

REVISTA **M** **em** **pre** **sa**

CRECIENDO A OTRO NIVEL

FILANTROPÍA EN LOS
NEGOCIOS: ¿ES DE
VERDAD IMPORTANTE?

COLABORADORES
INVALUABLES:
¿CÓMO DETECTARLOS?

TRANSFORMACIONES
EN VIVIENDAS DE LUJO
DESPUÉS DE LA NUEVA
NORMALIDAD

CIBERSEGURIDAD:
CONSEJOS CRÍTICOS
PARA QUE CUIDES
TU NEGOCIO

**ADOPTA ESTAS
ESTRATEGIAS**
PARA LA NUEVA NORMALIDAD

\$50.00 MXN · \$2.64 USD



ADAPTACIÓN Y RENOVACIÓN DE RH
EN TIEMPOS ACTUALES



Todos los días aprendemos algo nuevo, pero en pandemia el aprendizaje se acelera.

Amigo lector:

Agradezco a todos ustedes, mis amigos lectores, que por más de un año nos hayan seguido leyendo. Estoy seguro que durante esta pandemia hemos aprendido cosas nuevas; ahora usamos, por ejemplo, herramientas tecnológicas que nunca imaginamos. Así que estoy casi seguro de que estás leyendo esta revista en su formato digital.

De la pandemia quiero contarles mi gran impresión de ver cada día cómo el comercio electrónico crece a pasos agigantados. Una de las cosas rescatables de la pandemia que nos azota es que las personas que no nacimos en la era digital, o que teníamos miedo de hacer nuestras compras en línea, hemos aprendido –no solo aprendimos eso– a comunicarnos con nuestros seres queridos, colaboradores, amigos, clientes y proveedores, haciendo negocios de manera no presencial, con la misma o mayor efectividad que estar reunidos físicamente en muchos casos.

Esa tecnología que nos alejaba a los individuos, hoy nos está acercando de manera impresionante, aunque nunca será lo mismo estrechar la mano o dar un abrazo. La tecnología nos ha dejado avanzar y descubrir que disponemos de muchas más formas para seguir creciendo.

DIRECTOR GENERAL REVISTA MHEMPRESA
Raúl Campos Espinoza

**Entrenamiento en ventas,
servicio al cliente y
liderazgo comercial**

CAPACITACIONES VÍA

zoom

www.acane.com.mx
contacto@acane.com.mx

Plaza del Botánico, Calle Carlos Lineo #1997 Int. 204,
Col. Chapultepec, C.P. 80040.

Culiacán, Sinaloa.



COLABORADORES

Raúl Campos Espinoza
DIRECTOR GENERAL

Iliana Bernal Gutiérrez
DIRECTORA EDITORIAL

Gabriela Bernal Gutiérrez
DISEÑADORA SENIOR

Pedro Benítez Montañez
EDITOR

Jazmín Chaidez Rocha
GERENTE DE VENTAS

Rosario López Torres
DISEÑADORA JUNIOR

Ameis Lectores A.C.
REDACTORES



Ahorra hasta un **95%**
en tu consumo de luz
con **paneles solares**

Compruébalo ingresando a greengy.com.mx
y te decimos cuánto puedes ahorrar

RECUPERA TU INVERSIÓN HASTA EN DOS AÑOS

CONTENIDO

SEPTIEMBRE -
OCTUBRE 2020

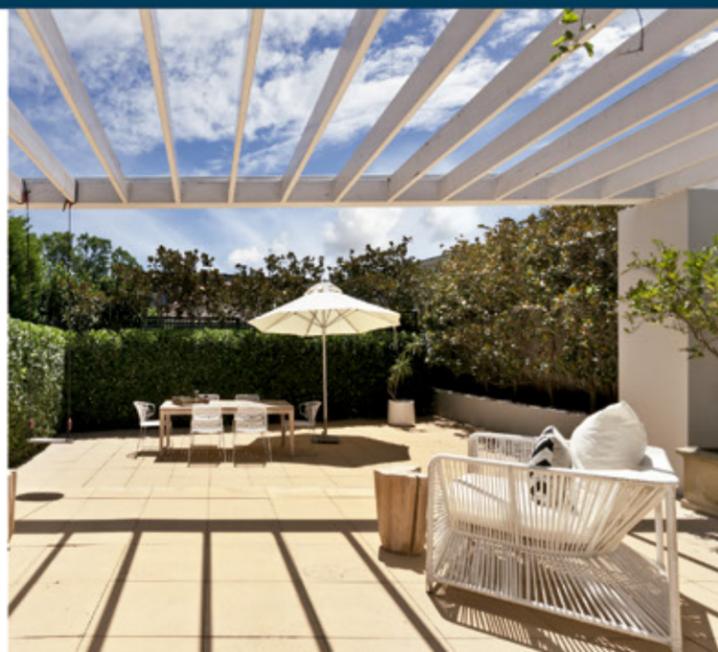


32 **NEGOCIOS**

La importancia del control de procesos

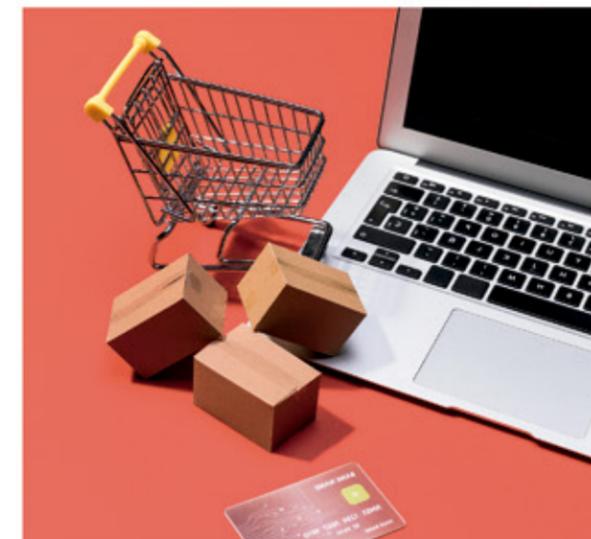
ESTILO DE VIDA

- 8 Transformaciones en viviendas de lujo después de la nueva normalidad
- 15 Slow life, un nuevo estilo de vida para la nueva normalidad



NEGOCIOS

- 20 Bienestar corporativo, la adaptación de la empresa perfecta para estos tiempos
- 27 Coste de oportunidad: Evaluación de decisiones para grandes empresas
- 37 Filantropía en los negocios: ¿Es de verdad importante?
- 42 Gestión proactiva, un beneficio que impulsa grandes proyectos
- 46 Ecommerce, un impulso para los negocios en la nueva normalidad



RECURSOS HUMANOS

- 52 Adaptación y renovación de RH en tiempos actuales
- 58 Colaboradores Invaluables: ¿Cómo detectarlos?



TECNOLOGÍA

- 62 Business Intelligence: Detección, desarrollo, prácticas e implementación
- 68 Ciberseguridad: Consejos críticos para que cuides tu negocio



MARKETING

- 72 Adopta estas estrategias para la nueva normalidad



Transformaciones en viviendas de lujo

DESPUÉS DE LA NUEVA NORMALIDAD

Sin duda, el confinamiento para salvaguardar el bienestar y la salud de las personas ha llevado a que nuevas prácticas y actividades hayan sido adquiridas por un gran número de personas para lograr su estancia más placentera en casa; actividades como la lectura, meditación y el ejercicio, han tomado gran importancia en los hogares.

Es por este último punto que ha surgido una reconceptualización de los espacios personales en las viviendas de lujo para disponer o adaptar un sitio ameno destinado a las actividades mencionadas. La adecuación de un lugar donde se pueda permanecer más tiempo en los hogares ha comenzado a tener una tendencia exponencial en los proyectos de arquitectura, ya que de ellos se desarrollará un estilo de vida de las personas en la «nueva normalidad».





Marina Suites®
By SHotels

Disfruta el mes *Patrio* que Mazatlán Sinaloa te cuida

MARINA SUITE TIENE LA MEJOR TEMPORADA DE PROMOCIONES

Suite Standar desde **\$1,300.00** MXN
IMP Incluidos

Departamentos para ti y tu familia capacidad hasta para 4 personas.



REALIZA TU RESERVACIÓN AL: **669 123 7124**

Síguenos en nuestras redes sociales: MarinaSuitesMzt MarinaSuitesMzt

*Promoción válida con previa reservación

Proyectos que contemplen terrazas amplias, jardines y espacios abiertos donde haya interacción con otras personas están dejando de ser tomadas como espacios premium para plantear que estas características deben considerarse como una primera necesidad en la reconstrucción y adaptación del nuevo mundo.

De acuerdo con expertos de firmas inmobiliarias de alto nivel, se destaca que un gran número de familias que comenzaron a pasar más tiempo juntas pudieron notar que los espacios no estaban diseñados para enfrentar esa situación.

Pero no solo en el ámbito familiar se ha presentado ese caso de inconformidad de las viviendas, ya que, a pesar de que espacios en los hogares hayan dado lugar a la inclusión de una oficina o estudio como parte de un estilo de vida premium, estos no estaban pensados para que las personas pasaran jornadas completas en ellos diariamente, pues muchos de los inmuebles carecen de espacios amplios, buena ventilación o buena iluminación.

Un ejemplo de ello es que se ha visto un incremento en la contratación de instructores

personales o la adquisición de aplicaciones móviles de paga para que sean una guía de entrenamiento o meditación que puedan realizar en las viviendas o en espacios de un conjunto residencial sin tener que salir a gimnasios o lugares públicos. Esto describe perfectamente que las actividades enfocadas al bienestar físico y mental que solo se podían ofrecer en desarrollos inmobiliarios de lujo a puerta cerrada se trasladaron a espacios totalmente diseñados para ello con mayor ventilación o pensados desde el inicio con espacios abiertos.

Todo este conjunto de ideas ya han sido identificadas por desarrollos inmobiliarios de gran prestigio en el mundo, prestando una completa atención a los nuevos desarrollos que se presentarán en los próximos años y que puedan resolver los problemas mencionados.

¿Pero qué hay de las viviendas ya habitadas?

Es por una demanda de modificaciones de espacios ya habitados por que se ha detectado esta inclinación por el desarrollo de viviendas con espacios para la recreación en el interior de las casas.

Desde un punto de vista arquitectónico, la transformación de viviendas ya habitadas inicia en los vestíbulos de acceso, no solo tratándose de





SLOW LIFE

UN NUEVO ESTILO
DE VIDA PARA LA
NUEVA NORMALIDAD

incluir tapetes desinfectantes en las entradas, sino también para rediseñar las zonas de transición en los hogares y abandonar la sensación de estar en un encierro.

Han sido también los dueños de viviendas de lujo quienes buscan la transformación de sus jardines para contar con armonía entre zonas completamente abiertas, con terrazas semicubiertas y un buen diseño que integre de ma-

nera cómoda el inmueble para frecuentar más estos espacios.

De esta manera, la pandemia ha llevado a reinventar la arquitectura residencial para ofrecer mayor comodidad y seguridad en los hogares con el propósito de crear un estilo de vida que pueda sobrellevar la etapa de transformación que sucede en el mundo en su «nueva normalidad».

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

Con los cambios en el estilo de vida de las personas a causa del confinamiento, ha resurgido un movimiento practicado en los años ochenta que promueve el desaceleramiento del ritmo de vida actual para controlar de mejor manera el tiempo. Dicho movimiento se llama *slow life*, o vida lenta.

Esta práctica promueve vivir en la inmediatez, priorizando actividades orientadas al equilibrio del cuerpo, mente y espíritu, así como el desarrollo integral de las personas.

Es por ese último punto por qué muchos empresarios o ejecutivos líderes de distintas áreas de trabajo han encontrado en este estilo de vida una oportunidad de reorganizarse y liberarse del estrés de la oficina.

¿Esta práctica será parte de la «nueva normalidad»?

El distanciamiento y aislamiento social han puesto en duda el ritmo acelerado de la vida, poniendo un llamado de atención a que este ritmo no es saludable y que en caso de inte-

rrumpirse puede causar problemas en la salud e intranquilidad en las personas por no sobrellevar sus actividades como lo hacían con normalidad o, en casos extremos, no realizarlas. *Slow life* ha surgido para replantear cómo cambiar el ritmo de trabajo, educación y relaciones personales, incluyendo también los momentos de ocio.

Sin embargo, esta práctica se ha visto como una tendencia en crecimiento gracias al confinamiento de las personas, las cuales antes buscaban ser siempre productivas con actividades que los llevaran de un lugar a otro, lo que fue interrumpido por la pandemia, ocasionando en muchas de ellas un nivel de estrés y ansiedad que afecta su salud.

Así, muchas personas se han inspirado en este ritmo para analizar el objetivo de su vida, lograr un mejor análisis de sus metas para llegar a ellas y además adoptar nuevos hábitos en la «nueva normalidad» que los ayuden a vivir una vida en equilibrio.

A pesar de que hay diferentes formas de adoptar esta filosofía en la nueva realidad, las siguientes acciones son sencillas y ayudan a quienes ya lo practican:



Crear un ritmo propio

Depende de cada persona cuánto tiempo del día invertirá y cómo priorizará su rutina para llevarlo a cabo, pero también es indispensable incluir el tiempo de descanso.

Comer sano

La alimentación, como cualquier otra práctica orientada al bienestar, es indispensable. Comer sano y sin distracciones del teléfono, la computadora o el televisor, da grandes resultados en poco tiempo.

Equilibrio entre trabajo y relajación

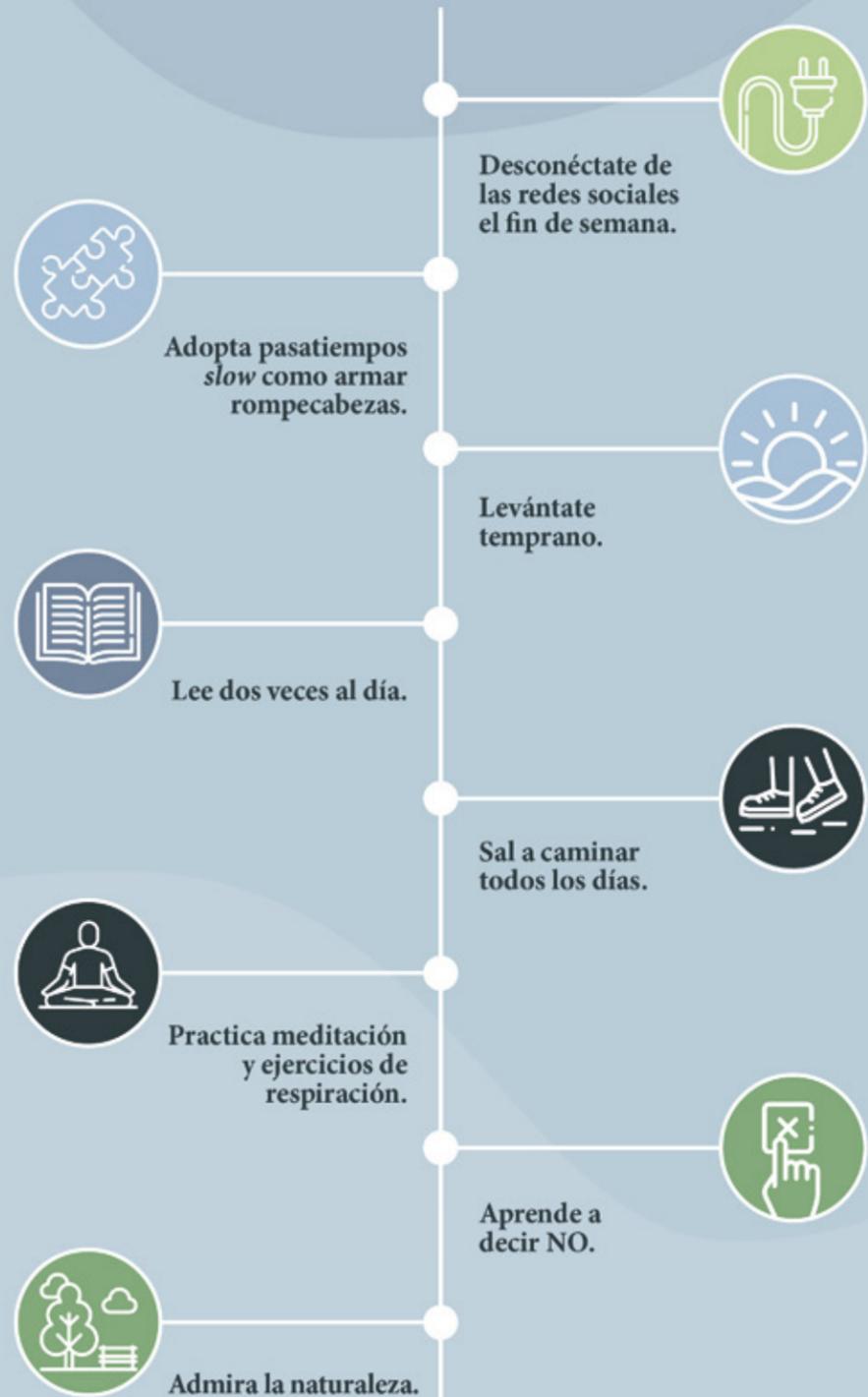
Puede ser difícil concientizar sobre la saturación de trabajo y buscar un equilibrio con actividades relajantes, pero no imposible. Optar por actividades como salir a correr, lectura, yoga o cualquier otra pausa que distraiga de la rutina e inviten a la reflexión, son buenas.

Slow life no tiene como objetivo vivir libre de responsabilidades. Lo que se busca es encontrar un equilibrio en realidad significativo de la vida, dando pie a aspectos tan fundamentales como el descanso, la comunicación, la alimentación, relaciones de pareja, familiares y amigos para alcanzar mayor nivel de conciencia y gratitud que se refleje en la vida diaria.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

Slow life

Ideas para ponerla en práctica



EL GRADO DE CONFIANZA QUE DAS A TUS CLIENTES, ES PROPORCIONAL A LA SATISFACCIÓN QUE NOSOTROS TE BRINDAMOS

Nos especializamos en

Oficinas · Hospitales · Industrias · Restaurantes · Aeropuertos
Escuelas · Centros comerciales · Viviendas

Bienestar Corporativo

LA ADAPTACIÓN DE LA
EMPRESA PERFECTA
PARA ESTOS TIEMPOS



Con el regreso esporádico de las actividades a las empresas, muchas han empezado a organizar lo necesario para adaptarse a la «nueva normalidad». Sin embargo, hay un impacto en la salud e incertidumbre ocasionada por las semanas de teletrabajo, restricciones sociales y de movilidad que han provocado secuelas negativas físicas y psicológicas en los colaboradores, y esto puede seguir

presentándose en las próximas semanas y meses.

Recuperar el bienestar corporativo es un tema que debe tomarse en serio y estar en la mira del departamento de Recursos Humanos, ya que establecerlo y monitorearlo de manera correcta no solo garantiza la salud y tranquilidad del capital, sino también causará repercusiones en la productividad en la empresa.

Las empresas pueden enfocarse a un estilo que más les acomode para diseñar acciones e incentivar a que sus empleados adopten un estilo de vida más sano, impulsando al mismo tiempo hábitos de higiene y seguridad. De acuerdo con organizaciones mundiales, se insiste en acciones directas y precisas en estos conceptos, debido a que las enfermedades crónicas son cada vez más comunes en las



empresas a causa del incremento del ausentismo.

Pero aparte de fomentar un distanciamiento social en las empresas, es importante resaltar entre los colaboradores el papel que ellos tienen en ella, en especial para impulsar aspectos como la salud mental, el ejercicio o la alimentación.

Para prevenir el impacto negativo en la salud del personal en la empresa, es necesario destacar cada uno de los siguientes puntos para garantizar la recuperación escalonada en el regreso a las oficinas.

Espacio de trabajo

Mantener un entorno laboral agradable y seguro es importante para el bienestar corporativo, tomando en cuenta que antes era más sencillo, pero que en la «nueva normalidad» se ha complicado por el distanciamiento, pues los colaboradores deben tener un espacio que cumpla con las medidas sanitarias requeridas, como sana distancia, uso de mascarillas y gel desinfectante para asegurar su salud lo más posible. También en las empresas, de acuerdo con los líderes de proyecto, es indispensable apostar por la flexibilidad de horarios para evitar aglomeraciones no solo en la oficina, sino en el transporte público.

Concientización de una buena alimentación

Un punto destacable que no puede quedar de lado es que una buena alimentación es símbolo de bienestar, y esto es importante tenerlo presente en el regreso a las oficinas. Ofrecer talleres de formación nutricional en



Llevamos tu producto a los **5 sentidos** de tu consumidor

PROMODEM SERVICIOS DE PROMOTORÍA Y DEMOSTRACIÓN



PROMOTORÍA



DEMOSTRADORAS



EDECANES Y GÍOS



ACTIVACIONES BTL

MÉXICO · GUADALAJARA · MONTERREY · CULIACÁN

www.promodem.com.mx

la oficina que de manera remota serán bien recibidos por el personal. Se puede buscar el impulso de esta por medio de tarjetas de regalo para comida saludable en restaurantes, que a pesar de no hacer acto presencial en ellos se pueden hacer pedidos a domicilio.

Fomentar el ejercicio

Muchas personas han dejado de lado el ejercicio durante el confinamiento. De ahí que sea importante practicar actividades físicas en casa por medio de asesores deportivos, clases *online* de prácticas sencillas como el yoga o, incluso, el acceso o recomendaciones de aplicaciones móviles, son opciones que pueden contemplarse para el impulso del bienestar corporativo.

Sin olvidar la salud mental

En muchos estudios se ha confirmado que la ansiedad ha surgido en la mayoría de las personas por estar en cuarentena, y en casos más extremos han padecido depresión. Hay que resaltar la importancia de mantenerse atentos a la salud mental de los colaboradores en su regreso, ya que probablemente es el aspecto que mayor atención pueda necesitar. Conviene el seguimiento continuo por el área de Recursos Humanos.

El desarrollo de servicios de tratamiento psicológico, ofreciendo cursos de motivación, *coaching* o *mindfulness*, ayudarán a los colaboradores a sentirse más tranquilos al afrontar con energía y concentración la situación actual.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)



CAMBIOS DE LA NORMALIDAD LABORAL DE LA NUEVA NORMALIDAD

1 Digitalización del trabajo

Con el uso de la tecnología digital nos hemos dado cuenta que podemos ser más productivos, ahorrando tiempos y recursos.

4 Crecimiento de la economía Grig

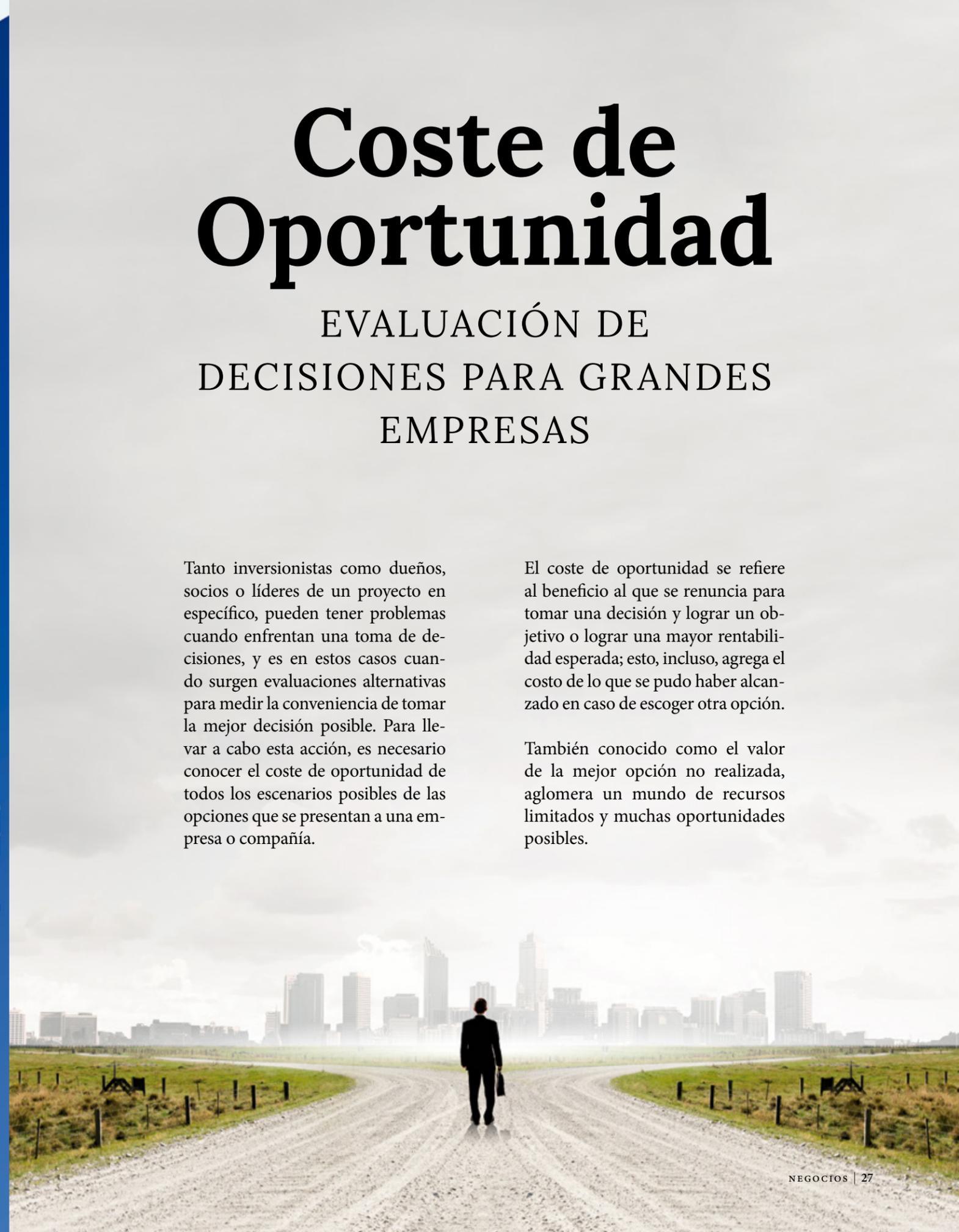
Es probable que se fortalezca el mercado del trabajo abierto, móvil, remoto, bajo demanda e independiente.

3 Cambios en viajes de trabajo

Es posible que las reuniones entre diferentes áreas de una misma empresa se realicen en un entorno virtual.

2 Transformación de las oficinas

Serán más chicas, con espacios temporales y flexibles, que utilizarán parcialmente los empleados para casos excepcionales que exijan presencia física.



Coste de Oportunidad

EVALUACIÓN DE DECISIONES PARA GRANDES EMPRESAS

Tanto inversionistas como dueños, socios o líderes de un proyecto en específico, pueden tener problemas cuando enfrentan una toma de decisiones, y es en estos casos cuando surgen evaluaciones alternativas para medir la conveniencia de tomar la mejor decisión posible. Para llevar a cabo esta acción, es necesario conocer el coste de oportunidad de todos los escenarios posibles de las opciones que se presentan a una empresa o compañía.

El coste de oportunidad se refiere al beneficio al que se renuncia para tomar una decisión y lograr un objetivo o lograr una mayor rentabilidad esperada; esto, incluso, agrega el costo de lo que se pudo haber alcanzado en caso de escoger otra opción.

También conocido como el valor de la mejor opción no realizada, aglomera un mundo de recursos limitados y muchas oportunidades posibles.

Se basa en un principio de rentabilidad, y en parte de que los agentes económicos racionales basan sus decisiones con base en el coste de privación de recursos para conseguir mayor beneficio.

De manera constante, las empresas presentan una toma de decisiones de inversión, cambios de presupuestos o financiación; con ellos se intenta optimizar de la mejor manera posible los recursos de los que dispone la empresa para maximizar su objetivo o meta en un plan estratégico. Es por eso que se considera el concepto de coste de oportunidad a la hora de analizar acciones para nuevos proyectos.

Para que una inversión tenga una lógica financiera, deberá contar con un rendimiento de al menos igual que el coste de oportunidad, ya que de lo contrario sería más lo que se pierde que lo que se gana por dicha inversión concreta.

Estimar la rentabilidad que brindará una inversión teniendo en cuenta el riesgo que se acepta permite contrastar el riesgo en diversas inversiones que pueden existir. Esto ayuda a tomar la decisión que no solo tenga un mayor beneficio, sino que también a que, si es el caso, se pueda optar por una división de recursos para lograr objetivos a mediano o largo plazo.

Para un ejemplo de coste de oportunidad se puede decir lo siguiente. Un hombre se encuentra a dispo-





sición de invertir los ahorros de su vida y el banco le ofrece una tasa del 15% de interés a plazo fijo, mientras que otra entidad financiera le propone la inversión en bonos que brindan un 12 por ciento. Si el hombre decide invertir su dinero a plazo fijo, entonces el coste de oportunidad será, por tanto, el 12% de ganancias que le habían dejado los bonos. A pesar de que el concepto se aborda con fre-

cuencia desde un punto empresarial o financiero, es importante reconocer que también se puede aplicar a la vida cotidiana a nivel personal, así que cualquier decisión tomada en el ámbito privado puede ser influida y determinada por lo que no se desea rechazar o lo que permite un mayor beneficio para sí mismo.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

Así como nosotras, tu también puedes lograr **tus sueños**

EMPRENDE TU PROPIO NEGOCIO CON **ARYA**

aryamexico.com.mx

La importancia del control de procesos



Hoy día, a pesar de saber que cada empresa o compañía se rige por un ritmo de trabajo orientado por objetivos y el de sus colaboradores, muchas no son capaces de aprovechar los recursos a su disposición, además de que debido a esto al momento en que la empresa crece en número de personal y empieza a ganar terreno en el mercado, en los tiempos de entrega los errores se vuelvan más comunes si no se gestionan bien los procesos y se crea un ecosistema adecuado para no solo prevenirlos, sino también actuar con rapidez y oportunidad en caso de que sucedan.

Es por eso importante observar de cerca las etapas de los procesos actuales y detectar áreas donde puedan mejorarse los tiempos, midiendo y corrigiendo el desempeño de los colaboradores para asegurar que los objetivos de la empresa sean alcanzados.

Para desarrollar un ecosistema en la empresa que no solo prevenga errores, sino mejore procesos, es importante implementar pequeños cambios para conseguir una mejor calidad y eficiencia de ellos. Para eso, la manera más fácil y eficiente de lograrlo es minimizando todo lo que suma un

gasto al costo del producto y no le agregue ningún valor para después empezar a planear una reducción de procesos.

La mejora continua y el control de procesos debe hacerse, una vez que un análisis se lleve a cabo, y eso debe suceder con un amplio alcance que abarque en primer lugar el reconocimiento de la empresa como un todo, sus objetivos y metas, como también su estructura organizacional.

Para llevar un control adecuado sobre qué puntos analizar en los procesos, se pueden tomar las si-

guientes actividades para detectar áreas de mejora en caso de existir un punto donde los tiempos se extienden más de lo deseado.

1 ANÁLISIS DE INDICADORES DE RENDIMIENTO

Estos indicadores o métricas se establecen en los diferentes proyectos dentro de los flujos de trabajo antes de que inicien; los llamados KPI se utilizan para saber si el proceso está alcanzando el rendimiento deseado y si atienden las necesidades de la empresa.

2 CHEQUEO DE INTERACCIÓN CON CLIENTES

Cuando el objetivo de un proyecto es satisfacer a los clientes, entonces es necesario hacer un análisis con mucha atención cuando están inconformes o dan su opinión honesta del producto o servicio que se les otorgó, ya que estas críticas moldearán parte del proceso para resolver e incluso mejorar con el objetivo de tener más clientes satisfechos y una mayor utilidad.

3 OBSTÁCULOS

Son considerados como las interferencias en los procesos, causadas por la sobresaturación de actividades, creando un 'cuello de botella' que genera retrasos en la entrega de información o algún recurso. Detectarlos ayuda a estar más preparados para evitarlos lo más posible, ya que esto puede suceder en cualquier etapa del flujo de trabajo.

4 ESTABLECIMIENTO DE REGLAS

Establecer procedimientos formales definidos de manera pre-determinada ayuda a que los colaboradores puedan tomar decisiones de manera más rápida y asertiva. Estas reglas se deben analizar para ver si funcionan correctamente y de acuerdo con los objetivos de la empresa o compañía.





5 CAMBIO O RELEVO DE TRABAJO

Esto sucede cuando la información o una parte del flujo de trabajo intervienen con otro sistema, departamento o equipo de trabajo.

Es común que haya errores y problemas debido a una falta de comunicación o falta de transparencia de ella. Que el equipo que recibió el proceso no cuenta con la información necesaria para el cambio de responsabilidad o que el equipo que debería transferirla no lo hace y sigue un proceso de manera incorrecta, son la pérdida de tiempo más constante cuando esto pasa en una empresa.

Establecer de manera correcta cómo se debe traspasar la responsabilidad de un proceso o proyecto hacia otra área de trabajo evitará que haya estos malentendidos.

La detección de procesos ineficientes es esencial para mejorar al máximo las interacciones con los clientes, descubrir las causas de retrasos ocasionados por obstáculos y prevenir problemas de comunicación entre distintos equipos de trabajo, esto incluso va de la mano para mejorar o agregar nuevas reglas que ayuden a mejorar la eficiencia tiempos y prevenir errores.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

FILANTROPÍA EN LOS NEGOCIOS

¿Es de verdad importante?

A pesar de que hoy la filantropía sea asociada con personas que buscan el bien del prójimo y del medio ambiente, hay modelos empresariales que pretenden una filantropía estratégica en su modelo de desarrollo de mercado, pero casi nunca es en verdad estratégico y a menudo ni siquiera en especial con la filantropía.





Hay empresas enfocadas con mayor fuerza a mejorar la calidad de vida de alguna comunidad o un entorno social más allá de sus colaboradores. Y a menudo dedican cierto patrocinio de recursos mediante labores filantrópicas para otros proyectos de crecimiento social.

En un largo periodo, las donaciones o contribuciones filantrópicas solo se presentaban en las personas ricas y poderosas cuando su jubilación estaba cerca. Pero eso ha cambiado gracias a nuevos modelos de negocios que se vuelven más atractivos para el público cuando tienen el distintivo de mejorar el mundo.

Durante un tiempo, la filantropía empresarial estuvo en declive debido a que dueños o socios dejaron de interesarse y comenzaron a guiarse por un camino más enfocado solo en negocios y no encontraban una salida, ya que los inversionistas de proyectos ejercieron presión para maximizar las ganancias de distintos proyectos a corto plazo dejando de lado la responsabilidad social corporativa que se presentaba cada vez en niveles más altos.

Sin embargo, los tiempos cambian y la filantropía se ha convertido incluso en un modelo a seguir para personas que inician en el mundo



del emprendimiento y esto, a su vez, que empiecen a adoptar nuevas prácticas para demostrar que no son una corporación gris y sin sentimientos, todo gracias a que los más jóvenes emprendedores no miran la filantropía como una forma de caridad a las demás personas, sino como un modelo empresarial sostenible.

Grandes corporaciones realizan actividades enfocadas en el bien de su comunidad sin darse cuenta de que el éxito logrado es tan grande que fomenta el desarrollo de nuevas áreas en la organización, además de conseguir un impacto en los colaboradores al saber que trabajan en una empresa que ayuda y promueve el bienestar social.

Empresas como Apple, Google o Microsoft, conducen cierto nivel destacado en sus estrategias corporativas resaltando el bien que debe existir entre su modelo de negocios con el vínculo que se tiene con la comunidad en

la que opera, y aunque no se espere que genere algún beneficio, saben que puede contribuir a mejorar la reputación de su marca e imagen corporativa.

Implementar la sustentabilidad como parte integral de los negocios abre una puerta para iniciar acciones en las empresas que conlleven a un enfoque de filantropía pura apoyando a organizaciones no lucrativas para generar un impacto positivo en las comunidades, ofreciendo becas, programas sociales, donaciones o beneficios a organizaciones no lucrativas que ya tengan este rubro como principal enfoque.

Todas las empresas son una parte fundamental del mundo social, debido a que desarrollan la integridad de los diferentes aspectos del ser humano, así como de la sociedad, por medio de una contribución a la economía y el progreso local y global.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)



La mejor estrategia para hacer crecer su negocio, es promover el desarrollo de sus colaboradores

Consultoría · Reclutamiento · Administración de nómina

TIJUANA

Tel. (664) 103 6079
Tel. (664) 902 0359

CULIACÁN

Tel. (667) 285 4824
Tel. (667) 284 2197

QUERÉTARO

Tel. (442) 234 4166
Tel. (442) 253 9873

CDMX

Tel. (55) 7158 8922
Tel. (55) 7261 8492

Gestión Proactiva

Un beneficio que impulsa grandes proyectos

En un mundo con un mercado tan cambiante donde la carga de trabajo va en aumento y los plazos de entrega se reducen para impulsar la competitividad de las empresas y negocios, pareciera que no es posible tomarse un tiempo para anticipar eventos y necesidades que surgen por la retroalimentación de los clientes o proveedores.

Debido a dicha situación, la gestión proactiva ha surgido entre los modelos de negocios más alineados y que han llevado al éxito tanto a negocios como empresas. Esta práctica

establece como prioridad la prevención y anticipación de problemas para la búsqueda de soluciones y mejor toma de decisiones que puedan aplicarse en caso de un imprevisto interno de las empresas.

A diferencia de la gestión reactiva donde la metodología de acción se pone en marcha a la par de los procesos, la gestión proactiva se responsabiliza de no interrumpir los procesos internos de la empresa, ya que resuelve de manera inmediata problemas que surgen cuando se lanza un nuevo producto,

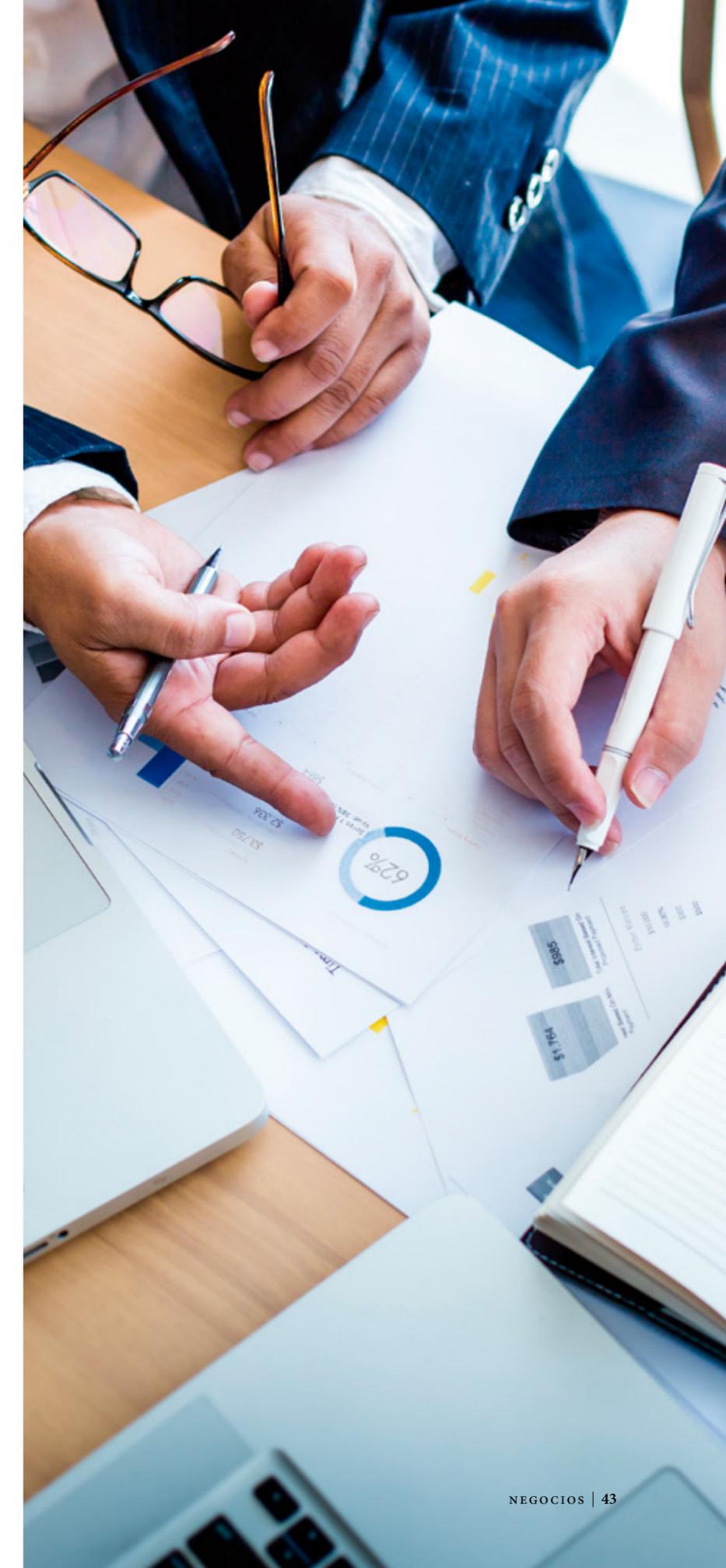
servicio, campaña publicitaria o incluso un cambio de procesos, debido a que antes del problema, e incluso antes del lanzamiento del que surge, se llevó a cabo un proceso creativo donde se anticipan posibles errores, contratiempos o malos desempeños para dar una respuesta rápida.

Se estima que hoy día al menos dos de cada tres empresas mantienen una gestión reactiva por falta de organización o alineamientos en ellos, dando así un panorama donde las empresas piensan y toman decisiones de manera inmediata en el punto donde se encuentran, lo cual conlleva a pérdida de tiempo de entrega e incluso disminución de calidad en los productos o servicios ofrecidos a los clientes.

Esta metodología se puede llevar a cabo de manera sencilla con ayuda de un líder en un departamento o grupo de trabajo encargado en el desarrollo de un producto, ya que su labor deberá, además de administrar y dirigir dichos proyectos, crear oportunidades, acciones dirigidas a atender posibles problemas y planificar decisiones futuras en caso de que estos surjan.

Toma de decisiones con mejor información

Hay que considerar que para que una empresa pueda enfocarse a una orientación proactiva debe tener una buena pla-



taforma tecnológica, ya que con ella es más fácil administrar y construir informes integrados que puedan ofrecer indicadores para una evaluación del escenario actual de la empresa misma para tomar decisiones estratégicas con buena anticipación.

La recolección de datos adecuada ayuda a que la información necesaria siempre esté disponible en el momento adecuado.

Mejora en planes estratégicos

Es muy importante que una planificación estratégica de negocios se realice al menos antes de que finalice el año comercial para las empresas o compañías, y en algunos casos es normal que esta planificación se reescriba cada seis meses o cada tres dependiendo de su rendimiento e impacto en los recursos y ganancias de la empresa.

Por eso es importante tener una línea de referencia para los procesos y medidas que se deben tomar sin importar si hay buenos o malos resultados, pero lamentablemente por falta de una cultura de gestión proactiva es común que los planes estratégicos sean considerados poco eficientes.

Por analogía, se comprende con facilidad que las empresas con mayor nivel de disciplina en evaluar sus indicadores, además del mercado, su pú-



blico tiende a lograr un mayor éxito, además de un menor número de retrasos en sus procesos y entregas finales de producto.

Mejora de productividad

Puede ser difícil comprender cómo la gestión objetivamente proactiva garantiza un aumento en la productividad de las empresas, pero a pesar de esto se puede visualizar siempre con el paso del tiempo, ya que esta práctica mitiga los riesgos que pueden tener todos los procesos y proyectos en desarrollo.

Con ahorro de tiempo es invaluable la productividad y capacidad de una empresa o compañía para entregar mejores resultados, ya que al tomar, como ejemplo, media hora para programar una actividad futura, puede evitar pasar diez minutos cada vez que ocurran eventos imprevistos. Por tanto, si esta actividad se repite solo cuatro veces, la actitud preventiva ya valdrá la pena.

La estructura actual de las empresas y compañías más exitosas se rige por la gestión proactiva, aplicable a cualquier negocio o institución. Estas organizaciones reconocen que los cambios son inevitables debido al dinamismo de los mercados, y es necesario comprender cómo tomar mejores decisiones con anticipación para valorar con mayor objetividad los riesgos.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

E-COMMERCE

Un impulso para los negocios en la nueva normalidad



Con el crecimiento y evolución de los hábitos que los consumidores tienen hoy día, gracias al aislamiento social se ha presentado una oportunidad que da mucha ventaja a empresas y negocios que tienen implementada esta opción para que se adquieran sus servicios y productos. Estamos hablando del *e-commerce*, una pieza clave que debe estar hoy en todas las estrategias de negocios y empresas.

Con la «nueva normalidad» es necesario tener en cuenta que ciertos hábitos llegaron para quedarse, y las compras en línea no han sido la excepción, ya que se ha visto un incremento del 40% durante la pandemia. Cada vez son menos los consumidores temerosos de comprar en línea, una tendencia que será base y probablemente se empate con la compra *offline* al pasar la crisis de la pandemia.

Dicho esto, hay puntos fundamentales que cualquier estrategia creativa debe tener, o al

menos tener previsto, si el uso del *e-commerce* es para impulsar sus ventas y a la marca durante o pos crisis Covid-19:

Montos y fechas. Determinar los montos o el presupuesto, así como establecer fechas, es importante cuando se utiliza *e-commerce*, ya que con esto se podrá observar con claridad la diferencia de ventas totales, una vez que el comercio en línea se haya integrado y lanzado al público. Esto ayuda a que en caso de incertidumbre o problema pueda aumentarse el presupuesto y dirigirlo hacia otro producto que destacar y explotar el más fructífero.

Define y orienta al público. Con la «nueva normalidad», ese esencial saber qué tipo de contenido generar para llevar al público hacia un *e-commerce*, pues no puede dejarse de lado el principal método de entrada para los primeros inicios de los comercios en línea. Conocer al público a quien se quiere ofrecer o pueda



necesitar un servicio o producto ayuda a que se sienta atraído cuando vea una necesidad reflejada en la pantalla del celular o el monitor y, en consecuencia, visitar el *e-commerce* para conocer no solo más especificaciones del producto que les atrajo, sino también conocer otros que se ofrecen.

Orientación de campaña. Saber qué buscar en el momento de crear una campaña ayuda a las estrategias a no tirar el dinero a la basura cuando ya se ha planteado invertir en publicidad. El reconocimiento de la marca ayudará –incluso a que las personas que visiten el *e-commerce* sin adquirir– a crear una campaña más fuerte para las personas interesadas en ciertos artículos o servicios al visitar una página.

Optimización y ajustes. Por último, estar atento en tiempo real al comportamiento de los clientes potenciales en el *e-commerce* puede definir su éxito o no; al analizar la información y el tiempo que pasan en él, los productos y las compras pueden estar influidos por algún problema que no pueda detectarse en la primera revisión antes de lanzarse al público. Esto permitirá que la experiencia de los clientes potenciales sea más agradable y estén más propensos a visitar la página de nuevo por campaña o de manera orgánica.

Las empresas deben comprender cómo la «nueva normalidad», lejos de tratarse de un problema, puede convertirse en una gran oportunidad para destacarse de la competencia y tener mayor seguridad en el mercado.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

PRESENTES EN CULIACÁN HERMOSILLO GUADALAJARA CAMPECHE



**MÉDICA
DE LA CIUDAD**
Calidad al alcance de todos



Suc. Culiacán: Av. Álvaro Obregón #1110 Norte. Col. Gabriel Leyva.
Tel: (667) 286 81 00

Hospital Médica de la Ciudad continúa expandiéndose en el territorio mexicano para brindarte la atención de calidad y a precios accesibles que mereces.

Recuerda que contamos con sucursales en Culiacán, Hermosillo, Campeche y Guadalajara. Contáctanos para mayores informes, nuestro personal está preparado para atenderte con las medidas sanitarias necesarias.

Tenemos especialidades tales como: pediatría, ginecología, medicina interna, cirugía general, traumatología, gastroenterología, urología, oftalmología, cardiología, cirugía plástica y neurología. Encuentra el especialista que necesitas.



Suc. Campeche: Carretera Lerma - Champotón
Km. 193, col. Country Club
Tel: (981) 818 16 99



Suc. Guadalajara: Pablo Valdéz #719
Col. San Juan de Dios.
Tel: (333) 883 10 80



Suc. Hermosillo: Blvd. Paseo Río Sonora
Sur #138, Proyecto Río Sonoral
Tel: (662) 381 88 48

📍 Av. Álvaro Obregón #1110 Norte, Col. Gabriel Leyva, Culiacán Sinaloa C.P.80030

☎️ Teléfono: 2 86 81 00

📞 WhatsApp: 6675 03 97 66

Los 5 retos de e-commerce



1. Ganar la confianza del consumidor

- Facilitar la comunicación con el usuario a través de herramientas como chats dentro de la página
- Botones sociales accesibles
- Teléfonos de atención al cliente y una buena página de preguntas frecuentes



2. Mejorar la experiencia de compra

- Usabilidad de la web
- Diseño atractivo, útil y de calidad
- Atención al cliente antes, durante y después de la compra.



3. Experiencia multicanal

- Avanzar en la convergencia entre el canal online y offline
- Entender que el cliente elige el canal según cada momento
- Diseñar una estrategia global para todos los canales



5. La personalización

- Los consumidores online son menos fieles
- El cliente agradece la personalización
- Explotar el CRM, el cross-selling y el retargeting



4. El mundo mobile y phablet

- Apostar por el marketing móvil
- Las marcas tienen que estar donde está su público
- No "adaptarse" a mobile: ser mobile



Adaptación y renovación de RH en tiempos actuales

La «nueva normalidad», además de contener una esperanza de recuperación económica para las empresas y negocios locales, echa un vistazo a un panorama complicado del regreso a las oficinas, como consecuencia de aplicar los protocolos para evitar contagios y cuidar la salud de los colaboradores.

Muchas empresas han debido cerrar a causa de la limitación de recursos que implicó el paro laboral y por no tener la capacidad de cubrir las regulaciones sanitarias.

Con este antecedente, el departamento de Recursos Humanos tiene un papel fundamental para que la «nueva normalidad» pueda tener un impacto de recuperación económica y ser una realidad; para lograrlo, se deberán cambiar esquemas, protocolos y hábitos de tra-

bajo, además de adoptar algunos nuevos con el propósito de que puedan dar confianza a sus clientes y a la sociedad.

De esos cambios, destacan los siguientes:

Gestión de procesos y personal

Una dedicación máxima a la atención de los colaboradores en el regreso a las oficinas y a las actividades. Cuidar del personal que desempeña su trabajo desde casa, supervisando peticiones, como bajas, ausencia o uso de vacaciones que se hayan interpuesto en el periodo de confinamiento, son puntos clave que ayudarán a crear planes y procesos de trabajo más eficientes.

Habilitar o brindar conocimiento acerca del uso de tecnologías, como los servicios en la nube, simplificarán la gestión de peticiones y entregas de trabajo sin



necesidad de un contacto físico y más formal, aparte de brindar la posibilidad de contar con la información necesaria en todo momento y en cualquier lugar.

Gestión de comunicación

Es crucial una buena comunicación en la empresa que promueva entre los colaboradores para que cuenten con toda la información sobre los aspectos que deben conocer y en los que sea requerida su participación. Esto debe abarcar desde comunicar las nuevas normas y políticas de higiene, salud y prevención, hasta las que estén dirigidas en especial a determinados departamentos o sectores de la empresa.

Un traspaso de información clara y oportuna dará mayor seguridad a los colaboradores para las áreas, sin importar si son de planeación, diseño o elaboración de un producto.

Gestión de incertidumbre

Durante un tiempo no definido, las actividades no esenciales pueden retomarse o no de un día para otro. Por eso, Recursos Humanos debe contar con una prevención operativa con el regreso de los colaboradores y tener una predicción





Atraemos, mantenemos
y multiplicamos a
tus clientes

SERVICIOS DE CAMPAÑAS TELEFÓNICAS

Ofrecemos soluciones en sus procesos de negocio utilizando recursos humanos especializados y tecnología de punta a través de soluciones totalmente integradas, creando trajes a la medida de nuestros clientes.

sobre todas las acciones y ajustes necesarios que tendrán que cumplirse con anterioridad.

También se tendrá que administrar y cuidar la información de los empleados para identificar aspectos y necesidades críticas que ellos requieran y que se deben tomar en cuenta en cualquier situación de salud.

Recursos Humanos no puede bajar la guardia. Hoy día, deberá mantenerse al tanto de todos los aspectos de la «nueva normalidad» para asegurar que la organización pueda seguir adelante con el activo más importante de cualquier negocio o empresa, el capital humano.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)



TELEMARKETING
(proceso cierre y venta)



CAMPAÑAS
PROMOCIONALES



REPORTES DE
SEGUIMIENTOS



DUDAS Y
SUGERENCIAS

Colaboradores invaluables: ¿CÓMO DETECTARLOS?

Todo líder o jefe de departamento tiene la aspiración de lograr que su equipo se esfuerce más allá de lo necesario en su trabajo, pero no todos saben cómo fomentar e incentivar el compromiso en cada uno de los colaboradores, ya que, por el contrario, persiste la creencia de que los jefes usarán la frase «Si tú no lo quieres, hay cientos de personas dispuestas a realizar este trabajo por un sueldo menor que el tuyo».

Una mejor entrega de los colaboradores a la empresa es lo que más destaca en las mejor posicionadas, y muchos profesionales que se desempeñan en un entorno de capital humano se dan cuenta de que hay un mundo en constante competencia de talentos que buscan un lugar en las empresas.

No hay duda de que habrá gente que quiera trabajar por poco dinero, pero es exponen-



cialmente mejor contar con el personal entregado a su labor por la retribución económica que se ofrece. Por eso es importante destacar y conocer cómo incentivar que los integrantes de un proyecto o un equipo se vuelvan invaluables para la empresa.

Conocer a los integrantes más destacados en una empresa puede ser fácil o difícil dependiendo del área en que se encuentren, además

de la complejidad de su trabajo, aunque la mayoría de las empresas cuenta con personal muy entregado a su trabajo con solo aplicar cierto estímulo.

Todo mundo en una misma dirección

Para desarrollar un ambiente de inteligencia laboral en las empresas, es necesario explicar y dejar en claro el compromiso de unificar los objetivos de cada colaborador con los de la empresa.



Esto se ha visto como patrón de éxito en muchas organizaciones, pues se cree que quienes valoran el objetivo de su empresa y lo adoptan como suyo no solo estarán dispuestos a poner su mayor esfuerzo, sino también a hacer sacrificios personales cuando sea necesario, caracterizando a empleados que deciden trabajar hasta tarde en la noche o incluso el fin de semana con tal de concluir con éxito un proyecto en el tiempo establecido.

Esto radica básicamente en la valoración que sienta el empleado en su trabajo, que considere

que se le trate con justicia y respeto, además de formar parte activa de un proyecto; esto crea mayor sentimiento de apego a la compañía.

Cambia el modelo de reconocimiento

En 1992, el equipo varonil de basquetbol de Estados Unidos ganó con rapidez el distintivo *Dream Team*, no porque estuviera integrado por jugadores de alto nivel, sino porque cada uno sabía que sus talentos eran reconocidos e indispensables para el equipo. Con lo dicho, puede concluirse que buscar el reconocimiento individual no es

la única manera de hacer sentir valorado a los colaboradores. Todos los miembros de un equipo de trabajo van en busca de un mismo objetivo.

Y esto se vuelve una clara imagen de lo que una empresa debería hacer con sus empleados involucrándolos de manera que sus objetivos sean también los de su grupo de trabajo.

Llegar a generar lealtad y compromiso de los colaboradores de una empresa no depende necesariamente de ofrecer grandes sueldos,

sino también de promover el compromiso con ellos. Esto brindará certeza de que su esfuerzo es valorado.

Con dichas prácticas puede detectarse a los miembros de la empresa dispuestos a hacer un esfuerzo enorme para ella, creando un ambiente de perfecta comunicación y productividad que sin duda impulsará más la lealtad y el compromiso de los objetivos de un proyecto más que una retribución económica.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

Business Intelligence:

Detección, desarrollos, prácticas e implementación

Business intelligence, o inteligencia de negocios, es conocida por ser el conjunto óptimo de estrategias y herramientas para analizar información empresarial con la idea de elaborar proyectos mucho más eficaces cuando son combinados con fuentes de datos externos y obtener información relevante utilizable en el presente o futuro para la toma de decisiones con un amplio panorama.

Es común que los análisis empresariales sean realizados por personas que cuentan con estas características para el perfecto uso de información e implementación de ella, ya que no

debemos olvidar que el análisis empresarial es un subtipo de *business intelligence*, pues esta última es descriptiva, mientras que el análisis empresarial se concentra más en abordar un problema o cuestión en concreto.

Para detectar si una empresa o compañía necesita *business intelligence* o bien desarrollarla, es necesario evaluar los siguientes puntos:

1. Información importante difícil de encontrar
Cuando se habla de información estratégica que va más allá de las operaciones diarias y decisivas para elaborar reportes estadísticos

de ventas, análisis de costos, generación de utilidades, etc., es importante siempre tener dicha información a mano y en un mismo lugar considerando que la toma de decisiones o evaluación de rendimiento de una estrategia de negocios se puede retrasar y generar pérdidas de recursos para la empresa.

2. La productividad en la empresa se encuentra rezagada

Detectar que las operaciones en una empresa son lentas y costosas y que los datos sobre el desempeño no se muestran claros, además de que su elaboración demanda mucho tiempo

y es difícil de procesar y analizar, es una señal clara de que debe operar un grupo de profesionales capacitados con el propósito solo de organizar y analizar para pulir los procesos de la empresa y mejorar su productividad.

3. La toma de decisiones se vuelve riesgosa y continua

Cuando la búsqueda de información concreta para tomar una decisión empresarial se vuelve difícil y es necesaria una solicitud especial a un área o equipo de trabajo para contar con ella, quita mucho tiempo productivo al no estar accesible con oportunidad, lo



cual puede producir un riesgo al tomar decisiones sensibles.

Además de métodos y técnicas propias, *business intelligence* aglomera una serie amplia de aplicaciones que van a la par de la tecnología para llevar a cabo los procesos necesarios que permitan su aprovechamiento. Dicho esto, los procedimientos se basarán en un punto donde se cuenta con toda la información obtenida para después tomar la que sea necesaria con el propósito de que al final transformen esos datos e información filtrada en una fuente de conocimiento que impulse los objetivos, brindando así con facilidad mayor rendimiento al tener toda la información estructurada de manera correcta.

Las buenas prácticas de *business intelligence* están relacionadas con frecuencia con las empresas comprometidas en realidad y las ejecutan de manera estratégica para lograr ser exitosas. Algunos ejemplos de ellas están relacionadas con las necesidades empresariales, cantidad y calidad de datos, experiencia de usuario, administración de proyectos, recopilación de requisitos y elaboración de reportes estratégicos.

En definitiva, *business intelligence* marca la oportunidad de identificar todos los productos, servicios y clientes del mercado con base en la información recopilada que ayuda a tener seguimiento continuo de los objetivos propuestos; el análisis de informes permite la posibilidad de elaborar estrategias empresariales, así como mejorar procesos y prevenir errores.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

TENDENCIAS

en inteligencia de negocios

1

Información automatizada

En 2020, la inteligencia de negocios impulsará la creación de 2.3 millones de puestos de trabajo.



2

Procesamiento natural del lenguaje

Para 2021, más del 50% de las empresas gastarán más al año en la creación de bots y chatbot que en el desarrollo de aplicaciones móviles tradicionales.



3

Seguridad e ingeniería de datos

Solo el 15% de las empresas de EE.UU. tienen una póliza de seguro específica para sus datos.

4

Artes liberales

Un tercio de todos los CEOs de Fortune 500 tienen licenciatura en artes liberales y MBA.

5

Gestión de fuentes masivas

El 61% de los líderes de empresas de CV Suites, afirma que las decisiones que toman, rara vez se basa en datos.

6

Ubicación de las cosas

Para finales de 2020, el crecimiento de Internet de las cosas superará los 4,000 millones de euros.

Son parte de tu empresa,
protégelos desde:

\$2.33
diarios



PLAN SALUD

GASTOS MÉDICOS

SERVICIO PREMIUM

SEGURO DE VIDA

WWW.SEGUPROMEDICO.COM/MEMBRESIAS-PROBENEFITS

CONTACTO@SEGUPRO.COM.MX | 800 099 9000



CIBERSEGURIDAD

Consejos críticos para que cuides tu negocio



En los últimos dos años hemos visto cómo muchas empresas y compañías han pasado a convertirse en negocios digitales. Sin embargo, por alguna extraña razón, la ciberseguridad no es un tema de la que se hable con frecuencia y que por tanto no se tome en serio en algunas empresas emergentes. Se estima que para el año 2021 el 70% de los negocios sufrirá algún percance por fallos en el servicio debido a la incapacidad de los equipos de seguridad para gestionar o erradicar ciberamenazas.

La ciberseguridad es hoy día esencial para las compañías, no solo para el área de sistemas o la encargada de la tecnología en ella. Es por eso que cada vez se vuelve más presente que se asignen presupuestos con el objeto de mejorar o blindar sus sistemas para prevenir ataques que generen grandes pérdidas de recursos, tiempo e inversión.

De la misma manera, las compañías deben adoptar medidas de acción que deben

ponerse en marcha, una vez que hayan sido víctimas de un ciberataque. A este proceso se le conoce también como respuesta de incidentes. Se establece para que la empresa o el área encargada que ha sido afectada sepa los procedimientos que debe seguir, a quién avisar lo más pronto posible y cómo hacerlo tras ser víctima de un ataque.

Mantener y establecer la cultura de ciberseguridad en las empresas es esencial, ya que

con ello no solo se evitan retrasos en la productividad o errores en los productos finales; también se evita el robo de información quizá crucial y delicada que puede poner de cabeza las finanzas de cualquier negocio.

Para mantener protegida no solo la información de tu empresa, sino también la de tus colaboradores, es importante seguir los siguientes pasos y así prevenir lo más posible un ciberataque o la fuga de información sensible.

1. No proporcionar información por internet y verificación de correo electrónico

Uno de los riesgos a los que cualquier persona se expone al momento de usar internet es brindar información a páginas falsas o incluso contactarse a una supuesta empresa por medio de correo electrónico para brindar información.

En cualquier caso, siempre es posible verificar si un correo o una página es falsa, ya que el emisor del correo presenta una variación en el nombre de la institución de la que supuestamente se comunica; lo mismo se presenta en las páginas falsas. Es por eso que siempre es útil verificar que estos nombres estén bien escritos.

2. Controlar la instalación de software

Una de las fuentes más comunes es la instalación de programas descargados de internet de los cuales se cree que son inofensivos. Por eso, la instalación de nuevos programas y el uso de nuevas plataformas siempre debe estar autorizado por el área de sistemas, además de contar con un bloqueo de prevención para evitar la instalación de programas innecesarios.

Esto previene en muchos sentidos que no solo un equipo de trabajo empiece a tener problemas, sino también que los demás de la misma red se infecten y puedan llevar al colapso de un equipo o departamento de trabajo.

3. No conectarse a redes no autorizadas

Las redes desconocidas son un peligro para la privacidad, ya que se corre el riesgo de que alguien pueda monitorear la actividad en internet, copiar contraseñas o conseguir información sin que sea fácil de detectar.



4. Elaboración de contraseñas difíciles de adivinar

Uno de los métodos de fuerza bruta para el robo de información común es tratar de adivinar contraseñas. Por eso deben evitarse contraseñas con el mismo nombre de usuario, fechas de nacimiento y una secuencia ordenada de números, sin mencionar la ingeniería social, que consiste en obtener una contraseña por medio de datos extraídos de una relación continua con la víctima, como fechas de nacimiento, nombres de hijos, color favorito, etc., para elaborar posibles contraseñas acordes a los gustos e intereses del afectado hasta dar con la correcta.

5. Uso de antivirus

Trabajar en un ordenador sin el uso de un antivirus es peligroso en muchos sentidos porque facilita a los ciberdelincuentes entrar con mayor facilidad al sistema sin ser detectados. Es indispensable contar con sistemas de seguridad que no solo eviten, sino eliminen virus si el sistema se halla ya infectado.

Como se ha mencionado, esto evita retrasos causados por el equipo de trabajo, además de una posible propagación de virus enviados por correo o transfiriendo información a una memoria sin ni siquiera darse cuenta.

6. Copias de seguridad

Hacer copias de seguridad es importante en todos los sistemas, ya que ayuda a recuperar información y archivos importantes en caso de que algún imprevisto suceda para que pueda restaurarse a un punto donde todo funcionaba con estabilidad con los archivos e información necesaria.

Estos consejos son más que esenciales para mantener segura la empresa, a salvo la información de agentes externos y cuidar los recursos tecnológicos.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)



Adopta estas estrategias para la nueva normalidad

Sin duda, la contingencia ocasionada por el Covid-19 definirá un antes y un después en la mayoría de las empresas y negocios. Sea por el distanciamiento o el aislamiento social, ha puesto a muchas empresas en la incertidumbre, pero también con la fuerza de reinventarse en sus estrategias de negocios y de marketing.

No importa si un negocio es local o funciona por medio del *eCommerce*. Todos se han enfrentado a la «nueva normalidad» con medidas o estrategias que no habían contemplado. Pero con el avance de la tecnología, los pequeños negocios o las grandes corporaciones deberán buscar nuevas oportunidades

con base en las estrategias de marketing para ofrecer sus productos o servicios, siendo estas la salida más clara.

«La necesidad es la madre de la invención», se afirma en una frase, aludiendo a que la pandemia no solo ha generado un nuevo vistazo o repensar el estilo de vida de las personas y sus necesidades, sino también a que las empresas o negocios opten por nuevas opciones para continuar siendo la opción favorita de sus clientes y para hacerles notar a los nuevos que sus productos y servicios aún siguen en el mercado y que pueden contar con ellos con seguridad tomando todas las medidas necesarias para salvaguardar la salud de los consumidores.

Las empresas que adopten con rapidez y eficacia un modelo de transformación digital serán las que estarán delante en su competencia.

Se estima que el 66% de las empresas se adaptará en los próximos años a metodologías de innovación y desarrollo; el 78% de ellas son las que consideran que la cultura digital se ha acelerado ante la situación ocasionada por la pandemia.

Para plantearse el desarrollo de nuevas estrategias de marketing orientadas a impulsar negocios después del Covid-19, se debe analizar también el factor de impacto que ha dejado la crisis para entender hacia dónde se quiere llegar. Con este análisis, se escogen los canales de difusión para posicionar la marca de la empresa o negocio.

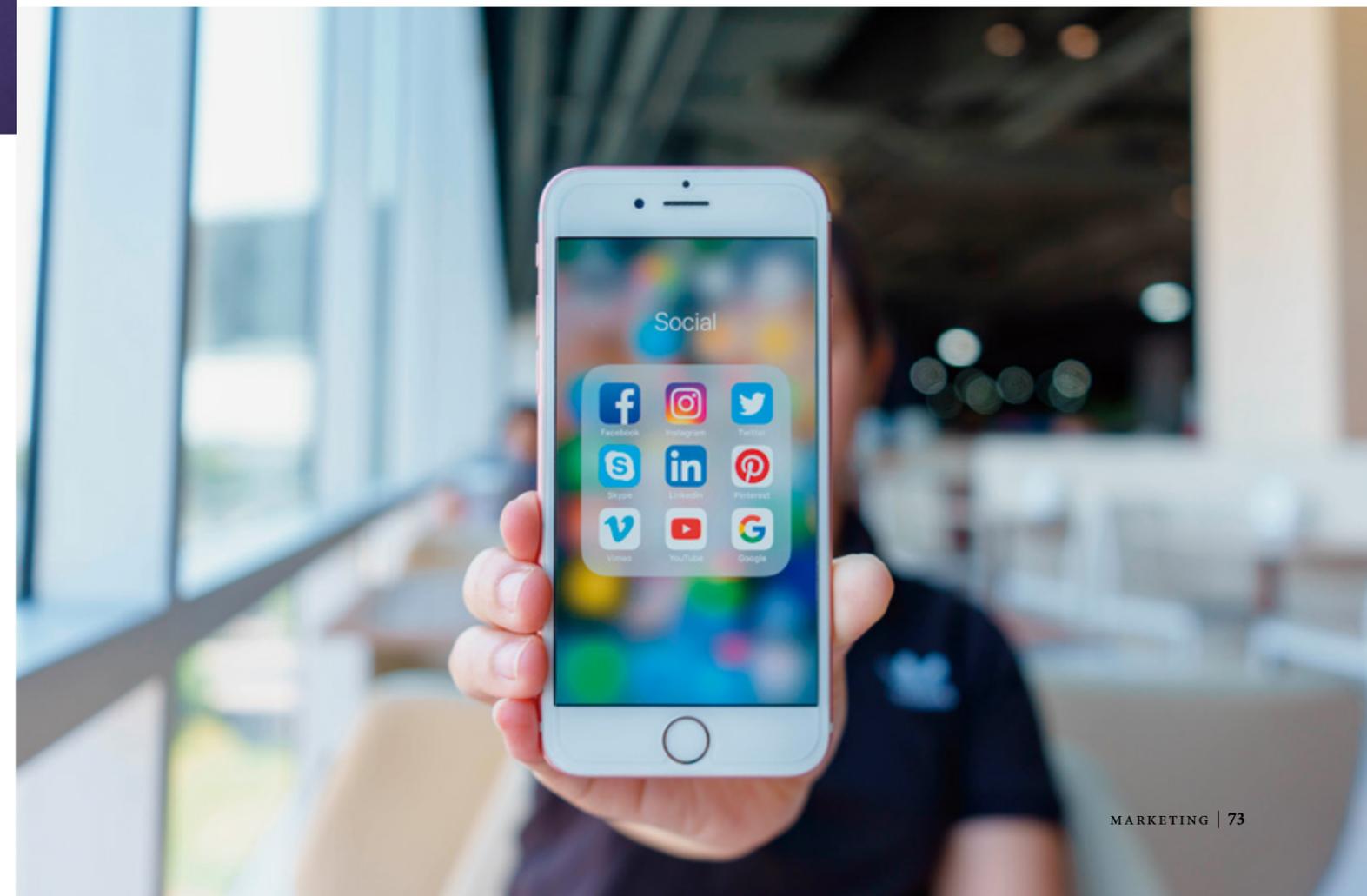
Algunas de las prácticas más fáciles y eficientes son las siguientes:

Anuncios en periódicos digitales.

Por raro que parezca, contratar anuncios en plataformas de información, como son periódicos o noticias, nos ofrecen hoy mayor visibilidad, debido a la necesidad de las personas de conocer información reciente. Por tanto, puede considerarse la presencia en *banners* o anuncios emergentes en estos sitios y quizá descubrir tanto a clientes como un mercado potencial.

Visibilidad y presencia en redes sociales.

El uso de las redes sociales ha explotado en el confinamiento, y la tendencia es que continúe un largo tiempo, de manera que las empresas deben tener la capacidad de aprovechar esta situación para acercarse a los





consumidores y sentirse más conectados con ellos para seguir siendo recordados o descubiertos por nuevos clientes.

Inversión publicitaria en redes sociales.

El contenido orgánico es bueno, siempre y cuando sea de calidad y pueda ser lo suficientemente atractivo para los usuarios. Pero no debes olvidar que puedes controlar en dónde anunciar tus productos, y esto es a gusto de cada negocio, dependiendo de cada necesidad que tengan, ya que pueden dirigir sus anuncios a personas que tengan intereses en lo que ofreces, creando y llegando solo a clientes potenciales que, a pesar de no siempre consumir

o adquirir los servicios o productos, harán que sean recordados para futuras recomendaciones o en el momento de necesitarlos.

Creación de canales de comunicación rápida.

Es indispensable brindar a los usuarios y los nuevos clientes diferentes vías de comunicación para resolver dudas de ellos, sea sobre horarios, medidas que está tomando el negocio, tipo de entrega o reparto, etc.; las más comunes e importantes son la atención por medio de la página web de la empresa o negocio, sus páginas en Facebook e Instagram, e incluso también WhatsApp, para brindar una atención mucho más cómoda y fácil para ellos.

SUSCRÍBETE A NUESTRA REVISTA



O anúnciate en ella.

Al momento de anunciarte, incluimos publicidad en nuestros medios digitales.

Actualización de página web.

No debes olvidar la naturaleza a largo plazo del posicionamiento orgánico que nos ofrecen los buscadores en internet. Por eso, el uso de palabras clave, así como la suma constante de contenido orientado a resolver las necesidades de los consumidores es hoy invaluable, ya que también sirve como estrategia para fortalecer la confianza en el momento de encontrar información más completa que no puede proporcionarse por medio de las redes sociales.

Mantener actividad de negocios.

Varios negocios han tenido la necesidad de cerrar temporalmente, o cerrar sus puertas al público de manera presencial. Ofrecer tarjetas de regalo o descuentos para visitas más adelante no solo puede ayudar a seguir en la cabeza del público, sino también de asegurar que en el momento de la reapertura puedas contar con ellos. Y en el caso de restaurantes, hay la posibilidad de ofrecer pedidos de comida a domicilio o que puedan recoger.

Empresas que ya contaban con presencia en internet antes del Covid-19 son las menos afectadas, ya que han seguido vendiendo y manteniendo comunicación con su público, con comunicación y atención por las mismas vías sin ningún problema.

Para reforzar no solo estrategias, sino también la comunicación con los clientes, se puede optar por el uso de campañas por medio de email marketing o experimentar con nuevos canales, como es Tik Tok, creando videos divertidos e informativos más atractivos y que hagan sentir a la marca más cerca del público.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)





Tu seguridad nos importa.



Hoteles Sleep Inn se preocupa por tu estadía.

Hemos creado una campaña denominada "Tu seguridad nos importa", en donde implementaremos medidas de seguridad, limpieza e higiene acatando las recomendaciones de organismos oficiales.

Incluyendo la colaboración con **ECOLAB**

Siéntete seguro para volver a viajar.

NUESTROS DESTINOS:

CIUDAD DE MÉXICO - CULIACÁN - HERMOSILLO - MAZATLÁN - MEXICALI - MONTERREY NORTE - QUERÉTARO - TIJUANA - VILLAHERMOSA

VIAJA CON NOSOTROS Y RESERVA AL: **669 270 9434**



Querétaro



¡YA ABRIMOS!

Descansar bien nunca está fuera de moda

HOTEL NUEVO

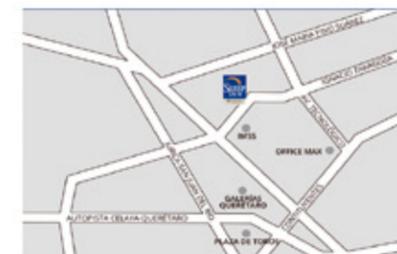
PROMOCIÓN APERTURA
\$956.00 MXN
IMP Incluidos

*Reservación sencilla o doble para 1 o 2 personas. Tarifa especial va incluye impuestos. Aprovecha esta promoción especial reservando hasta el 30 de septiembre 2020 y podrás disfrutar de tu estancia hasta el 21 de diciembre 2020. Aplican restricciones.



AMENIDADES CLAVES

- 105 habitaciones
- Centro de negocios
- Gimnasio
- Desayuno gratis
- Acceso inalámbrico gratuito a Internet de alta velocidad
- Salones de eventos



Ignacio Zaragoza 336, Niños Héroes, 76010, Querétaro, Qro. Tel. 442 642 9000

sleepinqueretaro.com



PROTEGE A TU FAMILIA CON UN **SEGURO DE GASTOS MÉDICOS MAYORES**



SEGURO DE AUTO | GASTOS MÉDICOS | VIDA EDUCACIONAL | DAÑOS CASA HOGAR

Monterrey · Culiacán · Torreón segupro.com.mx

 **800 099 9000** contacto@segupro.com.mx