



UNIUNEA EUROPEANĂ



Reteaua Antreprenorilor Regionali este o comunitate business care faciliteaza accesul la Metode, Oameni si Recomandari cu Entuziasm. Intalnirile de networking contribuie la dezvoltarea cunostintelor si la crearea de noi relatii business.

20 APRILIE 2021

Ora: 16:00, 17:00, 18:00, 19:00

Locatia: Centrul Regional de Consiliere Business

Adresa: Municipiul Craiova, judetul Dolj.

Agenda intalnirii:

- ❖ Inregistrarea participantilor
- ❖ Sesiune de prezentare a produselor/serviciilor fiecarui participant
- ❖ Digitalizarea – un pas vital pentru afacerile viitorului
- ❖ Sesiuni de networking 1 to 1
- ❖ Networking liber

De ce sa participi?

- Pentru calitatea participantilor, deschiderea lor pentru relationare, pentru a te inspira si pentru a te ajuta sa-ti dezvolti abilitatile antreprenoriale, prin exemple din propria lor experienta.
- Afla subiecte interesante legate de business-ul tau: legal, contabilitate, resurse umane, marketing, vanzari, PR.
- Beneficiezi de experienta si energia antreprenoriala a unui grup de intreprinzatori care fac business.

Digitalizarea - un pas vital pentru afacerile viitorului

În anii '90, odată cu inovațiile din domeniul tehnologiei, companiile au început să investească tot mai mult în digitalizare. Atunci digitalizarea însemna un site web, diverse echipamente și programe. La distanță de 3 decenii, digitalizarea a căpătat noi înțelesuri, iar companiile care nu pot ține pasul cu progresul tehnologic riscă să dispară complet de pe piață.

Ce este digitalizarea?

Digitalizarea presupune integrarea tehnologiei în toate sectoarele unei afaceri și are ca rezultat schimbări fundamentale în modul de operare a acesteia și în valoarea pe care aceasta o oferă clientului final.

Bineînțeles, pentru fiecare afacere digitalizarea poate însemna cu totul altceva, în funcție de specificul și nevoile fiecăruia. De exemplu, în sistemul bancar digitalizarea presupune atât transpunerea în mediul virtual a datelor, cât și disponibilitatea față de client. În schimb, în retail, digitalizarea înseamnă, în principal, existența unui spațiu de vânzare virtual.

Care sunt beneficiile digitalizării?

Nu am vorbi astăzi despre digitalizare dacă acest proces nu ar avea beneficii evidente pentru toate domeniile de business.

Principalul avantaj al digitalizării îl reprezintă **dispariția intermediarilor**. La doar un click distanță se poate afla furnizorul direct. Nu mai ai nevoie să pierzi timp (și de multe ori bani) prin magazine. Nu trebuie să mai aștepți până când retailerul primește confirmarea de la furnizor. Produse și servicii, toate sunt acum la un click distanță.

Și tocmai pentru că este atât de ușor de stabilești o **relație directă cu clienții**, este extrem de ușor să o și întâlnești. Orele de program sunt inexistente în mediul online. Un site este disponibil 24/7. Un site inteligent oferă răspuns clienților la majoritatea întrebărilor la orice oră din zi sau din noapte fără a fi nevoie de prezența fizică a unui operator. Mai mult, după cum probabil ai văzut, asistenții virtuali bazați pe inteligență artificială sunt din ce în ce mai prezenți (Ați cunoscut-o pe Livia de la BT? Sau îl preferați pe George oferit de BCR?).



Robotul Livia de la BT®

Un alt beneficiu oferit de digitalizare este posibilitatea unor **noi relații de colaborare** în special între companii specializate în domeniul digital (IT, social media, online marketing) și companii sau entități din domenii tradiționale (retail, banking, horeca).

Digitalizarea aduce și **noi oportunități pe piață**, atât în ceea ce privește inovarea în domeniul tehnologic, cât și transformarea domeniilor tradiționale.

Care sunt factorii ce influențează digitalizarea?

Deși trendul este favorabil, digitalizarea afacerii tale depine de o serie de factori foarte bine stabiliți:

- **tipul de produs finit** - ce produce compania ta? Poate fi acesta livrat electronic? De exemplu, companiile aeriene și-au digitalizat deja activitatea în procent de 90%. Biletele de avion pot fi cumpărate online și livrate electronic. Check-inul se face online. Interacțiunea cu clientul final este foarte limitată. În schimb, în industria auto drumul

de la intenție la achiziție este mult mai anevoios și se încheie de prea puține ori în mediul online.

- **informațiile necesare despre produs** - în ziua de azi cărțile mari de instrucțiuni pentru orice produs sunt studiate de mai puțin de 10% dintre consumatori. Informațiile necesare despre orice produs, oricât de multe sau de complexe, se găsesc în mediul online. Mai mult, consumatorii nici măcar nu le caută neapărat pe site-ul pe care au găsit produsul propriu-zis, ci mai ales în recenziile altor utilizatori.
- **capacitatea de a oferi mai multe produse pe aceeași platformă** - vă vine să credeți sau nu, dar în trecut existau companii diferite care ofereau credite, asigurări, ipoteci și așa mai departe. Astăzi aceeași platformă poate oferi o gamă extrem de variată de produse, iar cel mai bun exemplu în acest caz sunt platformele online de retail (Amazon, ebay, emag, elefant).
- **ușurința de a găsi un produs sau serviciu** - datorită dezvoltărilor tehnologice, orice ai nevoie se află la un search distanță. Google a revoluționat complet modul în care căutăm informațiile, iar lumea digitală a adoptat această platformă fără nici un fel de reținere. Mai mult, metode specifice de optimizare a motoarelor de căutare au fost dezvoltate astfel încât fiecare căutare să primească un răspuns eficient și satisfăcător.
- **actualizare a informațiilor în real time** - acest aspect este esențial în acele domenii în care informațiile se schimbă rapid sau trebuie să operezi în afara orelor standard de program (bursă, baking, shopping online)
- **personalizarea produsului** - digital înseamnă personalizabil, adică ușor de recunoscut de către client.

Cum poate schimba digitalizarea afacerea ta?

Deși fiecare afacere are specificul său, există câteva elemente ale transformării digitale ce apar în cazul fiecărei companii ce decide să facă acest pas.

Principalul element ce se schimbă în bine este **experiența clientului**. Acesta are acces mai ușor la informații și la produsul final. Apoi, **agilitatea operațională** este îmbunătățită deoarece dispar mare parte dintre intermediari. Bineînțeles că digitalizarea aduce și transformări în ceea ce privește **cultura organizațională și a leadershipului**.

Este esențial să nu pierzi însă din vedere faptul că digitalizarea înseamnă și ușurarea muncii datorită standardizării anumitor practici.

Care sunt soluțiile digitale de care poate beneficia afacerea ta?

În contextul unei economii digitale, toate afacerile au nevoie de o componentă digitală. Standardizarea în domeniul fiscal, dar și nevoia de a mulțumi consumatorul impun adoptarea de soluții digitale indiferent de nișa în care activezi. Iar modul în care abordezi aceste soluții poate face diferența între supraviețuirea afacerii tale în noul deceniu sau eșecul său.

Este foarte important să ai în vedere faptul că scopul tău este, în continuare, satisfacerea clienților. Constant trebuie să te întrebi ce va motiva consumatorul final să achiziționeze produsul tău? De cele mai multe ori răspunsul este unul emoțional și poți să îl preîntâmpini cu strategiile adecvate. Totuși, pentru a realiza acest lucru trebuie să iei în considerare feedbackul primit de la alți clienți.

În epoca digitală, feedbackul poate veni foarte ușor și, împreună cu nevoiele clientului, dictează soluția potrivită pentru afacerea ta.

Site-ul web

Dacă ceea ce vor clienții tăi sunt informații și/sau produse finite, atunci site-ul web este vital pentru afacerea ta. La SweetLime știm că site-ul web este cartea de vizită a clienților noștri în mediul online și de aceea avem grijă ca fiecare site web creat să îndeplinească următoarele cerințe:

1. **Oferă o cantitate mare de informații direct consumatorului final** - indiferent că vorbim despre produse sau despre servicii, fiecare site creat de noi spune o poveste.
2. **Este complet personalizabil** - în funcție de domeniul tău de activitate, de specificul afacerii tale și de preferințele personale.
3. **Este ușor de găsit prin intermediul motoarelor de căutare** - fiind optimizat SEO
4. **Interfață real time** - pentru domeniile în care informațiile trebuie actualizate rapid și în permanență

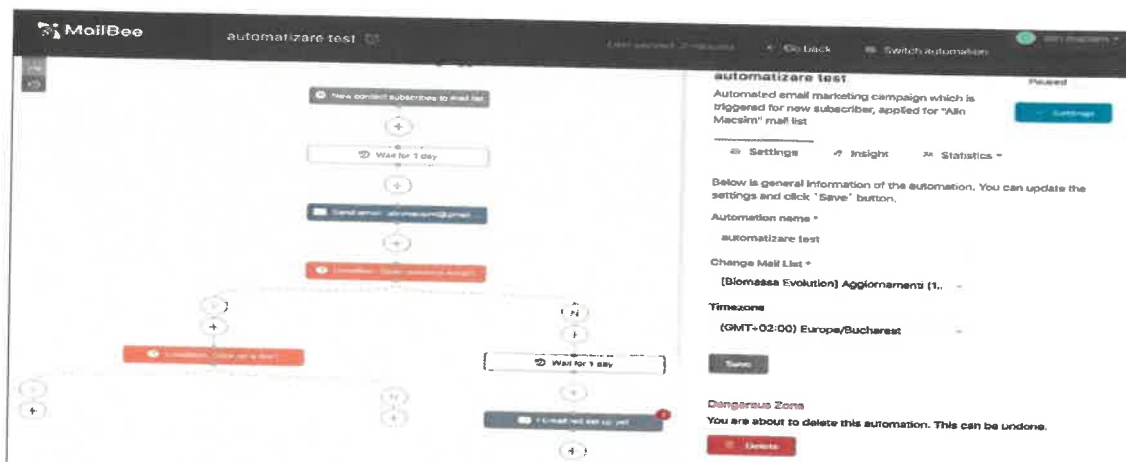
Chat botul

Un chat bot poate fi cel mai bun prieten al afacerii tale în mediul virtual. El nu doarme niciodată și are răspuns la cele mai multe dintre întrebările clienților tăi. Este ușor de programat și poate fi atât de prietenos încât interlocutorul său nici măcar să nu realizeze că nu stă de vorbă cu un om.

Newsletterul

Cea mai la îndemână soluție de a fi permanent în legătură cu clienții tăi în era digitală este newsletterul. Această soluție digitală reprezintă o metodă sigură și elegantă de a oferi informații importante clienților, de a le atrage atenția și de a-i fideliza. Mai mult, acesta este o componentă foarte importantă a funnelului de marketing pe care îl poți pune în mișcare pentru a-ți crește vânzările în mediul online.

La SweetLime am dezvoltat instrumentul perfect pentru crearea și punerea în funcțiune a unui newsletter adecvat pentru fiecare afacere în parte.



Social media

Acest produs al digitalizării este crucial pentru buna funcționare a oricărei afaceri actuale. Oamenii s-au mutat în mediul virtual și petrec cea mai mare parte a timpului acolo, iar orice afacere care se respectă trebuie să fie acolo unde sunt clienții săi.

Bineînțeles că pentru o companie nu este suficient să existe în social media. Aici intervenim noi. În urma unei analize detaliate a profilului, publicului țintă și concurenței, realizăm pentru fiecare dintre clienții noștri o strategie de social media și un calendar editorial personalizat. Astfel, poți duce campanii de online marketing și poți menține relația cu publicul țintă.

Ce afaceri am adus în lumea digitală?

Astăzi vrem să îți vorbim despre două exemple de afaceri pe care le-am adus cu succes în lumea digitală. Profilurile diferite demonstrează că orice afacere poate fi digitalizată cu succes. Tot ce îți trebuie este determinare și deschidere față de noile tehnologii.

Exemplul 1: [Cori Hiit](#)

Cori este un antrenor personal din Timișoara care a dorit să își ducă afacerea la următorul nivel. Ea a apelat la serviciile noastre pentru a o ajuta să creeze un site web ceva mai special. Cori dorea să creeze o comunitate online bazată pe

pasiunea pentru fitness și dorința de a face mișcare. În același timp, obiectivul ei era acela de a oferi libertate membrilor comunității în ceea ce privește programul, dar și de a crea produse personalizate pentru fiecare dintre ei. Astfel, site-ul Cori Hiit pare un simplu site de prezentare, însă este mult mai mult. Soluția cu care am venit oferă posibilitatea creării unui cont pe site, după care o zonă complet ascunsă se deschide utilizatorului. Aici acesta are disponibile programele de antrenament pe care trebuie să le urmeze și pe care le poate realiza oricând, în intimitatea casei sale.

Exemplul 2: Artisans d'Amour

Artisans d'Amour este un boutique din Timișoara cu un profil deosebit deoarece comercializează lenjerie intimă și produse erotice. Deși brandul este cunoscut în zonă, s-a dorit extinderea sa la nivel național și dezvoltarea segmentului de retail online.



Astfel, soluția noastră pentru Artisans d'Amour a fost un site elegant, user friendly, cu imagini de calitate și informații detaliate despre fiecare produs. Noul site a contribuit semnificativ la creșterea vânzărilor online și la awarenessul brandului.



Exemplul 3: Biomassa Evolution

Brandul italian Biomassa Evolution oferă soluții energetice moderne. Inițial, creatorul brandului era un simplu agent de vânzări ce a identificat o oportunitate pe piață, însă avea nevoie de ajutor pentru a-și duce afacerea la următorul nivel.

Ceea ce am făcut pentru Ugo a fost relativ simplu, dar cu un impact puternic asupra întregului său business. Am pornit de la nevoia acestuia de a gestiona mai bine timpul pe care îl petrecea pentru a găsi clienți. În locul întâlnirilor lungi și, de multe ori inutile, am creat un site web și un sistem de prezentare video. Acest sistem am început să îl promovăm pe internet, iar cu ajutorul unui funnel de marketing bine pus la punct, întâlnirile cu potențialii clienți s-au transformat în întâlniri pentru semnarea contractului.

După ce businessul a început să crească datorită noului sistem de identificare a clienților, am actualizat și partea de customer care. Printr-un serviciu relativ simplu de ticketing am reușit să rezolvăm remote aproximativ 90% din problemele cele mai comune ale utilizatorilor finali. Această soluție digitală a dus la creșterea numărului de clienți de 6 ori într-o perioadă de 2 ani.



Timpul pentru digitalizarea afacerii tale este acum. Situația acută demonstrează un fapt simplu: companiile care rămân doar în stadiu analog au mult prea puține șanse de supraviețuire în era tehnologiei. Deci a venit momentul să găsești soluția digitală pentru afacerea ta. Cum poți face acest lucru fără a irosi timp și resurse? Apelând, bineînțeles, la experți.

Lasă-ne un comentariu sau completează formularul nostru de contact și hai să aducem afacerea ta pe piața digitală!

Ceea ce am făcut pentru Ugo a fost relativ simplu, dar cu un impact puternic asupra întregului său business. Am pornit de la nevoia acestuia de a gestiona mai bine timpul pe care îl petrecea pentru a găsi clienți. În locul întâlnirilor lungi și, de multe ori inutile, am creat un site web și un sistem de prezentare video. Acest sistem am început să îl promovăm pe internet, iar cu ajutorul unui funnel de marketing bine pus la punct, întâlnirile cu potențialii clienți s-au transformat în întâlniri pentru semnarea contractului.

După ce businessul a început să crească datorită noului sistem de identificare a clienților, am actualizat și partea de customer care. Printr-un serviciu relativ simplu de ticketing am reușit să rezolvăm remote aproximativ 90% din problemele cele mai comune ale utilizatorilor finali. Această soluție digitală a dus la creșterea numărului de clienți de 6 ori într-o perioadă de 2 ani.



Timpul pentru digitalizarea afacerii tale este acum. Situația acută demonstrează un fapt simplu: companiile care rămân doar în stadiu analog au mult prea puține șanse de supraviețuire în era tehnologiei. Deci a venit momentul să găsești soluția digitală pentru afacerea ta. Cum poți face acest lucru fără a irosi timp și resurse? Apelând, bineînțeles, la experți.