

tdconsultores



Somos una empresa enfocada en la transformación digital

Nos enfocamos en ayudar a nuestros clientes a diseñar e implementar sus estrategias y planes de transformación digital, agregando valor en cada uno de los componentes del proceso de manera coherente y exitosa. Somos agentes de transformación, acompañando el proceso de cambio, fortaleciendo el movimiento estratégico desde la perspectiva digital, cerrando la brecha tecnológica y apoyando la consolidación de los modelos de negocio con base digital.

Servicios

1 funnelup

Toda la potencia de administración y aceleración del canal digital y el canal de soporte

Framework de aceleración de ventas que permite explotar al máximo la generación de leads, a través de una comunicación omnicanal que acelera los viajes del cliente a través de la orquestación de plataformas que acompañan al usuario a través de todo el funnel.

■ segmentid

Plataforma de marketing automation que acelera el funnel de conversión.

■ smartleads

Identifica oportunidades, prioriza canales, predice comportamientos.

■ e.recovery

Seguimiento y recuperación de leads a través del contact center.

■ tactic.us

primera plataforma de uncrowded contact

Seguimiento y recuperación de leads a través del contact center.

2 tdtech

Software Factory

3 tdcommerce

Toda la potencia en e commerce con tecnología de punta, plataformas y las buenas prácticas que el mercado demanda hoy.

Plataformas en SAAS, desarrollos a medida, e integración de tecnología vinculada.

Implementa tu tienda electrónica de manera simple y rápida. Únete a las ventas digitales en el menor tiempo posible y con la mayor eficiencia.

Trabajamos con:



Las buenas prácticas y la ruta de la transformación digital al servicio de la dirección y de la gerencia:

4 fastrack

Programa Express

Programa de inmersión en la transformación digital, en los conceptos y modelos de transformación, economía digital, casuística y nuevos paradigmas.

Consultoría

5 boutique

Consultoría

Desarrollamos un concepto de consultoría flexible y orientado a las necesidades de la empresa y a la situación en la que esta se encuentra.

funnelup

funnelup

Framework de aceleración de ventas

Explota al máximo la generación de leads

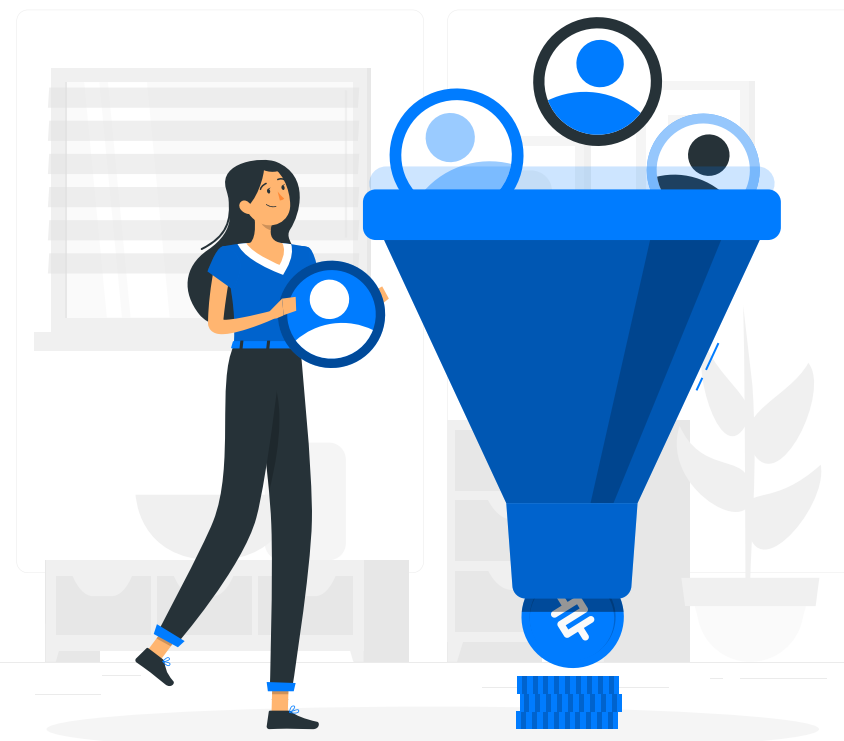
Framework que permite explotar al máximo la generación de leads/transacciones a través de la creación de un ecosistema que apalanca el canal digital con la asistencia del contact center (televenta).

Orquestación de plataformas

FunnelUp es un framework omnicanal que acelera los viajes del cliente a través de la orquestación de plataformas que acompañan al usuario desde que es un desconocido hasta que se convierte en un potencial lead para el cliente.

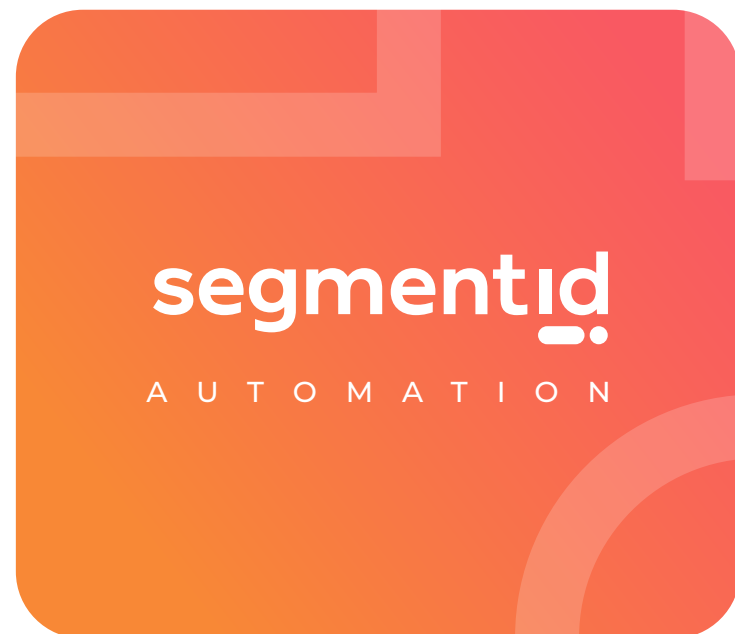
Posibilidad de seguimiento y gestión

Ofrece la posibilidad de hacer seguimiento y gestión del life time value de los leads del cliente, acercándose a ellos de manera proactiva y eficiente, sabiendo en qué estado dentro del ciclo de vida se encuentran.



funnelup

Compuesto de 4 plataformas interconectadas



segmentid

Marketing Automation

Aceleración y automatización de las acciones de marketing en función al comportamiento y respuesta de los usuarios. Cada acción, una respuesta específica, impulsando el objetivo.

- 1 Registro del comportamiento del usuario e integración con data del proceso.
- 2 Segmentación por múltiples criterios y score.
- 3 Interacción orquestada por múltiples canales, dentro y fuera del sitio.
- 4 Flujos automatizados y predictivos según el lead avanza por el embudo de conversión: desde leads nuturing hasta recuperación de carros abandonados.

ACCIONES SOBRE CONTACTOS IDENTIFICADOS O ANÓNIMOS

Campañas automatizadas y comunicaciones en “dripping” en función al comportamiento único del contacto. Despliegue multicanal por mailing, SMS, web push, Whatsapp y FOCUS (formato exclusivo de segmentid).

OFERTA DE VALOR

Aceleración y control de los canales digitales, implementación rápida, flexibilidad y soporte local permanente.



smartleads

- Identifica oportunidades
- Prioriza canales
- Predice comportamientos
- Direcciona puntos de respuesta
- Interconexión con bases de datos, algoritmos de cálculo y canales no digitales



e_recovery

- Monitorea el flujo de pagos de e commerce.
- Detecta transacción de pagos ejecutados pero no concluidos.
- Deriva las transacciones inconclusas al call center de recuperación.
- Asistencia al pago con medios alternativos para recuperar las transacciones.



tactic.us

tácticas de contacto multicanal

Servicio de contacto especializado en cadenas de valor digital a través de llamadas reactivas, chats, segunda capa de chatbots, whatsapp, mensajes de marketing, etc generando alto valor de conversión y logro de resultados en los procesos.

Logra tus objetivos en el mundo digital

Para cumplir con tus objetivos en el mundo digital, tienes que acelerar la cadena de valor de tu negocio en diferentes puntos. Desde aquí, arma acciones tácticas que impacten en el dinamismo del negocio, a través de un servicio de contactos personalizados.

Gestiona la comunicación en cada punto de tu cadena de valor

Comunicación reactiva y proactiva para generar alto valor de conversión y lograr resultados en los procesos.



evaluaciones



capacitaciones



asistencia en ventas



envío de sms



mailing

Onboarding del talento en casa

La plataforma enrola operadores tácticos que trabajan desde su hogar, coworking, o donde prefiera, siempre y cuando tengan una conexión de internet estable. Se dan de alta, reciben capacitación virtual, activan su sala de trabajo, reciben sus objetivos, y empiezan a monetizar.

tdtech

Software Factory

Acompañamos el cambio tecnológico y desarrollamos tecnología a medida.

software

- Desarrollos a medida
- Outsourcing de desarrollo
- Implementación SAAS (software as a service)
- Aplicaciones móviles
- Integración con sistemas legacy

plataformas

- Operación del negocio
- PAAS (platform as a service)

infraestructura

- IAAS (infraestructura as a service)
- on premises > housing > hosting > cloud > SAAS



procesos y data

- Rediseños y optimizaciones
- Integración con data legacy
- Analítica y data science

tdcommerce

tdcommerce

Potencia tus ventas con tecnología de punta.

Toda la potencia en e commerce con tecnología de punta, plataformas y las buenas prácticas que el mercado demanda hoy.

Plataformas en SAAS, desarrollos a medida, e integración de tecnología vinculada.

Implementa tu tienda electrónica de manera simple y rápida. Únete a las ventas digitales en el menor tiempo posible y con la mayor eficiencia.

Trabajamos con:



Metodología de implementación

fase de estudio y evaluación

- evaluación heurística
- benchmark
- investigación de usuarios

Perfiles

- Diseñador de interacción
- Estratega digital

arquitectura

Esta etapa se realizará en base a los resultados de Benchmark y la evaluación heurística. Una vez aprobada se pasará a realizar:

inventario de contenidos

mapa de contenidos

wireframe de alta fidelidad

Perfiles

- Diseñador de interacción

ajustes de interfaz

Ajustes en el diseño de interfaz, se definen los parámetros gráficos para realizar el desarrollo de los bocetos web.

Perfiles

- Diseñador de arte
- Diseñador web

desarrollo

La etapa de maquetación y programación será realizada una vez aprobados los bocetos gráficos.

maquetación HTML

configuración VTEX

implementación front end

capacitaciones

SEO onsite/analytics

validación de contenido

QA + pruebas

Perfiles

- Diseñador front
- Programador
- Analista de métricas
- Analista de SEO

test de usuario

Herramienta que permite identificar errores funcionales (lógicos o de usabilidad) y detectar anomalías en la experiencia de usuario. Se aplica a los usuarios después de la etapa de maquetación HTML.

Sus conclusiones y mejoras se aplicarán sobre los prototipos HTML.

Perfiles

- Diseñador de interacción

lanzamiento

actividades del negocio ecommerce

negociación con proveedores

logístico, medios de pago y otros.

definición de políticas y mensajes

devoluciones, protección de datos, mensajes email para el proceso de compra.

definiciones de producto

atributos, filtros, categorías, fichas de detalle.

analizar y definir procesos internos

almacén, logística, atención al cliente, recepción de pedidos, facturación, contabilidad, devoluciones, etc.

preparación de contenidos

catálogo, tomas de fotos, redacción de fichas, etc.

campana de lanzamiento

estrategia, planeamiento y ejecución.

integraciones automatizaciones

carga de productos contenidos

Herramientas de UX

negocio y estrategia

1. Workshop estratégico
2. Business Model Canvas
3. Value Proposition Canvas
4. Benchmark
5. Customer Journey

estudio de usuarios

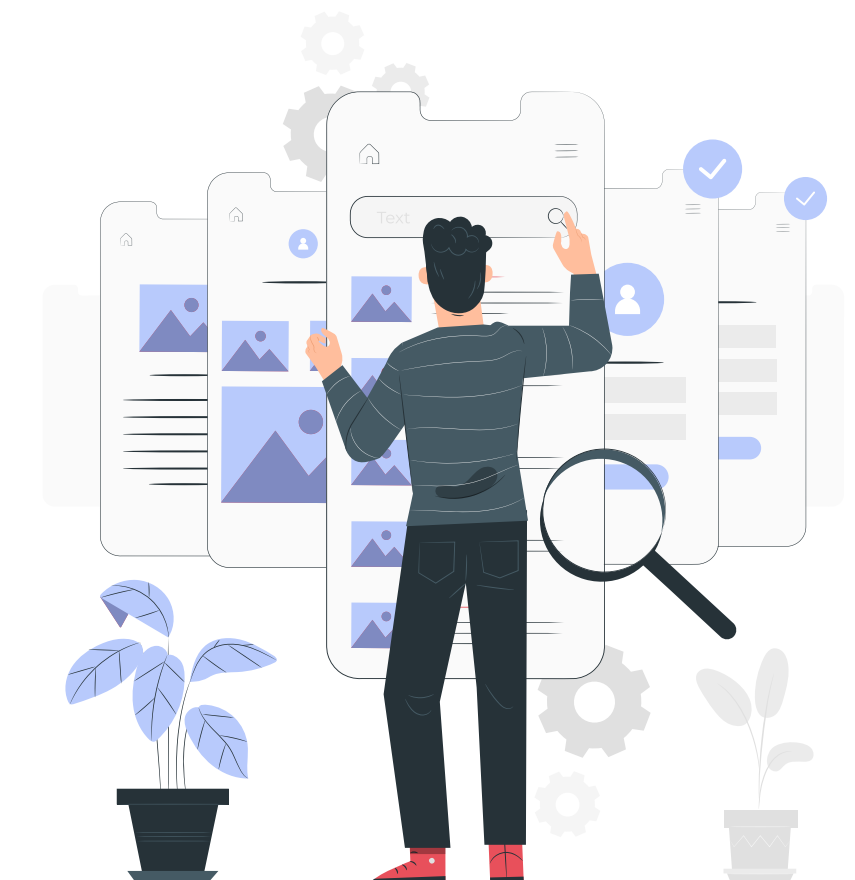
1. Entrevista en profundidad
2. Workshop conversacional
3. Test de usuarios remotos y presenciales
4. Análisis semántico
5. Microetnografía digital
6. Escenarios de interacción
7. Eyetracking

test heurístico

1. Visibilidad del estado del sistema.
2. Anticipación a las necesidades del usuario.
3. Autonomía del usuario.
4. Lenguaje de los usuarios.
5. Control y libertad del usuario.
6. Consistencia y estándares

se evalúa:

1. Eficiencia ejecución de las tareas.
2. Priorizar las interfaces con la Ley de Fitts: a más grande un objeto y cercano con el mouse, mayor interacción o recompensa al usuario.
3. Legibilidad - niveles



fastrack



Inmersión

Inmersión en los conceptos, modelos de transformación, economía digital, casuística y nuevos paradigmas.



Impacto

Herramientas, aplicaciones, metodologías, impacto en la cultura de la empresa, tecnología disponible y sus usos.

Objetivos

Aplicación práctica en la empresa "objetivo": Análisis conjunto de los diferentes aspectos revisados. Co-Creación del Road Map.



Inmersión en los temas relativos a transformación digital.



Descubrimientos metodológicos que faciliten el proceso de transformación digital.



Homologación de conocimientos e información al respecto, incluyendo nuevas tecnologías, técnicas y casos particulares.

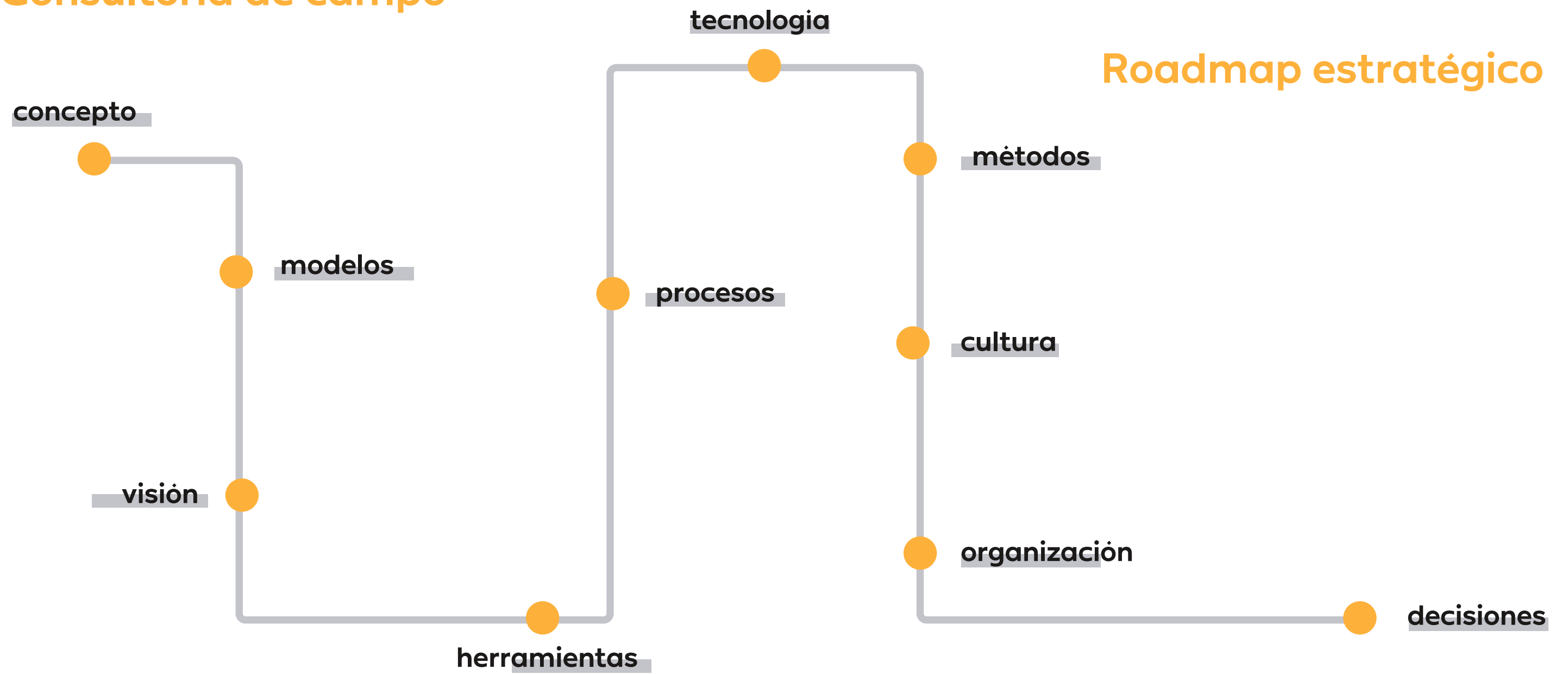


Desarrollar en un ambiente de colaboración e innovación los pilares del Plan de Transformación Digital de la Empresa (Co Creación del RoadMap).

Capacitación ejecutiva

Consultoría de campo

Roadmap estratégico



Contenido

1 claves de la transformación digital

Revisión de las variables empresariales que están involucradas en los conceptos de transformación digital. Qué implica transformación digital, qué esperar de ella y qué necesitamos para incorporar sus beneficios. Por qué las empresas tienen éxito o fracasan en sus proyectos de transformación digital.

2 descubrir la ambición digital de la empresa

Vistas las implicaciones, se busca identificar el potencial digital de la empresa, las ganas y ambición de adentrarse en procesos de transformación o de adaptación y su implicancia en los objetivos del negocio. Por qué las empresas tienen éxito o fracasan en sus proyectos de transformación digital.

3 economía digital clave para crear nuevos modelos de negocio

Se busca identificar el potencial digital de la empresa, las ganas y ambición de implementar procesos totales o parciales de transformación o de adaptación digital y su implicancia en los objetivos del negocio.

4 tecnologías emergentes

Revisamos las características principales de las tecnologías emergentes más destacadas del momento, describiéndolas en términos de que puedan ser entendidas por el contexto de la empresa. Se revisan sus aplicaciones y sus potencialidades dentro de los procesos de transformación.

5 gerencia de datos de información. big data vs small data

Los datos como fuerza dinamizadora de los cambios y la transformación de procesos. Revisión del concepto de big data, ejemplos aplicaciones e implicaciones. Revisión del concepto de small data y su papel en la toma de decisiones. Revisión de caso que ejemplifica la diferencia riesgos y aplicaciones.

6 participación en ecosistemas

Participación en ecosistemas, potenciando actuales y desarrollando nuevos. Uno de los factores más generadores del valor en la era digital es la capacidad de generar ecosistemas y convertir a la competencia en co-generador de valor para el cliente. Revisamos en este punto la potencialidad de detectar y construir ecosistemas en las cadenas de valor.

7 capacidades digitales en la organización

Uno de los factores más generadores del valor en la era digital es la capacidad de generar ecosistemas y convertir a la competencia en co-generador de valor para el cliente. Revisamos en este punto la potencialidad de detectar y construir ecosistemas en las cadenas de valor.

8 mercados digitales

Mercados digitales, audiencias, canales, retención y lealtad/valor en el negocio digital. La transformación de los mercados y de los negocios nos invita a buscar y encontrar a los clientes en los lugares en los que se encuentra. Este reto no es menor pues se trata de detectar las necesidades y los momentos exactos en los que los clientes requieren bienes y servicios para satisfacer.

9 diseño de estrategia digital

Revisamos ejemplos de respuestas estratégicas en el mundo digital, así como las piezas que se recomienda incluir en las estrategias digitales, el orden de las mismas y las decisiones usuales a las que las empresas se enfrentan en cada etapa. Revisamos modelos de evaluación de negocios, unidades o productos basados en procesos de transformación o adaptación digital.

boutique

boutique

Consultoria

Desarrollamos un concepto de consultoria flexible y orientado a las necesidades de la empresa y a la situación en la que esta se encuentra.

Definimos el grado de ajuste de la empresa al proceso de transformación digital, y evidenciamos las oportunidades de mejora, incluyendo el mundo digital en la estrategia.



Contáctanos

tdconsultores



+51 981 045 950



+51 975 359 324

tdconsultores