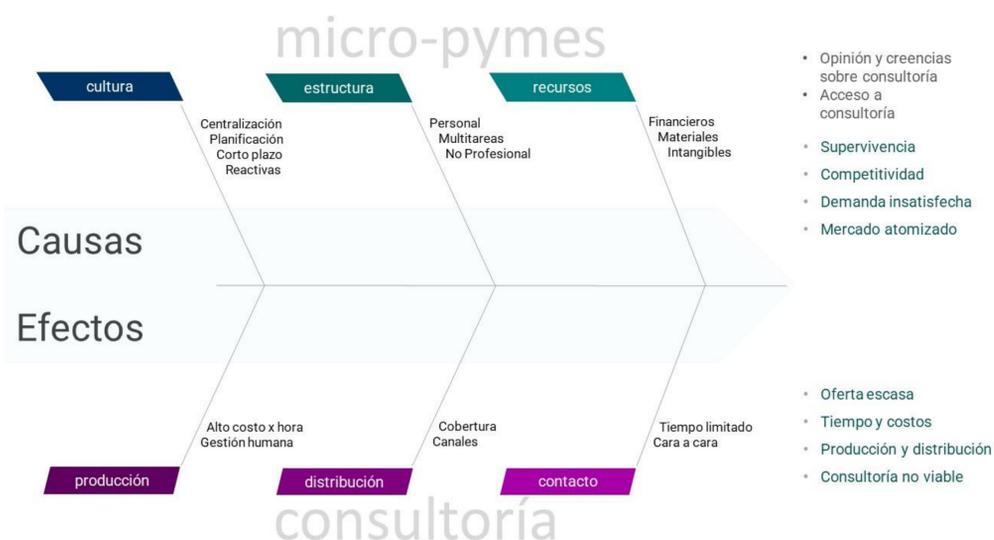


Consultoría y asistencia virtual para micro-pymes

Costanzo Martin
Maestría en Administración de Empresas
Email: costanzo_martin@hotmail.com

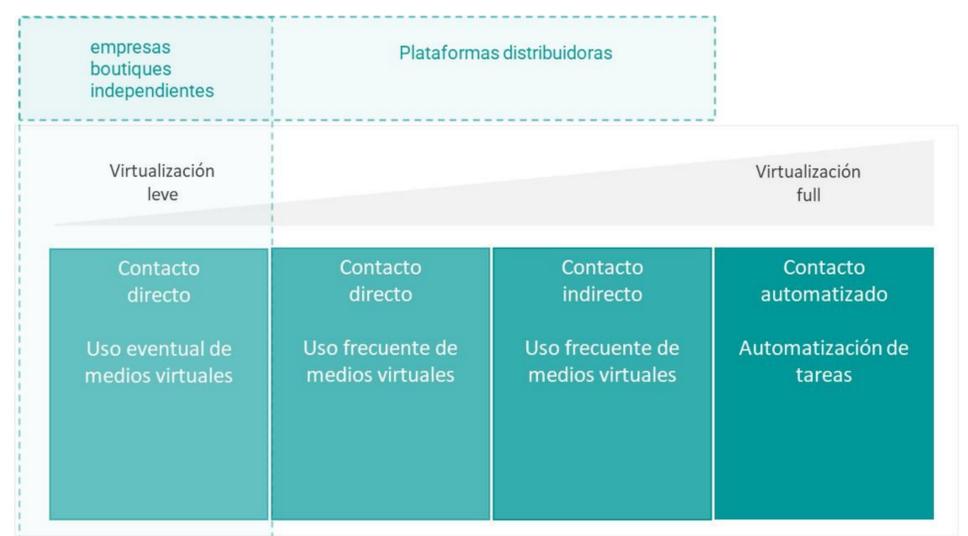
¿Es viable una plataforma de consultoría y asistencia para micro-pymes, de bajo costo y efectiva?.

El modelo de consultoría tradicional, implica un alto costo por hora y gestión humana intensiva. La cobertura y alcance del servicio es limitada al grado de presencialidad y contacto cercano con el cliente. El servicio requiere una transformación de su producción y entrega.



Discusión

Se analizó el modelo tradicional de asesoría y se identificó una demanda insatisfecha en el sector micro-pymes, por el alto costo de generación del servicio. Este sector requiere de un servicio amigable, visual, didáctico y de bajo costo.



Objetivo

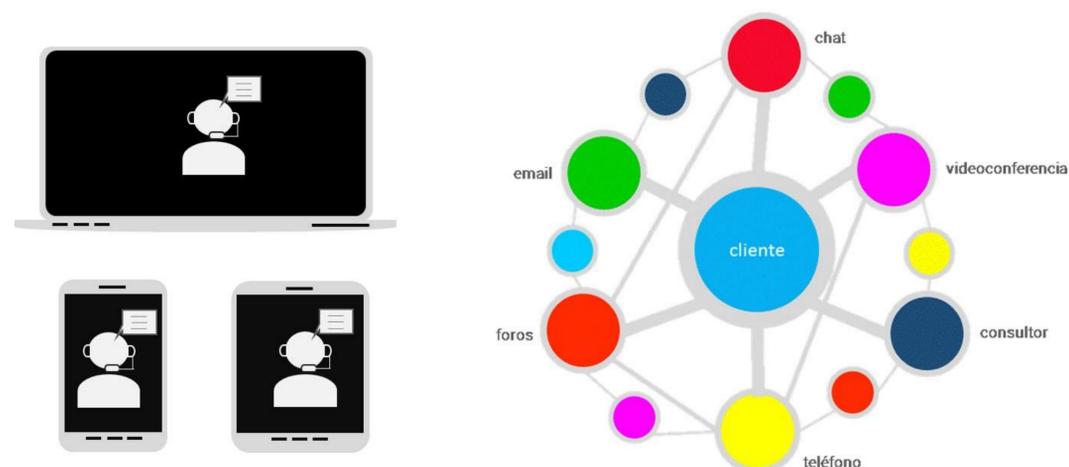
El objetivo de la plataforma de asesoría es escalar el servicio para abarcar un gran volumen de micro-pymes, automatizando todos los procesos posibles del servicio, incorporando mayor valor, virtualizando el contacto y montado sobre plataforma, con acceso a multicanales.



Principales resultados

El modelo tradicional de asesoría se puede virtualizar, reduciendo procesos y tareas claves que impactan en el tiempo de producción, distribución y contacto con el cliente. El modelo de asesoría virtual es replicable en multicanales, para adecuarse a la comodidad del cliente.

PLATAFORMA DE ASESORÍA VIRTUAL



Referencias

Alba, A. (2018). Consultoría en tiempos digitales.
Christensen, C. & Overdorf, M. (2000). Meeting the challenge of disruptive change. Harvard Business Review OnPoint.
Conusltancy.uk. Tipos de consultorías.
Goodwin T. (2015). "The battle is for the customer interface."

PWC (2019). ¿Qué es consultoría?
Schwab K (2016). La cuarta revolución industrial. Penguin Random House Grupo Editorial España.