

NEWS

El futuro es visible

Digital Sales Board: el pulso digital de su empresa

6 de marzo de 2026, Tobias Engl



En la dirección empresarial moderna, ScreenWay marca la transición decisiva de una gestión pasiva de datos a una cultura de rendimiento activa e imposible de ignorar. El sistema actúa como sistema nervioso inteligente que lleva los indicadores críticos del negocio desde silos de software complejos directamente al espacio físico de trabajo. El corazón de esta transformación es el Digital Sales Board, que convierte la sala de espera o la oficina abierta en un centro dinámico de alto rendimiento. Mientras en las empresas convencionales la información suele quedar enterrada en sistemas CRM como Salesforce o HubSpot, ScreenWay saca esos datos a la luz y los transforma en una fuente viva de motivación directamente en el campo visual del equipo.

Un argumento decisivo de esta solución es la arquitectura de la visibilidad en tiempo real: según la «regla de los 5 segundos», cada empleado reconoce al pasar si el equipo va camino del éxito. Con la automatización completa desaparece por entero la elaboración manual de informes o diapositivas de PowerPoint; los datos fluyen vía API

directamente de los sistemas de origen a las pantallas. Esto convierte el deber de los empleados de buscar la información en el deber de hacerla visible. Así, los cuellos de botella del pipeline o las cuotas estancadas se detectan proactivamente antes de que se traduzcan en un cierre negativo. La dirección recupera con ello un tiempo valioso, porque la «single source of truth» está permanentemente presente.

Más allá de la mera información, el Sales Board de ScreenWay usa profundas palancas psicológicas para aumentar el rendimiento. Con la gamificación y los leaderboards dinámicos se fomenta una competencia sana que despierta el instinto natural de caza en ventas. Especialmente eficaz es el reconocimiento público inmediato: cuando un «deal alert» llena la pantalla al cerrarse una operación, se produce un impulso de motivación instantáneo que los bonus diferidos apenas pueden lograr. Esta forma de rendición de cuentas transparente refuerza masivamente la responsabilidad propia, ya que los éxitos se vuelven tangibles y celebrables para todos los departamentos.

Vista económica y tecnológicamente, ScreenWay es un motor de rentabilidad altamente eficiente para la infraestructura digital. Con el uso de hardware asequible como la Raspberry Pi y la reducción drástica de las horas administrativas de reporting, el sistema suele amortizarse ya en pocos meses. En combinación con funciones como el Remote Device Management (RDM) y los más altos estándares de seguridad, la infraestructura permanece además escalable en todo el mundo y con bajo mantenimiento. En definitiva, ScreenWay es mucho más que un medio de visualización: es un instrumento estratégico de gestión que transforma datos aislados en impulso colectivo y aumenta la inteligencia operativa de toda la empresa.