

# EXTRAE MÁS VALOR DEL CONTENIDO DE TU LÍNEA DE NEGOCIO

Los servicios de contenido inteligente aceleran  
los beneficios de la transformación empresarial

# DIRIGIENDO UN NEGOCIO MÁS INTELIGENTE

## Índice

- 02 > ¿Cuánto valor estás obteniendo ahora?
- 04 > Los servicios de contenido inteligente proporcionan más valor
- 05 > Escenarios
  - Servicio al Cliente
  - Correo Postal
  - Contabilidad & Finanzas
  - Recursos Humanos
  - Dept. Jurídico
  - Ingeniería, I+D
  - Marketing
- 12 > Los directivos obtienen beneficios en todas las líneas de negocio.
- 12 > Beneficios para los directivos
- 13 > Los directivos dan el paso
- 13 > ¿Quieres saber más?

Las empresas que todos conocemos están aprovechando la inteligencia artificial (IA) y el aprendizaje automático (ML) para obtener más valor de la información generada en las diferentes líneas de negocio de sus organizaciones. Amazon ayuda a los consumidores a comprar de manera más fácil e inteligente. Google permite a los médicos encontrar enfermedades más rápidamente.

La comunidad empresarial en su conjunto está aprendiendo que la aplicación temprana de servicios de contenido inteligente puede aumentar el ahorro de costes, reducir el riesgo y, en algunos casos, descubrir oportunidades de generación de ingresos dentro de las líneas de negocio, y en toda la organización.

Al aprovechar las tecnologías de IA y ML, los servicios de contenido inteligente pueden automatizar la extracción e integración de la información correcta en los procesos de negocio, ofreciendo los conocimientos derivados de los datos a las personas adecuadas en el momento oportuno.

Tanto si eres responsable de una línea de negocio específica como si tienes responsabilidades transversales, en este e-book leerás sobre cómo los servicios de contenido inteligente pueden proporcionar beneficios estratégicos y operativos a nivel de línea y para toda la empresa en su conjunto. Podrás encontrar las oportunidades ocultas en la información de tu empresa.

# ¿CUÁNTO VALOR ESTÁS EXTRAYENDO AHORA?

“Para avanzar de manera eficiente y efectiva, las empresas deben rediseñar los procesos comerciales centrados en contenido. La experiencia del cliente y de los empleados son los principales objetivos para transformar estos procesos. Sin embargo, casi la mitad no han progresado más allá de la digitalización de flujos de trabajo manuales y en papel.”

*Mind the Gap on your DX Journey, IDC, Dec 2019.*

La información valiosa fluye a través y alrededor de las líneas funcionales de cualquier negocio. Si la tuya es como la mayoría de las empresas, es probable que estés dedicando más recursos a capturar, almacenar y mover información en lugar de extraer valor de ella. El uso de esta información sin explotar puede ayudar a automatizar, racionalizar y poner en marcha actividades nuevas, más productivas o generadoras de ingresos.

A los responsables de las líneas de negocio les gustaría invertir esta dinámica e impulsar más ingresos, una mayor eficiencia de costes y la reducción de riesgos mediante la aplicación oportuna de los conocimientos.

Lo mismo ocurre para todos aquellos directivos con responsabilidades cruzadas, especialmente los directores de operaciones, CTOs, directores de comunicaciones y responsables de datos. Ayudar a los responsables de líneas de negocio a utilizar la información de manera más efectiva y eficiente también aporta beneficios comerciales a todas estas funciones de la empresa.

Todos sabemos que la digitalización de documentos en papel (formularios, contratos, correspondencia, documentación de fusiones y adquisiciones, etc.):

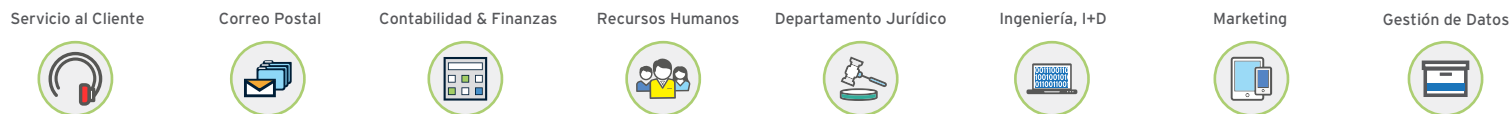
- > **Reduce el coste del almacenamiento y mantenimiento**
- > **Facilita que la Información esté disponible cuando y donde se necesita**
- > **Reduce el riesgo de errores y sesgos propios de los procesos manuales**

# EL PAPEL JUEGA TODAVÍA UN ROL IMPORTANTE

Sin embargo, también sabemos, como informa IDC en [Mind the Gap on your DX Journey](#), que "El papel sigue jugando un rol clave. El 32% de todos los documentos utilizados cada día son en papel frente al resto que son en formato electrónico. El papel se percibe como más seguro y/o conforme a la normativa". En cuanto a las empresas consultadas en el estudio de IDC, "casi la mitad no han ido más allá de la digitalización de los flujos de trabajo manuales en papel".

## FUNCIONES Y OBJETIVOS DE LA EMPRESA

### LÍNEAS FUNCIONALES DE NEGOCIO QUE GENERAN Y UTILIZAN INFORMACIÓN



Operaciones 	Impulsa los ingresos y la eficiencia a través del conocimiento y reducción de riesgos.
TI 	Asegura las entregas sin retrasos para las infraestructuras de TI, Desarrollo y Operaciones. Pon la información a disposición de las diferentes líneas de negocio. Acelera el tiempo de valorización de la información mediante el uso de tecnologías avanzadas que cubran todas las fuentes de información.
Seguridad 	Conoce proactivamente el perfil de riesgo de cumplimiento de la empresa y si las políticas se aplican de forma coherente, así como la forma en que se aplican.
Análisis 	Proporciona información oportuna a todas las líneas de negocio, de manera que tenga un impacto en los ingresos y/o en el perfil de riesgo de la organización.

# LOS SERVICIOS DE CONTENIDO INTELIGENTE PROPORCIONAN MÁS VALOR

## LOS BENEFICIOS PARA TODA LA EMPRESA INCLUYEN:

- Reducción del riesgo de filtración y pérdida de datos
- Mejora del cumplimiento normativo mediante la automatización de los flujos de trabajo manuales más propensos a errores
- Mayor agilidad con comunicaciones más rápidas y completas en todas las líneas de negocio
- Decisiones basadas en datos más precisas y convenientes y análisis de los depósitos de datos

Para extraer todo el valor estratégico de la información de las líneas de negocio, necesitamos la capacidad de sacarla de cualquier formato, sin importar donde resida. Ahí es donde entran los servicios de contenido inteligente.

Ahora, prácticamente cualquier formato de archivo -incluyendo formularios HTML, PDFs, fuentes EDI, XML y otras fuentes de documentos- puede ser integrado por los servicios de contenido inteligente e interpretado como un pedazo de papel.

El valor se consigue mediante meta-etiquetas y categorización, lo que facilita la búsqueda y la recuperación de la información pertinente. Esto permite un intercambio más rápido de información dentro y a través de las líneas de negocio.

La digitalización de documentos y de más datos digitales en general ha puesto de relieve el valor comercial de una mejor gestión de los datos, especialmente la necesidad de un intercambio interdepartamental de información y flujos de trabajo. Encontrar el valor comercial consiste más en conectar los puntos a través de bits de información aparentemente dispares, así como, por supuesto, en hacerla operativa.

Tecnologías como la clasificación basada en la inteligencia artificial y el aprendizaje automático permiten cambios radicales en la forma en que operamos y comercializamos la información. Aprovechando la tecnología IA/ML, los servicios de contenido inteligente no sólo pueden descubrir datos valiosos a través de todo tipo de formatos de información, sino que también pueden ayudar a hacerlos operativos.

Proporcionar la información correcta en el momento adecuado dentro de - y a través de - más líneas de negocio puede ayudar a tu empresa a generar un mayor ahorro de costes y más beneficios competitivos propios de una verdadera transformación empresarial.

A través de una muestra de escenarios de líneas de negocios, este e-book examina cómo los servicios de contenido inteligente pueden trabajar a tu favor.







# SERVICIO AL CLIENTE

## SERVICIOS DE CONTENIDO INTELIGENTE:

### Más allá de la digitalización de documentos

- Más inteligencia
- Más automatización
- Visualización más sencilla
- Menos tiempo requerido para hacer que la información esté disponible
- Menos errores humanos y sesgos
- Menos recursos/costes/ tiempo requeridos para revisar y compartir

### RETO

- > Un cliente de alto valor, que trabaja con tu empresa a nivel internacional, se siente frustrado y amenaza con irse a la competencia.
- > El problema se refiere a los términos de una garantía para un producto específico, comprado en varias regiones, que no funciona correctamente.
- > Necesitas encontrar rápidamente los detalles de lo que se compró, cuándo y dónde, y la cobertura de garantía pertinente en el momento de la compra.
- > También tienes que demostrar al cliente que conoces muy bien los términos de vuestra relación comercial y que lo valoras.

### ¿QUÉ PUEDES HACER HOY?

- > Buscar en las bases de datos información sobre pedidos y datos relevantes sobre garantías, en papel o en formato digital, que cubra todas las regiones.
- > ¿Cuántas consultas/viajes a cuántas fuentes (bases de datos estructuradas, información de productos no estructurada, archivos de papel) se necesitarán? ¿Y cuántas llamadas de seguimiento podría tener que hacer al cliente?
- > ¿Y si hubiese información útil asociada al cliente, digamos un contrato de grupo, que no aparece en su búsqueda y del que no tienes conocimiento?

### APLICANDO SERVICIOS DE CONTENIDO INTELIGENTE

- > Escribes el nombre del cliente y con un solo clic, casi en tiempo real, ves las miniaturas de toda la información que tiene de todos los productos y servicios que el cliente ha comprado en todas las regiones bajo cualquier contrato.
- > Recuperas datos no sólo de bases de datos estructuradas, sino también de información no estructurada (incluidos archivos de papel escaneados), comunicaciones previas de servicio al cliente en correos electrónicos, correspondencia en papel, incluso notas de ventas y contenido de redes sociales que proporcionen contexto a su relación con este cliente
- > Utilizas los menús desplegables para filtrar la información por diversos parámetros: producto, fecha, tipo de documento. Si es necesario, puedes buscar con frases largas, como por ejemplo "garantía del producto X".

**RESULTADO** | Una interacción con el cliente más rápida y bien informada, lo que hará que el cliente siga gastando dinero y manteniendo la relación comercial. Además, el servicio al cliente está al corriente de que ese mismo problema puede suceder con otros clientes, lo que permite una resolución proactiva antes de que se produzca el impacto negativo.



# CORREO POSTAL

## VERDADES DEL CORREO POSTAL

- Una parte importante de las facturas (72,4%) llegan por correo postal.<sup>1</sup>
- La mayoría de las empresas (80,8%) siguen enviando pagos físicos a sus proveedores.<sup>2</sup>
- En un centro de correo típico hoy en día, el 60 o 70% de la mano de obra se dedica a clasificar el correo entrante.<sup>3</sup>
- Hacer llegar la información correcta a la persona adecuada y a tiempo, resulta un problema para el 75% de las empresas.<sup>4</sup>

- Fuentes

<sup>1</sup> Corcentric: Payables Friction Playbook, December 2019.

<sup>2</sup> Corcentric: Payables Friction Playbook, December 2019. <sup>3</sup> Mailing Systems Technology Magazine: Incoming Mail Automation, August 2018.

<sup>4</sup> AIIM 2019 report: Implementing a Digital Workplace Strategy, June 2019.

## RETO

- > Tu departamento de correo es un punto débil para la recepción de información crítica para tu empresa. La pandemia lo dejó claro: si tu correo postal se detiene, también lo hace la continuidad del negocio.
- > Una parte importante de las facturas (72,4%) llegan por correo postal.
- > La mayoría de las empresas (80,8%) siguen enviando pagos físicos a sus proveedores.
- > Otro tipo de información crítica para el negocio que llega a través de correo postal incluye contratos, correspondencia de clientes, avisos legales, cartas de crédito y otros tipos de registros financieros o gubernamentales.
- > La recepción de correo hoy en día también maneja faxes y muchos canales de correo electrónico corporativo, como el correo electrónico a un portal de clientes.
- > Hay un límite que se puede hacer manualmente. En un centro de recepción de correo típico hoy en día, el 60 o 70% del trabajo se dedica a clasificar el correo entrante.
- > Hacer llegar la información correcta a la persona adecuada y a tiempo resulta un problema para el 75% de las empresas.

## ¿QUÉ PUEDES HACER HOY?

- > Las empresas ya han comenzado a digitalizar más documentos enviados por correo. Por lo tanto, la recepción de correo se convierte más en un motor de recepción de documentos. Más digitalización en el punto de entrada les permite:
  - Automatizar la distribución del correo a toda la organización
  - Estandarizar el manejo de los documentos y reducir el riesgo de incumplimiento de las políticas de la organización
  - Clasificar e indexar documentos para que los trabajadores remotos puedan acceder a ellos rápidamente
  - Consolidar la información en todas las ubicaciones geográficas y departamentos
  - Dar permisos basados en roles para que los usuarios accedan a la información cuando la necesiten desde cualquier lugar

## APLICANDO SERVICIOS DE CONTENIDO INTELIGENTE

- > Los servicios de contenido inteligente en el centro de correo digital permiten tomar diferentes acciones predeterminadas basadas en los datos de los documentos.
- > Un ejemplo: Cuando el sistema detecta que un determinado documento es relevante para un flujo de trabajo específico de automatización robótica de procesos (RPA) (dada la lógica de lo que se le ha dicho que busque), la información se sirve automáticamente al bot en funcionamiento y se integra en un flujo de trabajo preestablecido, por ejemplo el procesamiento de facturas.
- > Otro ejemplo: Los servicios de contenido inteligente pueden detectar información pertinente al envío y los suministros. Puede dirigir las declaraciones de aduana de los envíos a las organizaciones logísticas, lo que es importante para evitar multas y/o aranceles y para el buen funcionamiento de las cadenas de suministro.

**RESULTADO** | La información valiosa se pone a disposición de los empleados y se les permite actuar. Se pueden tomar decisiones sobre el contenido y otros datos poco después de su integración. Esto acelera el negocio y, en última instancia, el tiempo para valorar actuaciones.





# CONTABILIDAD Y FINANZAS

**“El flujo de trabajo de los contenidos es estratégico: el CEO es la persona clave en la toma de decisiones. La transformación de los procesos centrados en el contenido se realiza la mayoría de las veces mediante una colaboración entre los líderes y usuarios (51 %), aunque muchas veces también se trata de una iniciativa de arriba a abajo tomada por los altos directivos (41%).”**

— Mind the Gap on your DX Journey | DC, December 2019.

## RETO

- > Cuando un cliente llama buscando una aclaración sobre una factura o un proveedor llama acerca de un pago, ¿está la información disponible, al día y completa? ¿Qué fuentes de documentos se deben consultar para darles una respuesta satisfactoria?
- > Los archivos de facturas en papel, ya sea en su totalidad o en parte, llevan asociados un tiempo de procesamiento lento, mayores costes en tiempo/trabajo y riesgos relacionados con la entrada y recuperación manual de los datos. Esto a su vez puede comprometer el tiempo para centrarse en las excepciones, el servicio al cliente o la mejora de las operaciones de la cadena de suministro.
- > La adopción oportuna de decisiones ejecutivas es un reto, dada la falta de visibilidad exhaustiva y de análisis de los datos de tendencias.

## ¿QUÉ PUEDES HACER HOY?

- > La digitalización de las facturas te permite:
  - Aumentar la velocidad y la precisión a la vez que se reducen los costes de transacción
  - Liberar tiempo para que los empleados agilicen y/o procesen las excepciones
  - Mejorar los controles, el seguimiento, la visibilidad de los procesos y la disponibilidad de la información
- > Sin embargo, puede que todavía tengas que buscar en varios lugares toda la información pertinente al cliente o al proveedor
- > Los metadatos tradicionales no bastan para que los procesos de facturación y pagos pasen de la eficiencia transaccional a la entrega de un mayor valor comercial

## APLICANDO SERVICIOS DE CONTENIDO INTELIGENTE

- > Se accede a una imagen más detallada y amplia del cliente y del proveedor. Escribes el nombre del cliente o del proveedor para encontrar todo el contenido relacionado, no sólo la referencia, fecha y la cantidad a cobrar o pagar.
- > Se cometen menos errores, omisiones o incumplimiento de las fechas de vencimiento como resultado de la falta de información.
- > Se responde a las auditorías con mayor rapidez y facilidad.

**RESULTADO** | Mejora de las relaciones con los clientes; finanzas más actualizadas, precisas y accesibles; y un servicio que ofrece más valor al resto de la organización.





# RECURSOS HUMANOS

“El viaje para convertirse en una empresa impulsada por datos puede comenzar en los departamentos que apoyan una cultura basada en datos. Un equipo de RR.HH basado en datos, por ejemplo, puede utilizar la analítica y la IA para predecir el rendimiento o el desgaste de los empleados, o el impacto de los cambios en la fuerza de trabajo. RR.HH también podría aplicar herramientas de IA para extraer información clave de los currículums y perfiles de LinkedIn, utilizar chats para responder a preguntas comunes de los empleados y desarrollar programas de aprendizaje con un sistema de gestión de aprendizaje inteligente.”

— *Creating a Data-Driven Culture: How Culture Impacts the Success or Failure of Advanced Analytics and AI*, webinar summary, HBR, January 27, 2020.

## RETO

- › La gestión manual de datos en los deptos. de RR.HH es ineficiente y lenta. Se trata de un obstáculo en el camino para centrarse en responsabilidades estratégicas críticas
  - Contratación: Las grandes corporaciones necesitan filtrar miles de solicitudes de empleo y currículums. La velocidad de revisión puede impactar en la obtención de contrataciones críticas y en la atracción del mejor talento.
  - Incorporación: Contratar nuevos empleados y contratistas agota tus recursos. La incorporación de personal competente es un fuerte indicador de empleo a largo plazo.
  - Política corporativa: Resulta engorroso y arriesgado confiar en procesos manuales para asegurarse de que tus empleados han leído y aceptado políticas y procedimientos importantes.
  - Relación con los empleados: Documentar las quejas de los empleados, las violaciones de seguridad y la mala conducta son males necesarios en los RR.HH de toda empresa. Existe el riesgo de descontento de los empleados si los procesos son inconsistentes o equívocos, así como un mayor riesgo financiero si los asuntos se llevan a litigio.

## ¿QUÉ PUEDES HACER HOY?

- › La mayoría de las empresas ya escanean sus formularios y documentos de RR.HH en papel y los integran en un Sistema de Información de Recursos Humanos (SIRH).
- › Las organizaciones más maduras pueden incluso haber integrado sus datos del SIRH con su planificación de recursos empresariales (ERP).

## APLICANDO SERVICIOS DE CONTENIDO INTELIGENTE

- › Se reduce el periodo de contratación con una serie de preguntas automatizadas online (siempre disponibles), realizadas en un lenguaje natural, para las solicitudes presentadas.
- › Se crean packs de incorporación/bienvenida más completos, incluyendo una mezcla más rica de datos relacionados con los RR.HH que incluyan imágenes y videos además de documentos.
- › Se mejora la relación con los empleados proporcionándoles una interfaz de uso fácil y acceso directo a la información adecuada en el momento oportuno.
- › Se disfruta de una identificación y recuperación más rápida, precisa y completa de la información de identificación personal (PII) para cumplir con regulaciones como la RGPD.
- › Se toman decisiones y se crean objetivos comerciales más informados y respaldados, como por ejemplo iniciativas de inclusión y diversidad.

**RESULTADO** | En lugar de malgastar tiempo buscando información, la satisfacción y el compromiso de los empleados aumenta. Se permite que RR.HH proporcione información que ayude a la empresa a adquirir y retener el mejor talento. Los RR.HH se transforman para ayudar a alcanzar los objetivos corporativos estratégicos como el cumplimiento y las iniciativas de inclusión/diversidad.



# DEPARTAMENTO JURÍDICO

## FUSIONES Y ADQUISICIONES

El volumen y la variedad de documentos para el examen/análisis hacen que cada etapa del proceso de fusiones y adquisiciones sea un reto, desde la fase preparatoria hasta las fases de diligencia debida, en las que el tiempo es un factor importante y restringido, y que se extienden hasta la integración después de la adquisición.

- La carga de trabajo es asombrosa, desde la gestión de los documentos en papel hasta la localización de los que nacen en formato digital o en otros formatos que contienen propiedad intelectual.
- El análisis y la comparación manual requieren aún más tiempo y son más propensos a los errores, lo que puede conducir a decisiones comerciales erróneas.
- Por si fuera poco, también es vital garantizar la seguridad durante el intercambio de información para salvaguardar el acuerdo.

## RETO

- > Buscar en los contratos las cosas más simples se complica cuando se trata de buscar entre cientos de miles de contratos. Pueden estar llenos de enmiendas, tener anexos separados y estar distribuidos geográficamente.
- > A menudo el tiempo es esencial, especialmente cuando se trata de gestionar el riesgo, de comprometerse con éxito con los clientes o de hacer frente a una violación de datos u otra obligación legal. La capacidad de respuesta jurídica afecta a toda la empresa: contratos de venta, acuerdos de compra con proveedores, acuerdos de confidencialidad que protegen la propiedad intelectual o los contratos de empleados y la actividad de fusiones y adquisiciones, todo lo cual puede dar lugar a una reducción de los beneficios, a una menor productividad y a un deterioro de las relaciones comerciales.

## ¿QUÉ PUEDES HACER HOY?

- > Perder tiempo y dinero buscando documentos complejos. El personal jurídico es caro, sean o no abogados y estén o no contratados.
- > El tiempo dedicado a la búsqueda ata al personal en detrimento de otros asuntos legales, como la negociación y el cierre de ventas, la realización de fusiones y adquisiciones y/o transacciones inmobiliarias.

## APLICANDO SERVICIOS DE CONTENIDO INTELIGENTE

- > Una plataforma de servicios de contenido inteligente basada en la tecnología IA/ML significa que puedes clasificar, buscar y analizar más fácilmente bases de datos de contratos completos con poco o ningún esfuerzo de tu parte.
- > Los servicios de contenido inteligente te permiten:
  - Redactar rápidamente nuevos contratos basados en una búsqueda de contratos similares existentes
  - Responder rápidamente al servicio de atención al cliente o a las ventas con términos de pago o garantía precisos, actuales y vigentes en todos los productos y regiones
  - Analizar los contratos por determinados importes de responsabilidad civil o fechas de renovación, datos demográficos, cliente o proveedor, cláusulas específicas, etc.
  - Buscar en los contratos para identificar más exhaustivamente las reclamaciones fraudulentas en los contratos de garantía
  - Descubrir fácilmente nuevas informaciones.

**RESULTADO** | Se reduce el tiempo de toma de decisiones y se incorporan nuevos equipos a la organización. Se concentra el talento jurídico en acelerar el logro de los objetivos financieros, aprovechar las nuevas oportunidades y reducir el riesgo.



# I+D e Ingeniería

## DATOS IMPORTANTES DE I+D E INGENIERÍA SE PUEDEN ENCONTRAR EN:

- Informes en papel
- Notas a mano
- Cintas magnéticas
- Mapas físicos
- Microfichas
- Rayos X u otros tipos de imágenes
- Dibujos y diseños originales
- Archivos CAD
- Video

Es más que probable que se distribuyan en ubicaciones externas sin un índice o modo de acceso centralizado.

### RETO

- > Se presiona a la ingeniería y a I+D para que sean más eficientes y ofrezcan resultados innovadores para obtener una ventaja competitiva
- > Para el científico, desarrollador o ingeniero, las dificultades de acceso les impiden aprovechar plenamente la riqueza de la información existente de investigaciones anteriores, experiencias reales en el laboratorio o notas in situ.
- > Los datos suelen residir en una serie de formatos físicos y digitales. Encontrar las versiones más recientes es sumamente difícil, y utilizar un documento desactualizado puede dar lugar a cambios y retrasos costosos y que requieren mucho tiempo.
- > La mayoría de las organizaciones más grandes también tienen múltiples silos de información departamental, cada uno de los cuales utiliza sus propios registros y procesos de gestión de la información.

### QUÉ PUEDES HACER HOY?

- > Dedicar importantes recursos y tiempo a la recopilación de información. Esto afecta a todas las fases de ingeniería e I+D, desde el alcance inicial de un proyecto, pasando por las pruebas, hasta la entrega.
- > Con datos tan dispersos siempre existe el riesgo de que estén incompletos, lo que puede dar lugar a errores, a la costosa duplicación de los esfuerzos de ingeniería o, en el peor de los casos, a problemas de seguridad.

### APLICANDO SERVICIOS DE CONTENIDO INTELIGENTE

- > Las imágenes totalmente agregadas, los documentos físicos, los datos digitales (por ejemplo, en cinta) y los análisis existentes, junto con los contratos y acuerdos pertinentes, respaldan las decisiones de alto valor basadas en datos.
- > Se aprovechan las múltiples formas de acceso a los datos requeridos. Por ejemplo, apuntando a un punto en un mapa y, con sólo un clic, obtienes todos los activos relevantes para esa ubicación, independientemente del tipo o formato.
- > Se acelera la colaboración, se gestionan las versiones y las anotaciones se vuelven visibles para todas las partes.
- > Se identifican con mayor rapidez los activos físicos que están desgastados, deteriorados o que funcionan fuera de las especificaciones para reducir el riesgo de auditorías y posibles acciones legales.

**RESULTADO** | Se obtienen rápidamente nuevos conocimientos a partir de la información existente para descubrir nuevas innovaciones y oportunidades de ingresos.



# MARKETING

## ¿CON QUÉ LINEA DE NEGOCIO EMPEZAR?

A la hora de evaluar dónde aplicar los servicios de contenido inteligente, algunas de las preguntas en las que deberías pensar son:

- ¿Cuántos documentos físicos/digitales se producen/guardan cada año?
- ¿Qué tipos de documentos tienes?
- ¿Dónde se almacenan tus activos digitales?
- ¿Cómo clasificas tus documentos y extraes los metadatos pertinentes para cada tipo de documento?
- ¿Cuántos campos de metadatos se extraen de media?
- ¿Cuántas plataformas de inteligencia empresarial utilizas?
- ¿Cuántos usuarios utilizan las herramientas de inteligencia empresarial?

## RETO

- > El marketing efectivo requiere información precisa y actualizada sobre los productos y el panorama competitivo. La información que utiliza marketing para construir sus campañas, activos de ventas y material es muy voluminosa pero es efímera y a menudo implica medios mixtos. Lo último que se desea en marketing es parecer anticuado, inconsistente o repetitivo.
- > Los departamentos de marketing más eficientes y productivos no reinventan la rueda cada vez que lanzan un producto o una campaña de ventas o de redes sociales.
- > ¿Cómo puedes tener bajo control todos los lugares que contienen información relevante, tanto dentro como fuera de la organización? Concretamente, ¿cómo se puede encontrar un fragmento de copy o una estadística para reutilizarla, cambiarla o borrarla?

## ¿QUÉ PUEDES HACER HOY?

- > Se espera que una empresa o un experto en marketing de productos esté al día de todas las fuentes posibles en las que se pueda encontrar la información: ECM, portales de ventas internas, redes sociales, incluso en papel..
- > Encontrar la información más actual y precisa requiere preparación y experiencia, lo que significa saber dónde buscar.
- > Esto toma tiempo y se corre el riesgo de pasar por alto algo relevante. Buscar en los archivos es más rápido con los archivos digitales, pero mucho más difícil con videos o publicaciones en redes sociales.

## APLICANDO SERVICIOS DE CONTENIDO INTELIGENTE

- > Imagina este escenario. Hace algún tiempo utilizaste un dato que establece que el 55% de las empresas tienen un problema que tu empresa resuelve.
- > Acabas de terminar una investigación que muestra que el número es mucho más alto, así que te gustaría mostrar esta nueva información al mercado lo antes posible.
- > Con los servicios de contenido inteligente, puedes escribir "55%" y ver todos los lugares en los que aparece este dato, incluyendo archivos de vídeo y de texto. Incluso verás imágenes en las que hayas usado esta estadística.

**RESULTADO** | Una marca mas robusta con mensajes precisos, siempre relevantes y más consistentes en todos los canales. Respondes a los eventos del mercado con contenido actualizado más rápido que tus competidores.



# LOS DIRECTIVOS OBTIENEN BENEFICIOS EN TODAS LAS LÍNEAS DE NEGOCIO

## ¿ Y AHORA QUÉ?

“Las empresas pueden tomar medidas inmediatas y de bajo coste para rediseñar los flujos de trabajo y las tecnologías. Empezando por evaluar los flujos de trabajo y las tecnologías existentes centradas en el contenido. Identificando los casos de uso con altos niveles de ineficiencia y los puntos de dolor de los usuarios; para después desarrollar una estrategia para tratar esos puntos de dolor. Esto requiere un compromiso de alto nivel: El 59% dice que el CEO juega el papel más importante. Los encuestados esperan que el número de flujos de trabajo completamente digitalizados aumentará un 33% en dos años.”

– Mind the Gap on your DX Journey, IDC, December 2019

La aplicación de servicios de contenido inteligente en más líneas de negocio ayuda a los directivos a lograr nuevos niveles de beneficios estratégicos y operativos para toda la empresa. Los servicios de contenido inteligente están, de hecho, en el corazón de la transformación empresarial.

Los directivos pueden observar a través de estos conocimientos y desarrollar nuevas estrategias en toda la organización. Estas capacidades analíticas en toda la empresa pueden tener un impacto positivo en los ingresos y reducir el perfil de riesgo de la organización.

- › **Identifica otras fuentes de ingresos no reconocidas anteriormente.**
- › **Selecciona los objetivos óptimos para el recorte de costes en base a los datos.**
- › **Descubre oportunidades para aumentar el rendimiento de las tecnologías a través de las líneas de negocio.**
- › **Resalta las áreas en las que se puede acelerar el crecimiento del negocio de forma rentable.**
- › **Identifica áreas para obtener mayores ventajas competitivas.**

El aprovechamiento de una plataforma de servicios de contenido inteligente en toda la organización amplía los beneficios operativos que se ofrecen a las líneas de negocio. Alcanza más rapidez en la obtención de valor utilizando la misma plataforma para la digitalización de contenido físico y la integración con el contenido digital de origen. Racionaliza la clasificación y enriquece el contenido de manera consistente (aumentando aún más el valor para los departamentos individuales).

El despliegue de una plataforma de servicios de contenido inteligente basada en la nube aprovecha la escala y los beneficios de costes asociados con la informática en la nube y la flexibilidad de almacenamiento. Una solución basada en la nube también incorpora tecnología punta IA/ML, disponible para cualquier flujo de trabajo o proceso al que se aplique - sin que tengas que invertir en su construcción, actualización o soporte.

La implementación de una plataforma de servicios de contenido inteligente mejora el cumplimiento normativo y de las políticas corporativas en toda la empresa tanto para el contenido físico (escaneado) como para el digital (estructurado o no estructurado).

Las nuevas plataformas de servicios de contenido inteligente aprovechan la tecnología de clasificación visual y textual líder en la industria para automatizar gran parte de los procesos y reducir los costes. El servicio más ampliamente desplegado puede aplicar la política apropiada a través del tipo de contenido, la geolocalización y las regulaciones de la industria asociada.

# DA EL SIGUIENTE PASO

## ¿QUIERES SABER MÁS?

- El servicio de contenido inteligente en acción. Agenda una demo
- [Información sobre Iron Mountain Insight.](#)
- Comparte este e-book con las personas interesadas de tu empresa:
  - Responsables de líneas de negocio
  - Directores de Operaciones
  - CTOs
  - Directores de Comunicación
  - Responsables de Cumplimiento Normativo
  - Responsables de Datos

En este e-book has aprendido todo lo relativo a los beneficios comerciales que se obtienen de los servicios de contenido inteligente.

Ahora mira todo lo que pueden hacer hoy en tus líneas de negocio.

En formato de suscripción, Iron Mountain InSight® Enterprise Edition es una plataforma nativa en la nube de servicios de contenido que utiliza la IA y la ML para clasificar, extraer y enriquecer automáticamente el contenido físico y digital.

[Contáctanos](#) par agendar una demo y comprobar cómo InSight funciona en una o varias de tus líneas de negocio.

---

## PROTEGEMOS LO QUE MÁS VALORAS®

900 22 23 24 | IRONMOUNTAIN.ES



### ACERCA DE IRON MOUNTAIN

Iron Mountain Incorporated (NYSE: IRM), fundada en 1951, es líder mundial en servicios de almacenamiento y gestión de la información. Con la confianza de más de 225.000 organizaciones en todo el mundo, y con una red inmobiliaria de más de 90 millones de pies cuadrados en más de 1.450 instalaciones en más de 50 países, Iron Mountain almacena y protege miles de millones de activos valiosos, incluida información empresarial crítica, datos altamente confidenciales y artefactos culturales e históricos. Al proporcionar soluciones que incluyen administración de la información, transformación digital, almacenamiento seguro, destrucción segura, así como centros de datos, servicios en la nube y almacenamiento y logística de arte, Iron Mountain ayuda a los clientes a reducir el coste y el riesgo, a cumplir con las regulaciones, a recuperarse de desastres y a permitir una forma de trabajo digital. Visita [www.ironmountain.es](http://www.ironmountain.es) para obtener más información.

©2021 Iron Mountain Incorporated. Todos los derechos reservados. Iron Mountain y el diseño de la montaña son marcas registradas de Iron Mountain Incorporated en los Estados Unidos y otros países. Todas las demás marcas comerciales son propiedad de sus respectivos propietarios.