

Tecnologia al servei de l'empresa

El primer projecte important d'Internet en què vaig participar va ser l'any 2000, on vam crear un portal de comerç electrònic. Vaig estar 6 mesos a Madrid, amb un equip d'unes 20 persones, de les quals la meitat érem tècnics, i l'altra meitat consultors de negoci. Vam crear una web per vendre articles de la construcció, que va desaparèixer al cap de pocs anys. No vull ni imaginar el que va pagar el client per la creació d'aquesta web entre allotjament, llicències i jornades de treball.

Han passat gairebé 15 anys des de llavors. La darrera web de comerç electrònic que he fet va ser fa pocs mesos, per la meua dona, que volia comercialitzar complements de roba que fa ella mateixa a casa (per cert, té molta traça!). Ja no m'hi dedico, la meua vessant tècnica està rovellada.... però som-hi! Vaig comprar un domini .cat amb servei d'allotjament per tot un any, vam crear un portal basat amb WordPress amb un *add-in* d'e-commerce, vam comprar un disseny personalitzat, vam omplir el catàleg de productes amb preus, vam integrar-ho amb una passarel·la de pagament, el vam posar en producció i el vam promocionar a les xarxes socials. Vam trigar 24 hores i ens vam gastar 55 euros en tot plegat.

És clar que la magnitud del projecte no és ni molt menys comparable. Però ara mateix, la facilitat amb què la tecnologia ens permet començar i fer créixer els nostres negocis fa que les persones amb responsabilitat directiva hagin de prendre decisions basades en com volem aplicar la tecnologia de manera que estigui totalment alineada amb el nostre negoci. El fet que una tecnologia estigui disponible per un cost assequible no significa que haguem d'utilitzar-la.

Posaré un exemple. La web d'Ikea no permet comprar productes per Internet. Una de les empreses que millor aplica la tecnologia als seus processos decideix que no vol vendre per Internet. Per què? Perquè el seu negoci és a les botigues, volen que hi anem físicament i tinguem una experiència de compra única. I han fet un esforç espectacular a posar tot el seu catàleg a la web, integrant la informació mostrada amb la logística en temps real per veure disponibilitats de productes per cada botiga, ens permet crear una llista de la compra per planificar la visita, podem dissenyar virtualment una cuina amb tots els detalls i productes que la componen..., però no podem comprar *online*. Segur que no? Bé, podem fer-ho si vivim, per exemple, a Menorca. Com que no hi ha una botiga, però sí un punt de recollida, l'opció "Afegir a la llista" es transforma automàticament en "Afegir al cistell de la compra" i ens permet fer el pagament *online*, i anar-ho a recollir. I si vivim a La Gomera, ens ho poden enviar a casa, ja que no disposen de punt de recollida a l'illa.

Evidentment, la web està totalment preparada per permetre comprar *online* des de qualsevol lloc, però han decidit no habilitar-ho. Una decisió de negoci. Perfecte. Això és el que esperem dels futurs directius: conèixer les possibilitats de les tecnologies, però sobretot, saber quan i com aplicar-les.