de sus reuniones y de sus comunicaciones dejan qué desear?
- ❑ ¿Sus costos de desplazamiento crecen, proporcionalmente, más rápidamente que sus beneficios?

Los resultados deseados

El reverso de la medalla consiste en precisar los objetivos deseados encontrando una solución a los problemas que se manifiestan.

- ❑ Ganar tiempo, reduciendo los desplazamientos gracias a las reuniones a distancia en todo momento y justo a tiempo como si una sala de juntas se encontrara frente a su oficina, de hecho en su pantalla de computadora.
- ❑ Mejorar la sinergia de sus colegas, la colaboración durante las reuniones al compartir tanto la pantalla como los documentos así como la eficiencia de sus comunicaciones al concentrar la atención en la pantalla y no en las paredes.
- ❑ Reducir los costos de desplazamiento; gasolina, auto, estacionamiento, avión, taxis, hotel, etc. y por supuesto la administración que resulta, como por ejemplo preparar un reporte de gastos, verificarlo y pagarlo.

La solución para hacerlo

La solución para lograrlo pasa por la integración de la WEBconferencia en sus prácticas normales. Innovación tecnológica hace algunos años, la WEBconferencia se ha convertido hoy en una comodidad cuyo uso crece con la costumbre. En otras palabras, probarla es adoptarla. De utilización relativamente simple, siguiendo una curva de aprendizaje normal, integra la comunicación con las aplicaciones estándar como *Outlook*, *PowerPoint* y *Excel*. Normalmente facturable por minuto por participante, la tarificación ha evolucionado con la presión de la competencia hacia una tarifa fija mensual o anual. Por tanto, la WEBconferencia se ha vuelto accesible, es decir aproximadamente \$ 50.00 mensuales sin límite de reuniones con un máximo de digamos, 25 participantes. Visto de cerca, la WEBconferencia no es más cara que un celular.

Las aplicaciones

Para lograr resultados nunca antes obtenidos, usted deberá hacer cosas que nunca antes había hecho, como la WEBconferencia. A continuación las aplicaciones para todas las áreas de la empresa. Haga su propia elección.

Dirección

- Reuniones de toda clase en todo momento
- Comité ejecutivo, consejo de administración, asamblea de accionistas
- Comité de dirección, comité de trabajo, equipo de crisis

Marketing

- Grupo clave y sesión de “brainstorming”
- Prospección durante las presentaciones públicas o de WEBinar, previa inscripción
- Lanzamiento de productos
- Conferencia de prensa
- Promoción en diferido sobre la WEB, en CD ó en DVD

Ventas

- Encuentro virtual con prospectos, clientes, distribuidores, socios
- Presentación *PowerPoint* y demostración de software en línea
- Revisión de propuestas con clientes
- Coordinación para responder a licitaciones
- Vigilancia de la competencia

Producción

- Desarrollo de productos
- Administración de proyectos y coordinación de equipos
- Reporte de actividades para clientes

Servicio

- Demostración técnica en línea
- Soporte en línea y redirección hacia una página WEB
- Clips de ayuda pre-grabados para difusión en autoservicio

Personal

- Clase virtual de formación en línea
- Asesoría a empleados
- Base de conocimientos con archivos audiovisuales
- Consultas o encuestas a empleados

Finanzas

- Relaciones con inversionistas
- Presentación a corredores (Roadshow)
- Presentación de resultados
- Negociación de contratos

La rentabilidad

Debe preguntarse

- ¿Cuanto tiempo estima usted que dedica a desplazarse para ir y venir de sus reuniones mensualmente? ¿1, 2, 3, 4 horas?
- ¿En términos de beneficio bruto, en cuanto evalúa usted su rendimiento por hora? ¿en 25, 50, 75, 100 dólares la hora o más?

El umbral de la rentabilidad

Considerando su rendimiento por hora, usted debe reducir su tiempo de desplazamiento en X número de horas para cubrir una mensualidad de \$50.00. Como consecuencia, el umbral de la rentabilidad de la WEBconferencia es bajo. Veámoslo de otra manera. Siempre considerando su rendimiento por hora, debe usted mejorar la eficiencia de sus reuniones de X minutos. Es suficiente reducir sus desplazamientos en kilómetros para ahorrar gasolina y demás costos. Se trata de transferir el costo de una fatalidad hacia una banalidad.

¿Es que eso le parece posible, sostenible e imperativo?

De hecho, el problema no es financiero. Es mejor dicho una cuestión de voluntad para salir de la zona de confort y curiosamente de disgusto, para variar, adoptar nuevas prácticas y entrar de lleno en el siglo XXI.

Las perspectivas

Las perspectivas que ofrece la WEBconferencia están por provocar un salto cualitativo hacia una nueva empresa así como concretizar las visiones más vanguardistas.

- ❑ **Empresa en tiempo real**
En directo, justo a tiempo, en oposición en diferido por ejemplo con el correo electrónico
- ❑ **Memoria corporativa**
Grabación de reuniones para los ausentes, ejemplo, para la integración de nuevos empleados
- ❑ **Empresa inteligente**
Presentación, colaboración, consulta, sinergia
- ❑ **Empresa estudiosa**
Comparte, intercambia, concentración en la pantalla de la PC y no en las paredes, memoria más elevada con audiovisual
- ❑ **Empresa ágil**
Reacción rápida, concertación, aceleración del proceso de toma de decisiones