

IT COMPANIES

Unir empresas e internet



"Las Pymes son nuestro mercado". Ronald McArthur, WSI

IT TRENDS

El año del Blog



"EL fenómeno es reciente". Álvaro Montes, blog Tec Digestión.

IT MANAGEMENT

El vital IT Manager



"EL IT manager debe entender el negocio". Orlando Cuevas, CIFIULA.

100 HIGH-TECH

EMPRESAS

CONOZCA QUIÉNES SON
Y QUÉ TECNOLOGÍAS UTILIZAN



Internet como otra parte de nuestro negocio y, también observamos el inmenso potencial, las herramientas y los recursos que provee a los empresarios para incrementar sus ganancias al atraer consumidores y disminuir gastos. Esto quiere decir que WSI apenas está empezando a simplificar el proceso de integrar Internet a los negocios”.

Para quién

Un ejemplo de cómo una empresa puede beneficiarse de una asesoría como la que proveen los IC de WSI es el de una firma manufacturera colombiana.

Con la eliminación de impuestos a productos importados y la consecuente mayor competencia, esta empresa necesita que sus productos se conozcan más y estén disponibles

a muchos más consumidores. Si la empresa es pequeña o mediana, puede no tener los recursos para pauta publicitaria en mercados internacionales así que puede acceder a esos consumidores potenciales a través de Internet pero debe hacerlo apropiadamente para que su mensaje llegue a los verdaderos interesados, y es allí donde el consultor de WSI puede ofrecer todo su conocimiento. Un caso exitoso real es el del Hotel Belice en esta misma ciudad. El franquisiado de WSI diseñó para este hotel una campaña que lo hizo conocer a sus clientes potenciales interesados en alojarse allí. Al inicio de la campaña, el hotel trabajaba a media capacidad; después de la campaña, trabajaba a toda su capacidad. Con una inversión menor a US\$ 1.000 la empresa logró recuperar su inversión

e incrementar sus ganancias. Otro cliente de un franquisiado de WSI, es Copa Airlines, quien también pudo comprobar las ventajas de contar con WSI y que gracias a su apoyo aumentó en la demanda de su servicio después de la asesoría del IC. WSI y sus franquisiados alrededor del mundo han implementado tantas soluciones como desafíos hay en las empresas. Uno de los más recientes elementos implementados exitosamente es WSI Life, un sistema de vídeo por e-mail en directo. “Uno de nuestros franquisiados aquí en Colombia lo implementó para una campaña presidencial y de esta manera pudo comunicar, todo el tiempo en y tiempo real, al personal de la campaña vía y con vídeo”, explica McArthur. Esta herramienta, como sacada de la ciencia ficción, sin duda revoluciona-

ALTO A LA POBREZA INFANTIL

Aparte de reunirse con sus franquisiados, Ronald McArthur lanzó en Bogotá el programa “Make Child Poverty History”, contra la pobreza infantil. Este programa es liderado mundialmente por World Vision y patrocinado por WSI en Perú, Filipinas, Sudáfrica, Tailandia, Rumania y ahora, Colombia.

Lo más destacable en este caso es que la iniciativa, por primera vez en los programas que patrocina WSI, fue de los franquisiados colombianos que visitaron la oficina en Toronto y vieron el seguimiento que WSI hace de cada

uno de los casos de niños que ayuda a través el programa.

“Un grupo de cinco de nuestros franquisiados colombianos visitó la oficina y vio una inmensa pared en la que tenemos toda la información de los casos que apoyamos para hacer seguimiento de cada uno de los niños. Ellos se emocionaron mucho y quisieron traer el programa a Colombia así que nos lo propusieron. Ahora, estamos lanzando el programa y con ello pretendemos vincular al sector empresarial a esta iniciativa”, afirma McArthur.



“Lo último en tecnología”.
Ronald McArthur, WSI.

rá la manera de hacer negocios en el mundo. “Imagine un cliente de unos franquisiados que tiene una base de datos de 250 clientes. A través de este sistema puede hablarles directamente a todos en directo y exponer nuevos productos, mostrarlos y definir con ellos en ese momento precios y demás detalles así todos estén en lugares distantes del planeta”, agrega.

Los franquiciados

Para llegar a ser un franquiciado de WSI hay que pasar primero por un proceso muy riguroso de selección. Básicamente, los consultores vienen de estos tres sectores: tecnología, ventas y gerencia. Una vez se les

otorga la franquicia, inician un aprendizaje que dura para toda la vida, pues el negocio es sumamente dinámico y se está actualizando constantemente.

“Primero hay un período de e-learning o aprendizaje por Internet que dura entre cuatro y seis semanas. Posteriormente, viajan a Toronto para un entrenamiento intensivo mucho más detallado durante una semana y finalmente se les asigna un “coach” en su país de origen para ayudarlos a empezar sus actividades, entrar en contacto con sus clientes y supervisar que están entendiendo las necesidades de sus clientes y respondiendo asertivamente a las mismas. Luego tenemos actualizaciones constantes y

tres reuniones anuales para intercambiar experiencias”.

Adicionalmente, explica que tienen una reunión virtual todos los días “en la que conocemos los últimos productos y servicios y la mejor manera de aprovecharlos”, agrega el directivo. Adicionalmente, cuando un franquiciado encuentra algún obstáculo en la asesoría a uno de sus clientes, le es asignado un mentor que puede estar en cualquier otra parte del mundo, pero que trabaja estrechamente con él a través de Internet para lograr encausar la solución adecuada para el empresario.

■ ANDREA DOMÍNGUEZ