

# Reinventando direcciones para la relevancia

Conecte cada parte de su negocio para impulsar el crecimiento rápidamente.



Direcciones

Enfoque centrado en la vida



## Una crisis de relevancia

# 95%

de los ejecutivos dice que los clientes cambian más rápido de lo que pueden adaptarse.

La solución:

# Centrarse en las personas

Las empresas **centradas en las personas** comprenden la vida plena de sus clientes y se adaptan a las necesidades cambiantes. Para ello:

### 01. Observan

Los clientes son complejos y multidimensionales.

### 02. Resuelven

en escenarios cambiantes ampliando el alcance.

### 03. Simplifican

con experiencias que aportan valor de nuevas formas.

### 04. Escalan

mediante la construcción de una operación fluida y completamente conectada.

Los beneficios

# 3x

más probabilidades de superar a sus pares en velocidad de comercialización.

# 5x

mayor probabilidad de superar el valor de vida del cliente.

# +9

puntos porcentuales por delante de sus pares en tasa de crecimiento.

# Nuestro enfoque

Accenture Song establece conexiones centradas en las personas entre cada parte de una empresa, impulsando el crecimiento a través de la relevancia en el proceso. Descubra cómo:

Crecimiento e innovación de productos

## La ventaja del crecimiento generativo

La velocidad ahora es sinónimo de relevancia: moverse más rápido, aumentar la calidad, conectarse mejor y obtener resultados más sólidos. Las empresas de crecimiento generativo están conectando humanos, máquinas y sistemas para impulsar una nueva velocidad organizacional.

# 1.6x

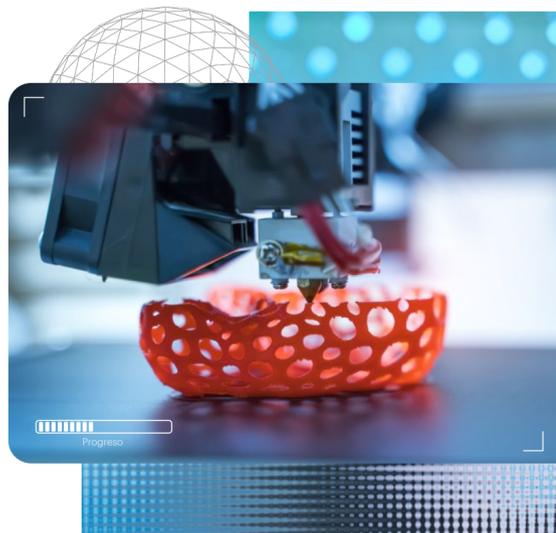
mayores ingresos gracias a la innovación que valida continuamente la relevancia de productos y servicios.

# 19%

mayor probabilidad de aumentar más rápidamente los ingresos nuevos y orgánicos mediante la adaptación de productos en un año.

# 17%

aumento de los ingresos nuevos y orgánicos gracias al reequilibrio rápido de su cartera de crecimiento.



Marketing

## Marketing, el método maestro

Dejemos de ver el marketing como una actuación en solitario y empecemos a dirigirlo como una sinfonía para toda la empresa. Un enfoque Maestro rompe los silos, impulsa la innovación y permite a los especialistas en marketing dirigir un esfuerzo estratégico más amplio para obtener mejores resultados.

**Con un enfoque Maestro, las empresas obtienen mejores resultados que sus pares:**

# 1.6x

veces en vida útil del cliente.

# 1.4x

en objetivos ambientales, sociales y de gobernanza (ASG).

# 1.8x

en velocidad de comercialización.

Comercio

## Comercio sin concesiones

Las empresas están invirtiendo en el comercio, pero la creciente complejidad conlleva altos costos. Solo el **20%** califica como Campeones, adoptando audazmente los fundamentos del comercio en experiencia, innovación tecnológica, excelencia operativa y talento y organización para aumentar la rentabilidad.

**Los Campeones superan a sus pares:**

# 85%

más crecimiento de ingresos.

# 31%

más rentables.



Ventas y atención al cliente

## Redes de valor: crear conexiones para el crecimiento

Las empresas que utilizan los conocimientos de los clientes y las ventajas de las alianzas tienen un mayor crecimiento de la rentabilidad en puntos porcentuales (EBIT), con un coste mínimo y un beneficio máximo. He aquí cómo construir redes de valor centradas en las personas que impulsen el crecimiento y la relevancia.

# 73%

de los ejecutivos afirman que un competidor tiene una ventaja de conocimiento del cliente que influye en los resultados del crecimiento.

# +10.8

puntos porcentuales de crecimiento de rentabilidad sin costos significativos.

Descubre cómo puedes reinventar el front office para centrarse en las personas:

