Preparándose para un Blockchain del Futuro

Revista: Aspectos destacados de la investigación de otoño de 2018 11 de septiembre de 2018 Tiempo de lectura: 5 min
Michael Ferguson
Innovación , **Digital** , **Innovación Modelo de Negocio** , **Implementación de Tecnología.**

Considere tres preguntas clave al determinar cómo hacer de blockchain una parte útil de su estrategia de negocios.

Se espera que la tecnología Blockchain sea un jugador importante de la futura economía digital, pero muchos líderes empresariales siguen sin estar seguros de lo que eso significa para el futuro de sus empresas. En una encuesta de Deloitte a 308 ejecutivos de alto nivel en grandes empresas de EE. UU., El 39% de los encuestados tenía poco o ningún conocimiento sobre la tecnología blockchain. Una encuesta realizada a más de 200 ejecutivos a nivel directivo que no pertenecen a TI en el Reino Unido arrojó resultados similares: aproximadamente el 40% dijo que no entendía completamente la tecnología y menos del 10% cree que sus organizaciones tienen las habilidades necesarias para adoptarla.

Para comenzar desempaquetando lo que realmente significa blockchain, veamos la definición accesible de HubSpot : Blockchain es “una tecnología de mantenimiento de registros que es casi imposible de manipular. Eso se debe a que todos los miembros de la red alojan los registros de una cadena de bloques, o "libro

mayor", y están disponibles para todos en la red, como una hoja de cálculo pública a la que se agregan pero que nunca pueden editar o eliminar ".

¿Pero a dónde deben ir los líderes empresariales desde allí? ¿Cómo pueden determinar las mejores prácticas para utilizar la web descentralizada y hacer de la tecnología blockchain una parte útil de su estrategia comercial? Mi organización ha encontrado útil centrarse en las siguientes tres preguntas. Estos ofrecen beneficios particulares para las empresas de plataforma, que deberán abordar los efectos de debilitamiento de la red a medida que pierden la propiedad de los datos de los participantes.

1. ¿Qué valor ofreceremos? Esta primera pregunta llega al cambio de paradigma que presenta la web descentralizada. La llegada de blockchain no se trata solo de nuevas formas de operar. Obliga a muchas empresas, en particular a las plataformas, a analizar por *qué existen* .

Considere, por ejemplo, eBay, Uber y Airbnb. A lo largo de la era de TCP / IP (el protocolo web que usan las computadoras para comunicarse entre sí), estas plataformas han actuado en gran medida como depósitos de información centralizados. Usted quiere comprar un producto, ellos saben quién lo tiene en venta. Necesitas que te lleven, ellos saben quién puede darte uno. Usted necesita un lugar para quedarse, ellos saben quién tiene un dormitorio adicional para alquilar.

Pero a medida que las blockchains se vuelvan más comunes, este tipo de información estará disponible públicamente y se podrá buscar. No necesitarás una autoridad centralizada para mostrarte quién tiene el fabricante de waffles que estás buscando; podrá ver un registro verificado de quién está vendiendo el fabricante de waffles que desea a un precio que está dispuesto a pagar y quién tiene un historial que demuestra la confiabilidad de dichos intercambios.
Para seguir siendo relevantes, las empresas deberán proporcionar valor de nuevas maneras. Esto requiere pensamiento creativo. En el caso de mi startup Rainmakers,

nuestro modelo de negocio actual se centra en colocar a profesionales de ventas con empresas líderes en tecnología. Sin embargo, la gente pronto será propietaria y controlará completamente los datos que ahora ponen a disposición y ven en nuestra plataforma. Los gerentes de contratación podrán encontrar candidatos con las habilidades, experiencias y recomendaciones adecuadas para satisfacer sus necesidades, sin nuestra ayuda.

Por lo tanto, estamos investigando otras formas de facilitar la vida de los gerentes de contratación. Estas ofertas incluyen detección de teléfono, validación de datos de candidatos y soporte de integración. También estamos explorando cómo podemos ayudar a los candidatos a ser más atractivos para los empleadores. Estamos reconsiderando nuestro modelo de negocio porque blockchain podría hacer que el anterior sea obsoleto. Este tipo de visión estratégica y la capacidad de percibir y girar serán cruciales para las organizaciones que intentan competir en un mundo habilitado por blockchain.

2. ¿Qué tan públicas serán nuestras blockchains? El siguiente paso es decidir si invitar a todos a la red de blockchain o crear un sistema más limitado solo para los participantes verificados. Esta, también, es una cuestión estratégica. Implica sopesar las ventajas y los riesgos de un enfoque de "fuente abierta".

Mi equipo podría terminar haciendo ambas cosas. Por ejemplo, podríamos construir una red pública donde los candidatos puedan compartir gran parte de la información que buscan los empleadores y también establecer una privada con acceso pagado a datos más detallados sobre la experiencia laboral y los registros de ventas de las personas. Para todos los integrantes de la cadena de bloques privada, tanto candidatos como empresas, toda la información pública y privada se canalizará a través de un perfil integrado, lo que simplificará la experiencia del usuario.

Tener una cadena de bloques pública sólida y en crecimiento atraería a todos los jugadores correctos a nuestro negocio, incluidos solicitantes de empleo, gerentes de contratación y otras compañías de contratación de personal. Y cuanto más

grande sea nuestra blockchain pública, apostamos, más empresas querrán pagar por el acceso al privado.

3. ¿Qué incentivos ofreceremos para participar? Reconocemos que de repente no tendremos millones de solicitantes de empleo individuales y compañías de personal que creen perfiles en nuestra cadena de bloques. Tendremos que atraerlos primero al atraer a una masa crítica de empresas contratantes a la plataforma desde el principio, lo que significa brindar un valor inmediato a esos socios.

Incluso si la cantidad de candidatos en nuestra blockchain privada es pequeña al principio, estaremos trabajando para recopilar información de ellos que no esté disponible en otro lugar, este tipo de información ayudará a las compañías a hacer las contrataciones adecuadas, como hemos visto en Los años colocando a los vendedores en diferentes organizaciones. Del mismo modo, otras empresas podrían seguir un modelo similar, aprovechando su experiencia en sus respectivas industrias mientras se mueven hacia una estrategia de blockchain.

Por ejemplo, las empresas pueden ofrecer tokens criptográficos o activos de blockchain, como incentivos adicionales para la participación. (Para obtener una introducción útil sobre tokens, consulte "Algunos aspectos económicos simples de la cadena de bloques"un documento de trabajo de Christian Catalini de MIT Sloan School of Management y Joshua Gans de Rotman School of Management. Estamos considerando cómo podríamos usar tokens como incentivos en Rainmakers. Podríamos permitir que los candidatos a empleo los ganen por mantener sus currículos actualizados, por ejemplo, y cobrarlos para mejorar la visibilidad en nuestra plataforma, la oportunidad de solicitar ciertos puestos o servicios como capacitación y evaluación. Los empleadores que utilizan nuestro sitio podrían obtenerlos al validar los datos de los empleados y gastarlos en servicios de selección e integración. Podríamos permitir que terceros presten servicios en nuestra plataforma y también ganen tokens.

Innovar, estar dispuesto a evolucionar

Por supuesto, nuestra estrategia probablemente evolucionará a medida que veamos cómo se adopta la tecnología blockchain en nuestra industria y que nuestra implementación presente nuevos desafíos y oportunidades. Ese será el caso para cada negocio. Es importante revisar estas tres preguntas y evaluar y ajustar continuamente el modelo de negocio.

Blockchain y la web descentralizada no son solo exageraciones. Son lo que tenemos por delante. Según la encuesta de Deloitte, el 21% de los ejecutivos senior que están informados sobre blockchain indicaron que su compañía ya ha puesto en producción la tecnología, mientras que el 25% planea hacerlo en el próximo año.

Las empresas que no resuelven su estrategia de blockchain pronto corren el riesgo de ser interrumpidas por competidores y, lo que es peor, ver que todos sus modelos de negocios se vuelven obsoletos.

SOBRE EL AUTOR

Michael Ferguson es el CEO de Rainmakers . Anteriormente, fundó otras dos empresas nuevas y tiene un MBA de la Escuela de Negocios Saïd de la Universidad de Oxford.

ETIQUETAS: **Blockchain** , **Innovación de modelo de negocio** , **Estrategia digital** , **Inversión tecnológica**

Leer artículos relacionados

Navegando por la próxima ola de innovación de Blockchain: contratos inteligentes
¿Qué problemas resolverás con blockchain?

Blockchain está cambiando cómo compiten las empresas de medios y entretenimiento

¿Qué problemas resolverás con blockchain?

Blockchain está cambiando cómo compiten las empresas de medios y entretenimiento