

Los drones de Amazon realizan su primera entrega... en solo 13 minutos

El caso #caranchoa: otra polémica (más) de un youtuber que se retira... ¿para siempre?



JUAN MERODIO (BUSINESS IN CHANGE): “PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL SE NECESITA CAMBIAR DE MENTALIDAD”

Este mes de noviembre se celebró la 5ª edición del Business In Change, evento que vienes organizando desde el año 2012. ¿Cuál es el objetivo de este Think Tank de expertos digitales?

Juan Merodio: Mi objetivo es crear un espacio presencial (no digital) una vez al año, donde profesionales del mundo de los negocios, no solo marketing, se reúnan para compartir experiencias y **aprender** de todo tipo de empresas cómo están innovando en el último año y como están adaptándose a los cambios que vivimos en la economía y el ecosistema del consumidor, para seguir siendo una empresa rentable.

¿Qué factores clave crees que deben de afrontar las empresas para alcanzar la deseada transformación digital?

Juan Merodio: El principal es un **cambio de mentalidad**, es un cambio cultural, donde sus dueños o directivos deben ser conscientes de la necesidad de este cambio, y poner a los empleados y al cliente realmente en el centro.

Lo curioso es que muchas empresas **hablan de que están inmersas pero es falso**. No doy el nombre por respeto a la empresa, pero hace 10 días, dando una conferencia interna en una empresa internacional donde hablaba de la importancia del marketing digital y las redes sociales, el director general de esa empresa dijo literalmente “Esto de las redes sociales no vale para nada, más que gente perdiendo el tiempo en ellas”, pero vendían que se estaban adaptando. **Tristemente es la realidad de muchas empresas de hoy.**

Las redes sociales juegan un papel fundamental en las comunicaciones hoy en día. Acercan a las personas y nos facilitan la socialización, pero en muchos casos, estas herramientas se convierten en un peligro... ¿En qué momento crees que una red social puede perjudicar a la persona?

Juan Merodio: Creo que puede ser perjudicial para una persona o empresa si no se gestiona adecuadamente, y eso incluye el no ser transparente, el utilizarla solo para tu propio beneficio y no un beneficio más social...

En este sentido, ¿Se ha incrementado el acoso a personas en los últimos años a través de RRSS?

Juan Merodio: Lamentablemente sí, ahora se habla de **ciberbullying**. Lo que sucede es que el acoso ha pasado de otros canales más analógicos a canales digitales. Creo que es importante aquí la parte educativa en colegios y en la propia familia, así como la gran labor que llevan departamentos como la policía en ello.

.@juanmerodio: "La educación es importante para frenar el acoso digital"

CLICK TO TWEET 

SEO, SEM, SMM son algunos de los términos alrededor de los que ha orbitado el marketing digital en los últimos años y sigue haciéndolo. ¿Hacia qué otros factores de valor, crees que evolucionará el marketing digital en los próximos años?

Juan Merodio: Más que evolución diría realidad, y hablo de **Data**. Los datos son el motor del marketing efectivo, ya que sin ellos la mayoría de decisiones que se tomen no serán correctas. Por ello creo que cada vez evolucionamos más hacia modelos de marketing científico.

El marketing digital es por tanto una de las herramientas clave para lograr el éxito de un eCommerce. ¿Cómo crees que será el comercio electrónico para el año 2020? ¿Habrá logrado superar al comercio tradicional en mercados tan complicados como el de los productos alimenticios?

Juan Merodio: El comercio online tiende hacia ser cognitivo, es decir, sistemas online que personalicen la experiencia del usuario y además aprendan de todos ellos para cada vez dar mejores resultados. Ya hay algunas tiendas en fase de prueba con estos sistemas, por lo que **será algo que iremos viendo en breve.**

Cambiando un poco de tema, todo el mundo hoy día, cuando escucha hablar de internet se le viene a la cabeza Google, y quizás otros buscadores les sea familiares como Bing o Yahoo. Pero lo que muchos desconocen es que existe otro internet, la denomina internet profunda. ¿Podría explicarnos qué es? ¿Algunas cifras de negocios ilegales en dicha red?

Juan Merodio: Ese es un tema delicado, se dice que **solo accedemos al 10% de la información** que hay en Internet, que el 90% restante es un espacio más salvaje, poco controlado y accesible a través de ciertos navegadores. Hablé de ello hace poco por lo que te dejo aquí un enlace [con más información](#).

Con el boom de las startups, llegaron al mercado empresas como BlaBlaCar, Airbnb o Wallapop que fomentan de algún modo el llamado consumo colaborativo. ¿Cómo crees que evolucionará esta economía colaborativa en los próximos años? ¿Crees que llegará a nuevos sectores?

Juan Merodio: No tengo ninguna duda que **cada vez esta economía basada en modelos C2C** (Consumer to Consumer) **cogerá más cuota de mercado**, a pesar de que muchos colectivos intenten frenarlo porque ataca realmente a su centro de negocio que se basaba en un monopolio que sacrificaba la satisfacción de los clientes, por lo que todo lo que sea una mejora para el consumidor como son estos nuevos modelos de negocio, no tengo la menor duda que seguirán creciendo.

.@juanmerodio: "Los modelos C2C tendrán cada vez más cuota de mercado"

CLICK TO TWEET 

El Big Data ha sido y es uno de los grandes retos a nivel ético que tiene que superar la sociedad. ¿Piensas que las leyes en España limitan bastante el manejo de datos masivos? ¿En tal caso, crees que las leyes irán abriéndose en este sentido?

Juan Merodio: Creo que demasiado, y en muchos casos con leyes sin sentido que están hechas por gente que no entiende de Internet. Eso les genera miedo y el miedo lo frenan con medidas desmesuradas. Pero tengo confianza en que poco a poco vayan evolucionando en ello y **vean como convertir ese miedo en algo que entienden y que gestionan de una manera más realista**.

Y finalmente, ¿Auguras algún final para algunas redes sociales de cara al año 2017?

Juan Merodio: Creo que **Vine**, pero ya lo anunciaron. Realmente creo que las redes visuales seguirán creciendo más **como Instagram, YouTube y Snapchat**.