An aerial photograph of a city skyline at night, featuring numerous skyscrapers with illuminated windows. A large red rectangular overlay covers the left and center portions of the image, containing white text. The text is arranged in a vertical stack, starting with a large, bold title and followed by a subtitle in a slightly smaller font. The background shows a dense urban environment with various building heights and architectural styles, including a prominent white cylindrical structure in the lower right.

El negocio en los tiempos de cuarentena: cómo mantener posiciones en el mercado de la telemática durante la pandemia

Contenido

La introducción	2
El coronavirus y la economía global	3
La influencia de la pandemia de COVID-19 en la telemática	4
Los materiales de Gurtam para examinar durante la cuarentena	6
Las actividades de marketing	8
Cómo mantener las ventas	10
Trabajamos con canales de marketing online	11
Cómo trabajar desde casa durante la cuarentena	13
No solo de negocio	15

La introducción



El coronavirus sigue extendiéndose por todos los rincones del planeta. Sin embargo, esto no es razón para entrar en pánico, comprar compulsivamente el papel higiénico y el gel desinfectante (mientras que puede aprovechar el momento para obtener la licencia para Wialon Local, si no lo hizo en diciembre del año pasado). Las medidas básicas de precaución y el sentido común deberían ser suficientes para sobrevivir la pandemia. Sin embargo, cuando se trata del negocio, no todo está tan claro.

Gurtam prefiere interpretar la situación actual como una oportunidad para adquirir y practicar nuevas habilidades, encontrar nuevas formas para hacer negocio y pensar en las estrategias para su desarrollo.

El cierre de fronteras, la cancelación de exposiciones, conferencias y otros eventos industriales permiten dedicarse al desarrollo de [canales online](#), cuya importancia sería difícil sobrestimar, y hacer otras cosas que antes se aplazaban para más tarde.

Además, ha llegado el momento para sustituir [los canales offline](#) de comunicación con clientes (exposiciones y conferencias) por videollamadas, reuniones de conferencia en Skype, herramientas para trabajo remoto e incluso reestructurar el trabajo de sus departamentos de ventas. A continuación, le presentamos una sencilla guía sobre cómo mantener posiciones en el mercado de la telemática durante la pandemia.



El coronavirus y la economía global

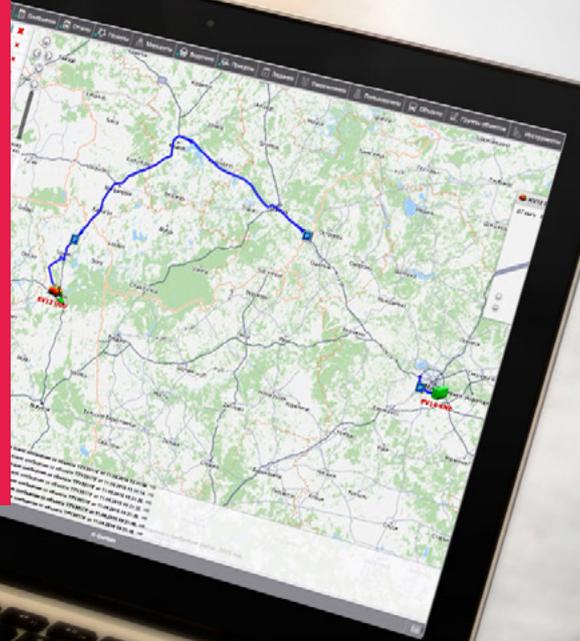
Solo hace unos meses aparecieron los primeros síntomas de la epidemia, pero la economía global ya tiene fiebre: se violan los plazos de suministro, caen acciones, algunos países sufren de la crisis en el sistema sanitario. ¿Cómo afectará todo esto a su negocio? Hemos preparado una lista de artículos importantes de expertos sobre este tema:

- [Una economía en cuarentena](#)
- [¿Cómo afecta el coronavirus a la economía?](#)
- [Covid-19: ¿Podrá la pandemia de coronavirus provocar una escasez de tecnología?](#)
- [¿Qué impacto tendrá en la industria tecnológica el coronavirus de China?](#)
- [Coronavirus: «Estamos muy cerca de una recesión global» por el rápido avance de la pandemia](#)

Si habla inglés, lea los informes de mayores agencias de consultoría sobre el impacto de la pandemia del coronavirus en la economía global:

- [COVID-19: Implications for business](#)
- [Lead Your Business Through the Coronavirus Crisis](#)
- [Coronavirus And The Remaking Of Global Supply Chains](#)

La influencia de la pandemia de COVID-19 en la telemática



Lo más probable que el mercado telemático sentirá las consecuencias tangibles del coronavirus no antes del 2021, [según dice Aliaksei Shchurkó](#), Arquitecto principal de Gurtam. Sin embargo, algunas de ellas se observarán ya este año.

- En primer lugar, mencionemos que China suministra la mayor parte del hardware. Así que todas las fábricas del país están cerradas debido a la cuarentena, los proveedores de soluciones telemáticas se pueden enfrentar o se han enfrentado ya a **la falta de dispositivos GPS**. Las fábricas ubicadas fuera de China en su mayoría dependen de las piezas producidas en China. ¡Pero no se preocupe tanto!

El CEO de Gurtam está seguro de que esa situación es temporal. Es poco probable que las fábricas detengan la producción por mucho tiempo. La cuarentena no puede durar siempre, y los mismos fabricantes no menos que sus clientes están interesados en reanudar los suministros lo antes posible.

- **La necesidad de transporte** no desaparecerá. Es tan básica como la necesidad de agua o comida. La reducción de interacciones personales contribuye a una mayor demanda de servicios de entrega.

Con esto para los proveedores de servicios telemáticos se abren nuevas oportunidades que se deben aprovechar. Además, para minimizar el trabajo manual y sustituir gran parte de la documentación en papel por formato digital, se puede ofrecer a las empresas la automatización de los procesos comerciales para el trabajo remoto.

- **La pandemia llevará el mercado automotriz a una recesión.** Pero, por otro lado, para los fabricantes de dispositivos telemáticos será más fácil competir con la telemática integrada de los fabricantes de automóviles. Incluso podrán ganar más dinero en el mantenimiento de los dispositivos ya instalados que en la propia instalación.

Se puede ofrecer nuevas opciones para utilizar dispositivos. Por ejemplo, las cámaras con Inteligencia Artificial pueden detectar la temperatura corporal elevada, la función que ha adquirido hoy más actualidad que nunca.

- **En condiciones de la cuarentena, los autos eléctricos ya tienen algunas ventajas frente a los autos tradicionales.** Usted no depende del personal de gasolineras o servicios de mantenimiento, lo que influye positivamente tanto en el negocio como tal, como en los propietarios privados.

La prevalencia de los vehículos eléctricos varía de una región a otra, por ej., son más populares en Europa y los Estados Unidos que en la CEI. Esto significa que el coronavirus y la caída de precios del petróleo podrían dar un impulso para aumentar su número.



Los materiales de Gurtam para examinar durante la cuarentena

El autoaislamiento no es tan malo como puede parecer a primera vista. A continuación le ofrecemos 10 fuentes que le ayudarán a aumentar la efectividad de su negocio y ganar a los competidores. La crisis no es una excusa para relajarse. Por lo tanto, profundice su conocimiento de Wialon y aprovéchelo como su ventaja competitiva.

- **Blog de Gurtam.** Aquí encontrará [actualizaciones mensuales de Wialon](#) y las aplicaciones de nicho de Gurtam, [los artículos sobre la participación](#) en importantes conferencias y exposiciones de la industria, [los casos prácticos](#) de implementación de Wialon en diferentes ámbitos, las noticias de la compañía y mucho más. Suscríbase y sea el primero en conocer sobre las nuevas publicaciones en el blog.
- **Seminarios web de Wialon.** Si desea adquirir un mejor conocimiento de algunos módulos de Wialon o, por ejemplo, no puede configurar correctamente la jerarquía de cuentas de clientes, vea los seminarios web. ¡Es una buena alternativa a la documentación!
- **Certificación.** En general, todos los socios de Wialon están certificados para garantizar la calidad de los servicios prestados. Si todavía no lo ha hecho, ¡ha llegado el momento oportuno! Además, puede revisar la validez de los

certificados de sus empleados. Quizá uno de ellos quiera mejorar su nivel y realizar un nuevo test.

- **my.gurtam.com**. Nos complace señalar que la mayoría de nuestros socios conocen my.gurtam.com y lo usan activamente. Aproveche el momento para llenar la información sobre sus clientes para tener siempre esos datos a mano.
- **[Materiales de marketing](#)**. Para que pueda promover con éxito su negocio, hemos elaborado presentaciones, folletos, prospectos y checklists. Encontrará tanto materiales listos para utilizar como editables para personalizarlos para su empresa. Busque los materiales en my.gurtam.com y [nuestro sitio web](#).
- **[Presentaciones de conferencias](#)**. Las grabaciones de nuestras conferencias están disponibles en nuestro canal en [YouTube](#) y las presentaciones en my.gurtam.com.
- **[Biblioteca de casos de éxito](#)**. Aquí publicamos los casos de implementación de Wialon de todo el mundo. ¿Necesita una idea o inspiración? ¡Búsquelas en esta sección! Filtre los casos por industria y unidades de seguimiento. ¿Ha realizado un proyecto interesante? Envíenos los detalles y lo publicaremos en nuestro sitio web.
- **[Desarrolladores de soluciones a base de Wialon](#)**. En nuestro catálogo puede encontrar una solución lista para utilizar o solicitar un desarrollo personalizado a base de Wialon para su proyecto. Póngase en contacto con nosotros para que su solución aparezca en el catálogo de desarrolladores u ofrezca sus servicios de desarrollo a la comunidad de socios de Wialon.
- **[Consultas personales](#)**. Contacte a su gerente de cuentas o especialista en implementación de Wialon para hablar sobre su negocio. El experto le dará valiosas recomendaciones, compartirá su experiencia y ofrecerá opciones de capacitación.
- **[Podcasts de Gurtam](#)**. Hace poco emitimos nuestros podcasts dedicados a las tendencias en la telemática y el hardware. Es nuestro nuevo proyecto. Por ahora los podcasts están disponibles solo en inglés.

Las actividades de marketing



Muchas empresas suponen erróneamente que durante la crisis deberían reducir las inversiones en marketing. Por el contrario, la crisis es un momento oportuno para superar a los competidores que deciden ahorrar dinero en actividades de marketing.

A continuación hemos preparado una lista de artículos sobre este tema:

- [Así adaptan las marcas su estrategia de marketing y publicidad ante la crisis del coronavirus](#)
- [7 consejos para que las marcas afronten la crisis producida por el coronavirus](#)
- [How Your Business Can Survive The Recession By Investing In Digital Marketing](#) (inglés)
- [Recession Marketing: 5 Rules To Follow](#) (inglés)

Nos gustaría recomendarles prestar su atención a las siguientes actividades de marketing. Muy a menudo, no tenemos tiempo para ellas por ocuparnos de tareas rutinarias. Pero le aseguramos que merecen la pena:

- **Análisis de competidores.** Destaque los principales representantes del mercado que trabajan con el público objetivo similar y analice sus actividades. El análisis y la evaluación correctos de los competidores le permitirán crear una ventaja competitiva, elegir los canales de comunicación adecuados y reducir los riesgos operativos.
- **Opiniones de clientes.** Recopile los comentarios de sus clientes y colóquelos en su sitio web y otras plataformas: las opiniones honestas de sus clientes ayudan a resolver dudas, así como darán a entender a los clientes potenciales si necesitan sus productos o servicios o no. Conozca [cómo las opiniones de consumidores influyen en su éxito](#).
- **Automatización de procesos de marketing.** Implemente las herramientas que excluyan la mayor parte del trabajo rutinario y permitan a sus especialistas enfocarse en el trabajo más intelectual. Lea más sobre la automatización de marketing en [el siguiente artículo](#).
- **Definición de los canales más y menos efectivos y reasignación de recursos de los últimos a los primeros** permitirá crear un buen plan de marketing con objetivos específicos, resultados esperados y un presupuesto establecido.

Cómo mantener las ventas



Las reuniones canceladas con clientes potenciales y actuales (tanto en oficinas como en exposiciones y conferencias) no son razones para darse por vencido. Puede hacer lo siguiente:

- **Envíe los correos electrónicos a todas las personas con las que ha concertado reuniones para informarles sobre las cancelaciones y ofrecer alternativas.** Por ejemplo, comparta el enlace a su calendario de Google para que el cliente pueda programar una hora conveniente para la llamada. Otra herramienta útil para organizar reuniones es [calendly](#).
- **Adapte los materiales de marketing que planeaba llevar a exposiciones o reuniones para su visualización adecuada en el formato online:** guarde las maquetas para la impresión en el formato .pdf y compruebe que el tamaño de los archivos no exceda unos Mb. Envíelos a sus clientes actuales y potenciales con cartas de presentación. Programe la llamada para discutir la información presentada en estos materiales.
- **Consulte la lista de los participantes de la conferencia o exposición cancelada,** escoja unos con los que le gustaría hablar sobre la colaboración (clientes potenciales o actuales, fabricantes de hardware, proveedores de conectividad) y contáctelos directamente.

Trabajamos con canales de marketing online

Mientras que las reuniones en persona no están disponibles, es hora de prestar su atención a [los canales de comunicación en línea](#).

Según los resultados de la encuesta de la comunidad de socios de Wialon, el 43% de las compañías planean mejorar el marketing en 2020.

Durante la cuarentena puede trabajar en:

- **sitio web:** utilice nuestro [checklist](#) para hacer el análisis de su sitio web y realizar los cambios necesarios;
- **email-marketing:** piense en los temas de los boletines, defina quién, cómo y con qué frecuencia los va a crear, revise sus listas de correo y piense en su segmentación;
- **actividades de SEO:** analice los principios de promoción de sitios web en buscadores e intente implementarlos para su sitio. Si ya lo ha hecho, puede revisar cómo puede mejorar la posición de su sitio para aparecer en la primera página de resultados de búsqueda de Google;

- **publicidad contextual:** si un contratista maneja este canal, es importante sincronizar y analizar todas las campañas para ver qué actividades y a qué ámbitos puede agregar (por ejemplo, los servicios de taxi y entrega son muy populares ahora);
- **SMM:** cree las cuentas corporativas en las redes sociales, examine sus algoritmos para entender cómo atraer más clientes potenciales;
- **publicidad en internet:** seleccione las plataformas, escriba un buen texto y cree imágenes y fotos adecuadas o acuda a los servicios de un contratista.

Cómo trabajar desde casa durante la cuarentena



Entendemos que la organización de los procesos para el trabajo remoto es una tarea compleja: tiene que proteger la salud y el bienestar del personal y, al mismo tiempo, garantizar la eficacia del trabajo. Para aquellos que no están acostumbrados a trabajar desde casa, hemos preparado unas recomendaciones.

- **Prepare un espacio de trabajo confortable;**
- **Establezca sus horas laborales** y compártalas no solo con su equipo sino también con sus familiares;
- **Siga su rutina de trabajo** y distíngala de su rutina diaria;
- **Tome descansos;**
- **Siga su progreso** con ayuda de la lista de tareas o, por ejemplo, use [Trello](#).
- **Halle las herramientas adecuadas para estar siempre conectado con su equipo.** Varios chats, llamadas en Skype, Slack, Hangouts de Google o conferencias de [Zoom](#) serán muy útiles.

Pero si usted y sus empleados están trabajando ya de forma remota durante una o dos semanas, lea los materiales más avanzados:

- [Consejos sobre cómo trabajar desde casa sin perder la cordura;](#)
- [Coronavirus: 5 consejos para trabajar desde casa durante la cuarentena \(y no fracasar en el intento\);](#)
- [20 consejos para trabajar desde casa sin perjudicar tu productividad;](#)
- [GitLab's Guide to All-Remote](#) (inglés);
- [Remoto: No se requiere oficina](#) (libro de Jason Fried y David Heinemeier Hansson).



No solo de negocio

Pero el negocio no se limita solo a marketing y ventas. Ahora es un momento excelente para:

- renovar su oficina;
- organizar la limpieza en seco de la oficina y lavar las ventanas;
- aprender inglés para poder comunicarse con los socios de Wialon de todo el mundo;
- leer *La peste* de Albert Camus y *El cisne negro* de Nassim Taleb;

Esperamos que hemos podido ofrecerle opciones para llenar su tiempo disponible. Lo más importante es que estas opciones podrían aportar beneficios a su negocio.

Si tiene preguntas, no dude en dirigirse a nuestro departamento de marketing marketing@gurtam.com.