

ACTUAR PARA AVANZAR

#ATREVIACovid19

Bernardo Hernández

“La crisis será el catalizador de una mayor digitalización de la empresa española”

P.- ¿Cómo ha cambiado el COVID-19 a los usuarios? ¿Ha contribuido esta crisis a una mayor digitalización?

R.- La iniciativa “Éroes Somos Todos” está pensada para ayudar al pequeño comercio durante esta crisis sanitaria, para afrontar la falta de ingresos a la que se han visto abocados y durante la desescalada, para ayudar a la vuelta a la normalidad. Básicamente, intentamos dar a los comercios herramientas para que puedan seguir en activo a través de bonos canjeables a un futuro. Para realizar todo esto, hemos ofrecido de forma completamente gratuita nuestra plataforma, Verse, para que sea un punto de encuentro entre los comercios y sus clientes.

En este proceso, una de las cosas con las que nos hemos encontrado es que muchos comercios no cuentan con página web o con demasiada presencia online, más allá de un perfil en Facebook. Esto ha sido un paso que superar para muchos de los comercios que se han sumado a la iniciativa, por lo que esta situación ha contribuido a que puedan considerar nuevas opciones, como la digitalización de parte de su oferta.



Bernardo Hernández

CEO y promotor *#eroessomostodos*
Presidente ejecutivo y CEO de Verse



P.- ¿Qué están aprendiendo las empresas en este nuevo escenario? ¿Cabe esperar que la crisis modifique hábitos y comportamientos e impulse nuevas formas de comunicación y funcionamiento?

R-. Absolutamente. Hay muchas cosas que van a cambiar y que no volverán a la normalidad hasta dentro de muchos meses. Para empezar, hasta que se encuentre una vacuna para el COVID-19, la higiene va a ser una de las premisas necesarias para que la gente vuelva a los comercios y, hasta

que todo esto ocurra, el entorno digital es el que nos va a poder ayudar a que el impacto sea menor en estos comercios. Por eso mismo, el entorno digital va a ser, ahora más que nunca, el catalizador de muchas de las comunicaciones entre clientes y empresas. Sean del tamaño que sean.

P.- ¿Cómo deben las empresas abordar esta crisis desatada por la COVID-19? ¿Cuál debe ser el centro de atención de las empresas en esta coyuntura?

R-. Con mucha flexibilidad, repensando todo casi desde cero y siempre desde una perspectiva muy tecnológica. ¿Cómo pueden las nuevas tecnologías ayudarme a repensar mi

negocio? En muchos aspectos: desde cómo vendo, a cómo cobro o me relaciono con mis clientes.

P.- ¿Cuál es el papel que deben cumplir las empresas tecnológicas ante la crisis desatada por el COVID-19? ¿Y cuál es el que deberán cumplir una vez la crisis esté controlada?

R-. Las empresas tecnológicas tienen un papel fundamental. Se está produciendo una aceleración hacia lo digital muy fuerte. La limitación de lo físico está muy eficientemente superada por

lo digital y las infraestructuras están ya muy preparadas para hacer esta transición.

P.- ¿Será el COVID-19 el catalizador de una digitalización de la empresa española?

R-. Sin ninguna duda. Y no solo en España sino en todo el mundo.

P.- Entendiendo que las pymes son las más castigadas de esta crisis, ¿cómo se puede contribuir a los pequeños comercios durante y después de la contingencia?

R-. Esta crisis pone en peligro la continuidad en el corto y largo plazo de muchos de estos comercios, por lo que es de vital importancia para la economía y para el futuro de nuestro país el que esto no ocurra. La principal necesidad a la que estas pymes necesitan hacer frente es la falta de ingresos para abordar los gastos que puedan generar durante este tiempo.

Por ello, "Éroes Somos Todos" propone hacer de puente entre cualquier negocio y sus clientes, permitiendo ofrecer bonos de pre-compra, con absoluto control del precio del bono, para servicios que se darán una vez finalizado el estado de alarma. El comercio puede compartir la iniciativa en sus redes sociales

o cualquier otra vía de contacto con sus clientes para invitarles a participar. De igual modo, si el comercio quiere ofrecer un descuento por la compra del bono a modo de incentivo, puede hacerlo.

Así, el cliente compra hoy un bono por un servicio que se dará mañana. De esta forma, el comercio obtiene ingresos de forma inmediata y puede hacer frente a los gastos de hoy, con servicios que se darán cuando esta situación se normalice. Una vez la situación comience a volver a la normalidad, llevará algún tiempo volver a la actividad que teníamos antes. Verse seguirá siendo un punto de contacto entre los comercios y sus clientes.

