

# TRANSFORMACIÓN DIGITAL

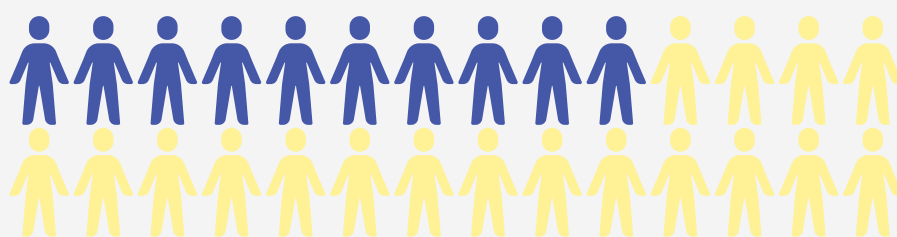
## HOJA DE RUTA

### ACTIVOS

Identificación de los **activos estratégicos** de la compañía

### CLIENTES

Cual son los **clientes** tipo que tenemos para cada activo actualmente



Analizar el **customer journey** de cada segmento de cliente para identificar puntos de dolor



Identificar **segmentos** de clientes a los que nos gustaría llegar, pero no estamos llegando

### PROPUESTA DE VALOR

Cual es la propuesta de valor que estamos generando **actualmente** para cada cliente

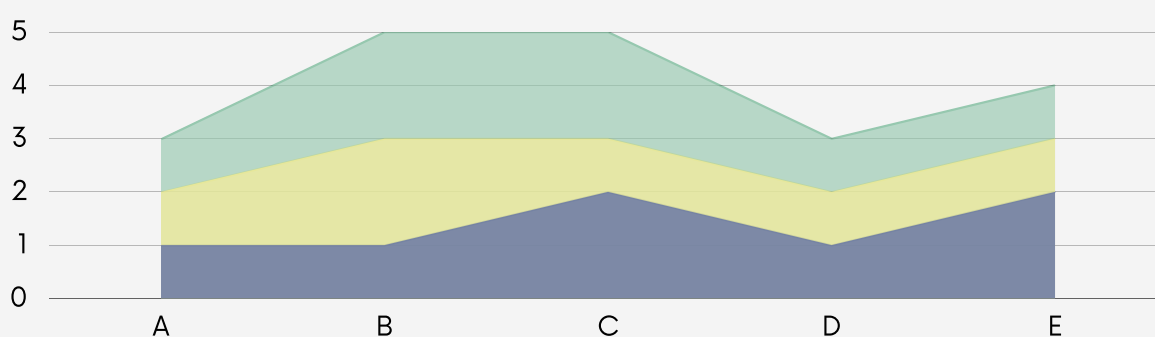
¿Qué **nueva** propuesta de valor puedo generar mejorando los puntos de dolor?

¿Qué nueva propuesta de valor tengo que generar para captar a los **nuevos clientes**?

### KPIS

Establece **KPIs claros** para cada uno de los activos de la compañía

Identifica los KPIs para **medir** el impacto en el negocio asociado a la nueva propuesta de valor



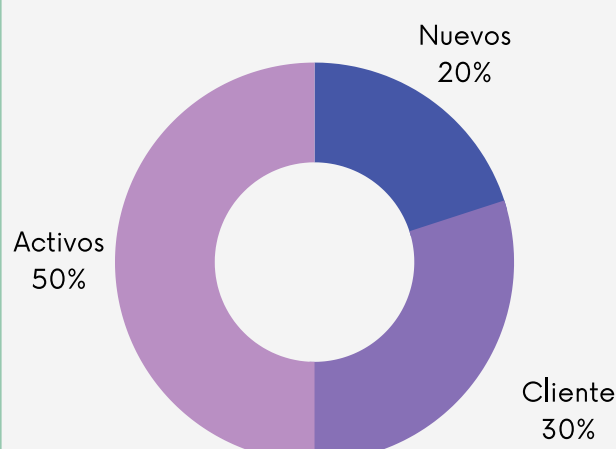
### CAPACIDADES Y RECURSOS

Analiza las capacidades y recursos clave para los activos estratégicos

Identifica los recursos clave y capacidades para la nueva propuesta de valor

Analiza como las tecnologías digitales y tendencia te pueden ayudar a evolucionar

### FINANCIACIÓN E INVERSIÓN



# REFLEXIÓN ESTRATÉGICA

Hoja de Ruta para acometer la Transformación Digital

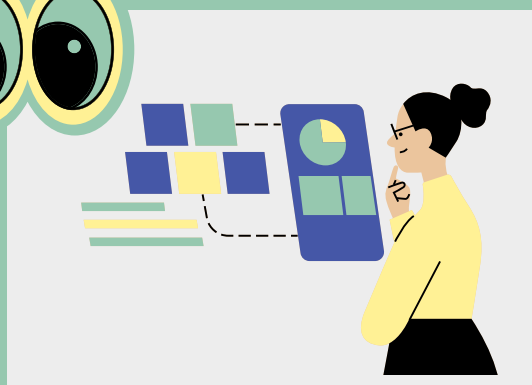


**ACTIVOS**



**CLIENTES**

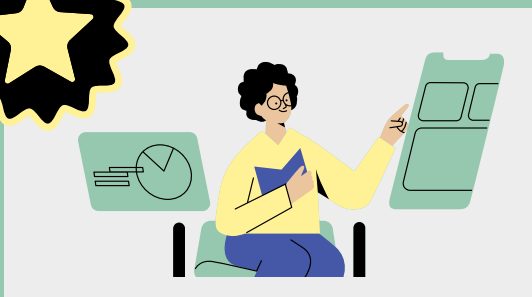
**NUEVOS  
CLIENTES**



**CUSTOMER  
JOURNEY**



**MAPA DE  
EMPATÍA**



**NUEVA  
PROPUESTA DE  
VALOR**

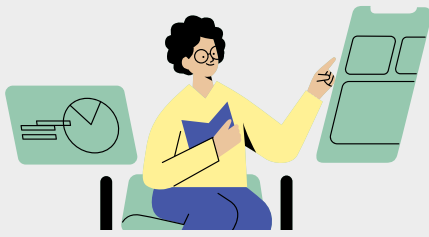


**KPIS**



# IMPLANTACIÓN

Hoja de Ruta para acometer la Transformación Digital

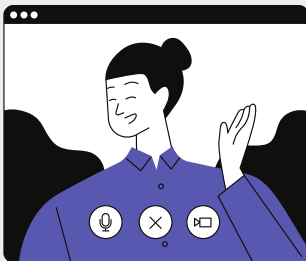


**NUEVA  
PROPUESTA DE  
VALOR**



**RECURSOS**

**CAPACIDADES**



**TECNOLOGÍAS  
DIGITALES  
TENDENCIA**



**PLAN DE  
PROYECTOS  
IMPLANTACIÓN**



**KPIS**

