



MBA – ING. JAVIER SUAREZ NIÑO:

➤ Profesional con estudios de Doctorado en Ingeniería de Sistemas, (2do. Ciclo) Magister en Administración e Ingeniero de Computación y Sistemas, (CIP 71753 - Habilitado) con amplia experiencia profesional en Dirección y Gestión estratégica en Tecnologías de la Información Integradas demostradas en actividades como: director, Consultor, Auditor, Asesor, Expositor, Docente de Postgrado en Sistemas Informáticos Integrados y Planes en Gobierno Digital. Además, siguiendo la Maestría de Big Data y Business Intelligence en la Escuela de Negocios Europea de Barcelona.

SERVICIO PROFESIONAL IV: POSICIONAMIENTO DIGITAL PROFESIONAL:

Vivimos momentos de cambios profundos y rápidos, momentos donde lo digital es fundamental y estratégico para las organizaciones ya sean públicas o privadas. Hoy más que nunca debemos de innovar y reinventar lo que sabemos hacer a nivel profesional. En los próximos años la moderna tecnológica informática y los servicios digitales serán vitales y claves para lograr competitividad y presencia en el mercado virtual.

En este sentido, es muy importante que cada uno de nosotros debamos definir nuestra presencia en Internet; Bill Gates (Seattle, Washington; 28 de octubre de 1955, fundador de Microsoft), afirma que si no estamos en internet no existimos y es una gran verdad, el mundo actual se mueve a nivel y a través de internet, vía los portales web, plataformas de ventas y compras virtuales, redes sociales, criptomonedas, etc., y es que de alguna manera el mundo actual nos obliga a ofrecer nuestros bienes y servicios a través de Internet, siguiendo una metodología que haga posible que nuestra presencia sea atractiva y exitosa. A esta presencia se le denomina Posicionamiento Digital Profesional.

La metodología para el posicionamiento digital profesional, es la siguiente:



Los pasos de la metodología se explican a continuación:

**I.- Identificar y definir el CORE BUSINESS, KNOW HOW y las herramientas de software que usamos en nuestra actividad profesional:**

Es muy importante definir en primer lugar nuestro Core Business, nuestro Know How y las herramientas de software que usamos. El primero (Core Business) esta referido a lo que sabemos hacer y el segundo (Know How) esta referido al conocimiento para la realización del trabajo, y que herramientas de software utilizo como soporte para las actividades profesionales que ofrecemos, Por ejemplo:

Soy Javier Suarez Niño, Ingeniero Informático y mi Core Business está definido como la Implementación de Sistemas Informáticos Integrados tanto para entidades públicas como privadas, para lo cual utilizo metodologías del ciclo de vida clásico y metodologías ágiles (Know How) y como soporte tecnológico utilizo herramientas de software como el Ms-Proyect (Gestión de Proyectos), Erwin (Modelador de datos), Bizagi (Modelador de procesos), Java (Lenguaje de Programación), Oracle (Manejador de Bases de datos), entre otros.

Tanto el Core Business como el Know How, deben estar explicados en nuestras redes sociales, canales informáticos, Portales Web Profesionales etc.; de tal forma que nuestra presencia profesional en internet sea vista por futuros clientes.

Hoy, la moderna tecnología informática nos ofrece una variedad de herramientas de software que decididamente ayudan a gestionar más y mejor nuestros servicios profesionales; una de estas herramientas son justamente las herramientas Google, que nos ofrecen una gama de software de gestión que en algunos casos inclusive es de manera gratuita.

II.- Diseñar e Implementar nuestro Facebook Profesional y Fan Page:

Un Facebook profesional es aquel donde solo publicamos mensajes, artículos y videos relacionados con nuestro Core Business, Know How y herramientas de software que utilizamos en nuestras actividades profesionales. Es muy importante tener claro que no ganamos nada publicando temas personales o asuntos que no están relacionados con lo que sabemos hacer

Un Fan page (página web dentro de Facebook), nos permite promocionar orgánicamente y sin costo nuestras publicaciones, mensajes, artículos y videos relacionados con nuestro Core Business, Know How y herramientas de software que usamos de manera gratuita; además tenemos la opción de promocionar de manera onerosa, segmentando edades, lugares, sexo, preferencias etc. El Fan Page, es estratégico para posicionarnos de manera efectiva en nuestro nicho o mercado objetivo.

Tanto nuestro Facebook Profesional como nuestro Fan Page, nos permitirán posicionarnos en esta red social de tal forma que nuestro público objetivo pueda identificar, evaluar y solicitar nuestros servicios profesionales.

En estas redes sociales, también podemos publicar Artículos (no mayor a 4 o 5 hojas) relacionados con nuestras actividades profesionales de tal forma que logremos un mejor posicionamiento digital.

Es muy importante hacer un seguimiento del Ruido Online, es decir la respuesta de los seguidores a nuestras publicaciones, mensajes, artículos y videos relacionados con nuestro Core Business, Know How y las herramientas de software que utilizamos en nuestras actividades profesionales de tal forma que podamos definir o determinar quién nos sigue,



de qué lugar, cuál es su edad, sexo y otros datos que nos permitirán definir o perfilar un mercado o nicho más específico para poder ofrecer nuestros servicios profesionales.

III.- Diseñar e Implementar un estratégico Canal YouTube:

Nuestros servicios profesionales deben ser promocionados a través de la utilización de vídeos cortos, concisos y precisos en nuestro canal YouTube; de tal forma que no solo sea un mensaje escrito sino también una manera fácil, atractiva y amena de promocionar nuestros servicios. Los canales YouTube nos ofrecen una variedad muy extensa de opciones de promoción

IV.- Estandarizar nuestras publicaciones en los Estados de WhatsApp e Historias Facebook:

Nuestras publicaciones, mensajes, artículos y videos relacionados a nuestro Core Business, Know How y las herramientas de software que utilizamos en nuestras actividades profesionales, deben ser puestas y estandarizadas en los estados de WhatsApp e historias de Facebook; para este último caso, los seguidores más ven las historias que los contenidos en Facebook por lo que debemos estandarizar el contenido, de tal forma que por donde nos vean se muestren estandarizados.

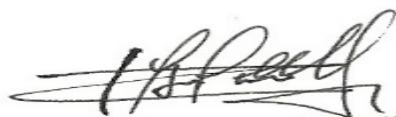
V.- Posicionamiento de LinkedIn, Instagram y Blogs de Contenidos:

Nuestros servicios profesionales tienen que estar también en la red social profesional LinkedIn, en esta red debemos tener mucho cuidado con nuestras publicaciones; debemos exigirnos un contenido muy profesional acerca de nuestra vida y trayectoria profesional, de la misma forma en la red social Instagram y los blogs de contenidos que permitirán tener una presencia más virtual en este mundo digital donde hoy vivimos.

Estos cinco pasos nos permitirán definir y hacer seguimiento de nuestras publicaciones, mensajes, artículos y videos relacionados a nuestro Core Business, Know How y las herramientas de software que utilizamos en nuestras actividades profesionales. Recordemos que todo esto es un proceso que demanda tiempo, en consecuencia, no es un proceso rápido de llegada y como todo proceso de posicionamiento de los servicios va depender de la naturaleza y calidad del contenido, de los tiempos de publicación y de las ganas de hacer las cosas bien para no caer en el desánimo de participar en este nuevo mercado llamado internet.

Estos cinco pasos explicados y llevados a cabo de manera rigurosa y pulcra, nos permitirán lograr un posicionamiento digital profesional como el que nos hemos propuesto. No está demás indicar que, con la implementación de estos cinco pasos, debemos definir los objetivos y metas cuantificables que queremos hacer de nuestros servicios profesionales, como la definición de las Fortalezas, Debilidades, Amenazas y Oportunidades (FODA), el cual nos permitirá identificar las estrategias defensiva, ofensiva, de supervivencia y de reorientación, lo que nos lleva a afirmar que nuestro posicionamiento digital, deberá estar basado en todo un proceso estratégico.

Atentamente:



Javier Eduardo Suárez Niño
Ing. de Computación y Sistemas
C.I.P. 71753

PORTAL WEB PROFESIONAL: www.ing-javiersuarez.com
CORREO ELECTRONICO PROFESIONAL: javier.suarez@ing-javiersuarez.com
FAN PAGE: MBA-ING. JAVIER SUAREZ NIÑO.
LINKEDIN: Javier Eduardo Suarez Niño.
TELÉFONO: 01-990800676.