



Leonard Pera,

PRESIDENTE COMISIÓN INTERNACIONAL AUTELSI.

Vender desde “la nube”

Vender desde la nube no es vender estando en las nubes ni mucho menos. Es vender aprovechando todas las oportunidades que las nuevas tecnologías nos permiten. Se ha escrito mucho de la ventajas para grandes corporaciones y administraciones públicas del cloud computing pero no tanto de la cantidad de servicios que a las pequeñas y medianas empresas les permite tener que antes no estaban a su alcance.

El ecommerce es uno de los drivers de la sociedad del conocimiento y de hecho la Digital Agenda Europea lo incluye dentro de sus líneas estratégicas junto con el Cloud Computing. Tenemos pues un binomio indispensable para la mejora de la competitividad de las economías europeas.

Vayamos por partes y veamos en qué aspectos: Por un lado tenemos la posibilidad de creación de contenidos y por otro las tiendas online. Las plataformas de blogs que tanto han facilitado la universalización del conocimiento y la información no son concebibles en el Cloud pero en las tiendas nos encontramos una evolución similar. Varias empresas han lanzados productos específicos “all cloud” como una apuesta clara de simplificación de la propuesta de valor al cliente, donde pagas por uso y en función de la cantidad de transacciones que realices.

De esta manera la Pyme tiene múltiples ventajas, por un lado unos costes ajustados a la evolución de su negocio, cuando es pequeño pagar menos, cuando crece paga más. Por otro lado unas posibilidades de escalabilidad casi inmediata, adelantar la oferta a la demanda es la base. Pero sistemas de los más extendidos como los que incluyen el alojamiento de un sistema propietario también pueden tener un elevado componente cloud al apoyarse en servicios de hosting que pueden ser compartido o no y que no dejan de ser servicios en una nube privada gestionada por el proveedor de servicios.

Además de la escalabilidad, inversión reducida, flexibilidad, etc. los servicios Cloud aplicados al ecommerce nos

Esa relación siempre complicada entre los ERPs y los sistemas de ecommerce suele ser más fluida cuando ambos siguen la filosofía cloud computing

facilitan la integración entre los distintos escalones de la cadena de valor. La gestión de almacén integrada entre distintos almacenes dentro del mismo país o incluso fuera., la gestión integrada de la logística de tiendas on y off line. Esa relación siempre complicada entre los ERPs y los sistemas de ecommerce suelen ser más fluida cuando ambos sistemas siguen la filosofía cloud computing.

Otro aspecto especialmente importante para nuestra economía es cómo puede Cloud facilitar el acceso a un mercado global.

Con ecommerce y cloud computing de la mano podemos acceder a múltiples países con escasa inversión y en un corto espacio de tiempo. Algo inviable con sistemas in-house que nos obligarán a inversiones significativas en infraestructuras para prepararnos para una demanda difícilmente estimable. Si como se ha visto en otros números de esta revista apoyamos el ecommerce en sistemas también Cloud para gestionar nuestra organización (Puesto de trabajo, Unified Communications, CRM, ERPs, sistemas de help desk, call centre) lo que tendremos es una organización flexible, bien dimensionada y ajustada en costes para poder competir con garantías de éxito. ♦

