

# El 92 % de empresas industriales no están preparadas para el cambio digital

13/03/2018 14:33

LA VANGUARDIA

Valencia, 13 mar (EFE).- El 92 % de las empresas industriales valencianas no sabe hacer negocio en Internet, lo que evidencia que el sector industrial de la Comunitat todavía no está preparado para la transformación digital, mientras que un 65 % de compañías tienen estrategias de captación y fidelización de clientes "obsoletas".

Estas son las conclusiones del encuentro "El estado del marketing en la Industria 4.0", organizado por la agencia valenciana de Inbound Marketing Connex y la agrupación innovadora Valmetal, con el respaldo de Femeval.

Asimismo, aunque las empresas intuyen que en Internet hay una oportunidad para hacer negocio (un 78 % ha invertido en una nueva web en los últimos tres años), no les está reportando resultados comerciales, según un comunicado de la organización.

El co-fundador y director de estrategia de Connex, Marcos García, ha explicado que, según un estudio elaborado a partir de una muestra cualitativa de empresas valencianas, el 65 % del origen de los contactos comerciales se obtiene mediante prospección comercial, una técnica tradicional que desaprovecha los recursos de Internet.

Ha añadido que lo mismo ocurre con las acciones de fidelización, que todavía el 92 % de empresas realiza mediante contacto comercial, ignorando a los

nuevos consumidores digitalizados y las nuevas tendencias del mercado en línea.

Además, los equipos de márketing están preocupados por la efectividad, puesto que no pueden invertir en más recursos o equipos, pero desconocen cómo ser más efectivos y que "las oportunidades de la transformación digital del márketing y ventas son inmensas".

Tanto Connexxt como el responsable de dirección y calidad de Valmetal, Marcel Cerveró, han expuesto herramientas valencianas, como la creación de un 'Roadmap', que establece el plan de trabajo inicial para la transformación digital del márketing y ventas; la 'Máquina de Generar Clientes' (para optimizar la presencia digital), y el diseño de un 'Modelo de Captación'.

Con estas soluciones, en aproximadamente seis meses las empresas pueden comenzar su digitalización, y en 18-24 meses pueden completar este cambio 4.0, reduciendo su coste por contacto comercial hasta un 62 %, logrando un 54 % más de contactos y siendo capaces de aumentar sus ventas hasta en un 47 %, según las mismas fuentes.

Desde Valmetal han explicado que, para ayudar a impulsar la adaptación digital de las firmas valencianas, el IVACE ha desplegado diferentes programas de ayudas, de los cuales las empresas pueden asesorarse a través de esta asociación. EFE