

El dato

La crisis como la posibilidad para reinventar el modelo de negocio

Contingencias como la que se está viviendo actualmente hacen que las empresas desarrollemos modelos de operación flexibles y que sean capaces de adaptarse a cambios repentinos y diarios para mantener las condiciones que permitan alcanzar, sostener y potenciar la relevancia en su entorno. A continuación, algunos tips que le puede ayudar a desarrollar las capacidades de su empresa de cara a mantener su competitividad.

1 Lea el entorno y sus cambios:

La situación del COVID-19 está generando cambios sociales, económicos, políticos, ambientales y tecnológicos a nivel global. Esta crisis será el punto de partida para definir cómo se moverá el mundo en los próximos años. Por lo tanto, es indispensable un monitoreo permanente de señales para conocer sus impactos a todos los territorios, personas, estados y empresas.



2 Piense en el cliente:

Los clientes no volverán a ser los mismos una vez se supere la contingencia. La evolución de las preferencias y los comportamientos estarán marcados por este periodo de aislamiento en casa. El consumo después del COVID-19 volverá a estar impregnado de incertidumbre y búsqueda de seguridad, como ya ocurrió tras la crisis económica de 2008. A continuación, las tendencias que vienen con más fuerza:

- Las empresas deben reforzar la sensación de calma, seguridad, protección y de bienestar generando lazos emocionales más positivos.
- El aislamiento en casa hace que las personas busquen nuevas alternativas para divertirse, comunicarse, comprar/ consumir o trabajar a través del mundo digital.
- La percepción de la importancia del cuidado personal y el equilibrio cuerpo-mente, se ha acelerado durante la pandemia.



3 Hiperconectividad:

El acelerado desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación de las últimas décadas ha habilitado la interacción de las personas y las empresas con su entorno. Actualmente, y con el aislamiento, estas conexiones han crecido exponencialmente una gran oportunidad para que el comercio online crezca en el mundo, así como para que las redes sociales aumenten su incidencia como medio para obtener actualizaciones rápidas y de fuentes oficiales de las novedades.



4 Revise el modelo de su negocio:

Deje de ser líder por un momento y asuma el rol de facilitador en la generación de ideas con empleados y amigos. Emplee la inteligencia colectiva y la imaginación para crear una lista de alternativas.

Desde la herramienta de su preferencia, revise cada uno de los elementos que compone el modelo de negocio y cuestione, a través de las siguientes preguntas, los aspectos críticos:

- ¿Cuáles son las realidades/ necesidades de tus clientes actuales?
- ¿Cuáles son las prioridades por las cuales ellos están hoy dispuestos a pagar?
- ¿Existe la oportunidad de llegar a nuevos clientes y/o mercados potenciales?
- ¿Su propuesta de valor está satisfaciendo las necesidades de sus consumidores?
- ¿Tiene más de un camino disponible para llevar y comunicar su propuesta de valor a los clientes?
- ¿Cómo puede brindar bienestar a su equipo y comunidad?
- ¿Debe buscar nuevos aliados como operadores logísticos para atender su demanda?



La crisis que vivimos ha acentuado esta necesidad de reinventarse porque ahora es, en muchos casos, no sólo una oportunidad de mejora para la empresa sino una cuestión de supervivencia. En este contexto, la reinvención en el modelo de negocio se presenta como un factor clave para la mejora de resultados y la generación de nuevas vías de crecimiento.

Fuente: Revista dinero – Hábitos nuevos de consumo en el mundo por el Covid – 19.
Revista Forbes : ¿Cómo prosperar su negocio después del coronavirus?

¿Por qué contratar servicios de desinfección?

Según la OMS una de las principales vías de transmisión del COVID-19 es el contacto con superficies contaminadas. Por esta razón, una desinfección exhaustiva es primordial para prevenir el contagio.

La higiene diaria que se realiza en las oficinas no es suficiente para eliminar los microorganismos que se van depositando en las superficies, materiales o implementos; esta debe ser apoyada con el servicio de Desinfección por Nebulización ya que permite mejoras en aspectos críticos de limpieza, accediendo a rincones o espacios que serían inaccesibles mediante la limpieza convencional.

¡Por eso lo invitamos a continuar cuidando su salud y la de sus colaboradores!

Ocuservis S.A. le ofrece un servicio de limpieza con equipos, insumos, procedimientos y técnicas de desinfección por nebulización para las áreas de su empresa, con el personal calificado, entrenado y capacitado, con el fin de garantizar un servicio, confiable y seguro que permita cuidar la salud de su equipo de trabajo. Si prefiere podemos suministrarle los equipo e insumos para desinfección.

Contáctenos...

¡Somos el aliado que usted necesita!



@ocupar.temporales



Ocupar



@ocupar.temporales

www.ocupar.com.co

2



Nuestros medios de comunicación

En Ocupar Temporales S.A estamos comprometidos con el bienestar de nuestro equipo de colaboradores, con la sostenibilidad del servicio a nuestras empresas usuarias y la continuidad de la operación a nivel nacional. En medio de la situación de salud pública generada por el Covid- 19, nuestro propósito es seguir cumpliéndole a nuestros colaboradores, con la generación de empleo digno, formal y legal; minimizando el impacto de esta situación y buscando siempre el bien común.

Queremos decirles que nuestros canales de comunicación están disponibles para mantenerlos informados y atender sus necesidades, de esta manera buscamos seguir estando cerca de todos nuestros públicos:



Página web:

Por medio de **www.ocupar.com.co** podrá encontrar información general y acceso a los siguientes portales:



(A) PQRS:

Por medio del cual, se pueden registrar peticiones, quejas, reclamos, sugerencias o felicitaciones con el área encargada.



(B) Mi Ocuweb:

A través de este portal los colaboradores pueden solicitar su certificado laboral, comprobantes de pago, planilla de seguridad social y consultar el valor de sus ahorros en el Fondo de Empleados.



Ejecutivo de Servicio:

Quien está atento desde su correo electrónico y teléfono celular para resolver de primera mano inquietudes laborales.



Redes sociales:

Facebook, Instagram y LinkedIn: Para encontrar información de utilidad para nuestros grupos de interés y comunidad en general.



Boletín Ocunoticias:

Dirigido a nuestros trabajadores en misión a través de su correo electrónico con información de interés general e información de nuestra organización.



Boletín Focus:

Llega al correo de nuestros clientes y en él se encuentra información de interés general y/o servicios.



P.B.X:

Contamos con líneas telefónicas a nivel nacional para tener el gusto de atender su solicitud y/o despejar dudas:

Cali: (2) 487 9999

Santander de Quilichao: (2) 844 3100

Villavicencio: (8) 684 9229

Bogotá: (1) 744 2888 – 390 5555

Barranquilla: (5) 309 3484

Buga: (2) 238 4477

Medellín: (4) 604 4005

Buenaventura: (2) 297 8777 – 297 9251

Bucaramanga: (7) 697 2767

Pereira: (6) 340 0660 – 340 1533

Ibagué: (8) 277 0811 – 277 0999

No seremos los mismos después de esto... **Seremos mejores**

La situación por la que estamos pasando ha marcado un antes y un después en nuestras organizaciones, nos ha dado la posibilidad en medio del caos, de reinventarnos.

Sabemos que no ha sido una situación fácil, lo que nos ha llevado a reflexionar que debe primar el bien común. Sabemos que saldremos más solidarios y fortalecidos.

¡Agradecemos las medidas que ustedes han tenido en cuenta para proteger a nuestros colaboradores!



@ocupar.temporales



Ocupar



@ocupar.temporales

www.ocupar.com.co