

Guía.

Visibiliza tu negocio
en las Redes Sociales.
Apuesta por la Digitalización



JUNTA DE EXTREMADURA

Consejería de Educación y Empleo



extremaduratrabaja



Índice

1.¿Qué significa digitalizar mi negocio?

2.Objetivos de la Digitalización Empresarial.

3.Claves de la Digitalización.

4.¿Quiénes lideran la transformación digital en mi negocio?

5.La importancia del Digital Marketing Manager en tu negocio.

6.Subvenciones a la Digitalización Empresarial.

7.Las Redes Sociales para visibilizar tu negocio.

¿QUÉ SIGNIFICA DIGITALIZAR MI NEGOCIO?

1 - ¿Que significa digitalizar mi negocio?

Digitalizar tu negocio **significa intercambiar toda operación y actividad que tradicionalmente se hacen en forma o mediante un soporte físico, a la virtualidad**. Es cierto que muchas empresas, en función de la naturaleza de su actividad, no podrán transformarse al lenguaje digital, pero seguro que al menos, la mayor parte de sus procesos sí, modificando de esta manera la cultura organizacional de la compañía.

Además de implementar el uso de herramientas tecnológicas y digitales, **digitalizar tu empresa conlleva a un replanteamiento general de otros aspectos** como:

- El diseño del modelo de negocio.
- Estrategia de venta.
- Canales de comunicación con el consumidor final.
- Canales de comunicación interna.
- Gestión de recursos humanos.
- Gestión contable.

1 - ¿Que significa digitalizar mi negocio?

Sin duda, la digitalización de tu negocio es un proceso imparable que está transformando prácticamente todos los sectores a un ritmo cada vez más acelerado. **Son pocas las empresas que se encuentran ajenas a este cambio organizacional** que viene impuesto en un entorno globalizado.

Sin embargo, muy a menudo, las empresas arrastran numerosas inercias del pasado y una fuerte resistencia al cambio.

Digitalizar tu empresa es el proceso de transformar en profundidad una organización empresarial, sobre la base de herramientas tecnológicas y orientando las distintas facetas del negocio hacia el entorno digital.

Por tanto, digitalizar una compañía no es, simplemente, utilizar un software determinado o tener perfiles en redes sociales.

El proceso de digitalización de tu empresa es algo mucho más profundo, que nace de una estrategia de negocio global, que afecta a todos los ámbitos de la compañía. Por tanto, puede suponer un cambio en el modelo de negocio e incluso en los propios productos o servicios que ofreces. Pero, sin duda, **conlleva necesariamente una transformación de la cultura empresarial.**

1 - ¿Que significa digitalizar mi negocio?

Entre las **características de una empresa digital** se encuentran:

- **La orientación hacia el cliente:** Dado que los clientes se mueven cada vez más en el ámbito digital, la empresa debe reforzar su presencia en dicho entorno.
- Tener una **cultura digital** y compartida por toda la organización.
- **Utilizar los datos** para mejorar el negocio en el ámbito digital.
- Mejorar los procesos a través de la tecnología y reforzar el modelo de negocio con nuevas **formas de monetización y otras estrategias de base digital**.
- **Consistencia y eficiencia** en la relación con usuarios y clientes.

Con la llegada de la pandemia del coronavirus, se ha convertido en una realidad **la Era Digital, que obliga a realizar cambios drásticos en todas las organizaciones**. Y de estos cambios dependerá en muchos casos, la supervivencia de sectores económicos enteros. Las razones por las cuales emprender el proceso de digitalización de tu empresa tienen que ver básicamente con la posibilidad de reconvertir un negocio para poder garantizar su supervivencia.



1 - ¿Que significa digitalizar mi negocio?

¿Cuáles son las ventajas de digitalizar mi empresa?

La digitalización es mucho más que usar programas como Excel o Word para las funciones del día a día, se trata de “migrar” todos los datos y procesos a la “nube”.

La nube es un sistema de servidores donde se alojan todas las herramientas asociadas con Internet que utilizas a diario.



1 - ¿Que significa digitalizar mi negocio?

Las **ventajas de este tipo de migración** son:

- Los **programas y aplicaciones en la nube** son los indicados para digitalizar tu negocio, al permitir el acceso de todos los trabajadores de la compañía en el proceso y así realizar las operaciones en forma conjunta y eficaz.
- Contrariamente a lo que sucede con el software tradicional, el software basado en la nube prescinde de equipos específicos y se encuentran disponibles en una versión móvil. Esto permite **poder acceder a funciones laborales desde cualquier lugar, a cualquier hora, siempre y cuando se tenga acceso a Internet.**
- Con instrumentos como el reconocimiento facial, huella digital y verificación de dos pasos, **las posibilidades de pérdida de información o ataques de terceros se reducen al mínimo.**
- Los programas basados en la nube, aunque sean de pago, cuentan a menudo con **opciones gratuitas** en lo que se conoce como modalidad “freemium” **y facilitan soluciones útiles para empresas.**



1 - ¿Que significa digitalizar mi negocio?

- **Información centralizada, segura, accesible** y con la posibilidad de trabajo colaborativo.
- Sin duda, **tus clientes actuales y potenciales están, cada vez más, en el entorno digital.** De este modo, la confianza en nuevas formas de consumo y la digitalización de la vida cotidiana exigen que la empresa esté presente allí donde se mueven sus clientes.
- **Acceder a nuevas oportunidades de negocio.** La incorporación de nuevos usuarios, el cambio de hábitos de consumo, los nuevos modelos de suscripción de servicios y la rápida adopción de la tecnología supone la apertura de nuevas oportunidades para lanzar al mercado productos o servicios innovadores que respondan a las necesidades del público.
- Aunque la digitalización pueda suponer una inversión inicial, a medio y largo plazo va a suponer grandes ahorros. **La eliminación del papel, la automatización de procesos y explotación de los datos, conlleva un gran impacto económico.**



1 - ¿Que significa digitalizar mi negocio?

¿Cómo inicio el proceso de digitalización de mi empresa?

Muchos empresarios pueden considerar, a priori, que iniciar el proceso de digitalización en su negocio es una tarea difícil, costosa e interminable. Pero, **una vez adquirido el conocimiento mínimo y las ventajas que entraña la digitalización, el proceso va sobre ruedas.**

Pueden desarrollarse planes de contingencia según las necesidades y objetivos de tu negocio, pero los **pasos imprescindibles para digitalizar la empresa**, se centran en:



1 - ¿Que significa digitalizar mi negocio?

- **Diseñar una estrategia global.** La digitalización de tu negocio no se basa en la incorporación de tecnología en algunas áreas concretas u operaciones del proceso organizacional. Se trata, en cambio, de incorporar de forma progresiva, un plan que inicie y consolide la transformación profunda que llegue a todos los ámbitos del negocio.
- **Transformar la cultura de tu empresa.** La verdadera digitalización empresarial supone un cambio en la cultura organizacional que debe implicar a todos los trabajadores. Por tanto, es necesario invertir en formación continua y comunicación que permita que todos los activos de la empresa remen en la misma dirección.
- **Realizar un nuevo estudio de mercado,** incorporando en este análisis la escucha activa de tus clientes para identificar sus nuevas necesidades y buscar la mejor manera de satisfacerlas.
- **Rediseñar procesos desde la base,** generando cambios profundos e individualizados.
- **Destacar de la competencia.** Para que la digitalización de una empresa sea exitosa tiene que unirse la experiencia de usuarios/clientes y la de empleados. No solamente se trata de conocer los productos y servicios que ofrece la competencia, sino el grado de digitalización de las empresas que se mueven en el mismo entorno empresarial y mercado, de manera que podamos establecer comparaciones para conocer con exactitud el punto de partida de tu negocio.

OBJETIVOS DE LA DIGITALIZACIÓN EMPRESARIAL

2 - Objetivos de la digitalización empresarial

Digitalizar tu negocio tiene varios objetivos que ayudarán a mejorar de manera eficiente el proceso organizacional.

Mejorar la experiencia de los clientes

Los hábitos de consumo y la forma en la que los clientes se relacionan con los comercios o los proveedores de servicios han cambiado en la Era Digital. Los consumidores se caracterizan por el grado de inmediatez con el que actúan, solicitando información relativa a un servicio o producto en tiempo real y desde cualquier dispositivo. En definitiva, **a través de la digitalización, tu negocio se adapta a estas nuevas formas de relación y comunicación para mejorar la experiencia de los clientes, para fidelizarlos y asegurar su retorno.**

Atraer y retener el talento

La digitalización de tu negocio ayuda a mejorar las condiciones y el ambiente de trabajo, lo que a su vez redunda en la atracción y retención del talento. La digitalización introduce nuevas formas de organizar el trabajo y medir la productividad no en base a las horas que un trabajador pasa en su puesto de trabajo, sino en base a la consecución de objetivos.

Aumentar la productividad

La digitalización ayuda a mejorar la productividad **al disponer de unos trabajadores motivados y satisfechos, agilizar los procesos de producción, reducir tiempos y los costes en algunas áreas.** Esto ayuda en el proceso de toma de decisiones y la priorización de unas acciones sobre otras.

2 - Objetivos de la digitalización empresarial

Aumentar el volumen de negocio

Si **atraes más clientes y mejores trabajadores**, más especializados y motivados, y **el aumento de productividad va de la mano de una eficiente estrategia** basada en el análisis de datos, el resultado es un aumento del volumen y cifra de negocio.

Adaptar tu negocio a las nuevas tendencias del mercado

La tecnología se encuentra en continuo desarrollo. Digitalizar tu negocio supone **la adaptación a las nuevas formas de consumir, de comunicarse y a las nuevas formas de producción**, que permitirán adaptarse a los cambios que sufrirá el mercado.



CLAVES DE LA DIGITALIZACIÓN

3 - Claves de la Digitalización

La actual pandemia está poniendo a las empresas en una situación sin precedentes. **Innovar es más necesario que nunca**, por lo que urge incorporar nuevos procesos que permitan incorporarse a las nuevas tendencias y convertir la crisis o desaceleración de la economía, en oportunidad.

Pese a las resistencias al cambio, la transformación digital de la gestión empresarial en tu negocio no tiene vuelta atrás.

Para abordar con éxito la digitalización en ventas, a continuación, se detallan algunas claves:

Cambio de mentalidad

La digitalización no supone añadir tecnologías a la empresa, sino un cambio global y como tal, de mentalidad. Digitalizar tu negocio **es un proceso de alcance profundo, que debe ir acompañado de reflexión y análisis para conocer el grado en el que se relacionan las personas y los procesos**. Con esta mejora de la capacidad operativa, se reducen costes y tiempos al poder anticipar las necesidades de los clientes.

El cliente

El nuevo consumidor se caracteriza por haber cambiado radicalmente la forma en que busca, compra y consume los productos y servicios y por la forma de relacionarse con las marcas. Tu negocio debe seguir siendo competitivo para un usuario cada vez mas exigente. La digitalización de la empresa siempre trata de poner al cliente en el centro, por lo que influye de forma directa al sector B2C, como el B2B, las relaciones con proveedores, las formas de facturación, etc.

3 - Claves de la Digitalización

Nuevos modelos de negocios digitales

Los nuevos modelos de negocio son oportunidades que surgen gracias a la aparición de las nuevas tecnologías. Un modelo de negocio **es una herramienta en la que puedes definir lo qué vas a ofrecer al mercado, qué valor vas a aportar, a quién se lo vas a vender, cómo se lo vas a vender y de qué manera vas a generar ingresos.** Entre las ventajas que presentan los nuevos modelos de negocio, es que aprovechan de forma muy eficiente las oportunidades de captación y venta que llegan desde los nuevos canales de comunicación.

Análisis de datos

La analítica de los datos o «big data» es otro factor a incorporar en el proceso de digitalización empresarial porque **todas las decisiones estratégicas de una empresa se toman en base al análisis de datos.** Gracias a las nuevas tecnologías tenemos más información que nunca sobre todo tipo de datos de los procesos y de nuestros clientes reales y potenciales. Por ello, las nuevas profesiones como la del digital marketing manager, es clave en todo el proceso de transformación digital.

Formación

Realizar cursos y formación de reciclaje **mejora el rendimiento de las personas que trabajan en tu empresa.** La digitalización así lo exige, ya que las ganas y actitud son muy importantes, pero para competir en el mercado, necesitas adquirir competencias y nuevos conocimientos.

¿QUIÉNES LIDERAN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN MI NEGOCIO?

4 - ¿Quiénes lideran la transformación digital en mi negocio?

Crear un nuevo modelo de negocio basado en las debilidades y fortalezas tecnológicas que tiene tu negocio.

El proceso de digitalización de tu negocio debe realizarse en sentido descendente o vertical, **comenzando por la cúpula directiva** de la organización empresas **hacia abajo**, es decir, comienza en la dirección y el diseño de un plan estratégico a seguir para transformar todas las áreas que sean necesarias para alcanzar los objetivos planteados.

Este proceso debe contar con toda **la plantilla**, que en muchos casos, **deberá afrontar procesos de formación para poder adaptarse a un trabajo más especializado y a las nuevas metodologías** que se quieran adoptar para mejorar la productividad.

La digitalización pone de relevancia el **trabajo en equipo, donde cada miembro tiene un rol y unas funciones asignadas**, así como unos objetivos que cumplir. Determinar qué trabajadores están capacitados para asumir posiciones de liderazgo es fundamental, así como saber si se cuenta o no con los perfiles adecuados.

4 - ¿Quiénes lideran la transformación digital en mi negocio?

Es importante marcarse **objetivos realistas** porque la digitalización no es algo que se pueda llevar a cabo en unos pocos días, sino que debe enfocarse como una carrera de fondo, con «checkpoints» o pequeños objetivos **para ir alcanzando a lo largo de un período de tiempo determinado**, dentro de cual se llevarán a cabo evaluaciones para saber si están alcanzado esas pequeñas metas.

Evidentemente, no todas las empresas llevarán a cabo la transformación digital de la misma forma o tendrán las mismas necesidades.

Cada tipo de empresa, en función de su actividad, **deberá adoptar las medidas y tecnologías necesarias que le permiten mejorar su relación con los clientes** (particulares u otras empresas o profesionales), la experiencia de éstos al tratar con la empresa, así como mejorar sus procesos de producción y su relación con los trabajadores.





4 - ¿Quiénes lideran la transformación digital en mi negocio?

Pero el proceso de digitalización de tu empresa también debe contar con el cliente. Y sí, **la digitalización pasa por estudiar al cliente y conocer sus necesidades y satisfacerlas.**

Ofrecer experiencias y trato personalizado es clave en ese sentido y la digitalización ayuda a conseguirlo **a través del análisis de datos recogidos de los consumidores**, de sus hábitos, sus patrones de comportamiento, de cómo deciden y por qué deciden comprar un producto sobre otro, de su relación con la marca, etc.

Y es fundamental conocer de igual modo **la relación que actualmente tienen los clientes con la tecnología, cómo la emplean en sus procesos de comunicación, decisión y compra**, para poder así implementarla en los propios procesos de la empresa.

LA IMPORTANCIA DEL DIGITAL MARKETING MANAGER EN TU NEGOCIO

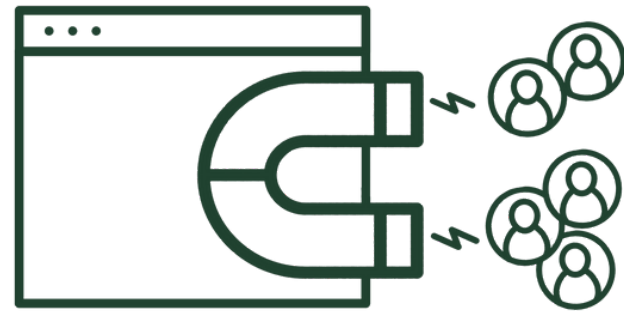
5 - La importancia del Digital Marketing Manager en tu negocio

El profesional Digital Marketing Manager es el principal **responsable de la implementación del Plan Digital de la compañía**, la puesta en marcha y el control, pero no de la definición y el diseño de la estrategia, funciones que corresponderían al digital manager.

El digital marketing manager se encarga de llevar a cabo las siguientes funciones:



Crear
contenidos
digitales



Inbound
marketing



Branding



Social Media



Análisis de la
competencia

5 - La importancia del Digital Marketing Manager en tu negocio

1

**Crear
contenidos
digitales**

El digital manager se encarga de coordinar **la creación de contenidos en diversos formatos vía artículos, vídeos, fotos y, en un nivel más avanzado, también ebooks, guías, webinars, etc.** Este contenido será usado posteriormente en diversas estrategias: publicitarias, posicionamiento (SEO) de la web, imagen de marca, etc.

2

**Inbound
marketing**

Los contenidos son usados como elemento clave para, junto a otras técnicas y acciones de marketing online, captar tráfico, convertirlos en registros y hacer seguimiento que permita **alcanzar los objetivos establecidos.**

3

Branding

Está formado por todas las acciones dirigidas a aumentar la visibilidad de la marca en medios online y offline, en la mejora de su imagen y la consecución de **la mejor reputación online.**

5 - La importancia del Digital Marketing Manager en tu negocio

4 Social Media

La gestión de los perfiles de la compañía en las redes sociales y su uso en las **estrategias de contenidos** que permitan tener a tu negocio un gran impacto frente a las diferentes comunidades virtuales.

5 Análisis de la competencia

Que permita redireccionar los objetivos inicialmente previstos, **conocer las nuevas tendencias del mercado y las necesidades de los clientes.**

Además de todo esto, el digital marketing manager es un profesional con una gran capacidad para entender las líneas maestras de una estrategia digital definida con anterioridad. Es capaz de llevar a la práctica con eficacia y en los plazos previstos las distintas acciones e interrelacionarlas para lograr los objetivos de marketing de la compañía.

5 - La importancia del Digital Marketing Manager en tu negocio

Por otro lado, el digital marketing manager sabe trabajar con flexibilidad y espíritu crítico para poder detectar posibles errores o áreas de mejora en las estrategias definidas, con el fin de plantearlas al digital manager y, de forma consensuada, poner en marcha las correcciones necesarias cuanto antes para evitar perder tiempo o malgastar presupuesto en acciones incorrectamente planteadas o mal enfocadas.

El digital marketing manager lidera equipos y actúa como el punto clave de contacto con el cliente en un entorno B2B. Estas personas son esencialmente gerentes comerciales en agencias de marketing digital, por lo que deben tener buenas habilidades interpersonales, a la vez que pueden administrar contenido y formular estrategias.



5 - La importancia del Digital Marketing Manager en tu negocio

Las habilidades consideradas como "hard skills" o habilidades de un Digital Marketing Manager son:

- **Identificar plataformas y herramientas digitales:** El digital marketing manager utiliza herramientas de análisis web para monitorear el tráfico del sitio web, con las que se pueden optimizar las actividades de marketing, incluyendo el mailing, las redes sociales y la publicidad digital.
- **Comprender los canales de marketing de contenidos:** un manager debe comprender bien las necesidades de todo el canal de ventas. Un gerente de marketing siempre es responsable de crear estos canales como base para la estrategia de marketing y actividades promocionales orientadas al cliente. Los especialistas en marketing digital comprenden al cliente y asesoran a la directiva para incrementar la cifra de negocio.
- **Disponer de conocimiento sobre analítica y datos:** Los especialistas en marketing digital deben estar familiarizados y actualizados con herramientas que cubren las métricas y el análisis como parte de la estrategia de Inbound Marketing.
- **Utilizar las Redes Sociales:** El digital marketing manager trabaja utilizando las diferentes técnicas y estrategias, visualizando los resultados a través de predictores basados en datos.

5 - La importancia del Digital Marketing Manager en tu negocio

Las herramientas utilizadas por el digital marketing manager son:

- **WordPress:** WordPress es el gestor de contenidos más utilizado. Es un software para crear sitios web y se conoce también como CMS ("Content Management System", sistema de gestión de contenidos). Dispone de Rapidez y sencillez al poseer infinidad de plugin y themes que se adaptan a cualquier proyecto.
- **Ahref:** Es una de las herramientas SEO más poderosa y referente en el mercado para analizar webs y mejorar su posicionamiento. Permite al digital marketing manager descubrir los enlaces que se van creando hacia el dominio de la marca y conocer el volumen de enlaces de su competencia mejorando la estrategia de Linkbuilding.
- **Semrush:** es un software para profesionales del SEO-SEM que permite analizar y comparar datos con los de tus competidores. Mediante Semrush se devuelve información sobre el posicionamiento orgánico y gasto en publicidad.
- **Metricool:** es la herramienta que permite monitorizar redes sociales, planificar contenidos y realizar informes automáticos. El digital marketing manager obtiene métricas acerca del tráfico de la web en cuestión, país de procedencia de la visita, páginas vistas y fuentes del tráfico.
- **Google Analytics y Google Search Console:** Son herramientas clave para toda estrategia de marketing. Facilitan información relevante sobre el posicionamiento de tu sitio web en buscadores y ofrece la posibilidad de indicar información relevante a Google.

SUBVENCIONES A LA DIGITALIZACIÓN EMPRESARIAL

6 - Subvenciones a la Digitalización Empresarial

El proceso de transformación digital, si bien puede llevarse a cabo a través de pequeñas inversiones, no deja de suponer un gasto para las empresas, especialmente para aquellas ancladas en el modelo de negocio tradicional y analógico. Para fomentar la digitalización, **en España existen diferentes subvenciones estatales y autonómicas que las empresas pueden solicitar cuando se abren las convocatorias.**

Entre ellas, encontramos las gestionadas por Red.es, una entidad pública dependiente del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, cuyos proyectos se gestionan **gracias a la financiación de la UE, a través del FEDER** (Fondo Europeo de Desarrollo Regional) y del FSE (Fondo Social Europeo).

Actualmente, **desde el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital y, a través de Red.es, se encuentra abierta la convocatoria del Programa Kit Digital.**



6 - Subvenciones a la Digitalización Empresarial

Programa Kit Digital

Se trata de un programa del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, enmarcado en el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, que busca acompañar a las pymes y autónomos en su proceso de transformación digital.

Nace con el objetivo de **facilitar a las empresas que no superen los 50 empleados, es decir a las pequeñas empresas, microempresas y a los autónomos, la adopción de soluciones digitales que aumenten su nivel de madurez digital**. Lo hace con ayudas económicas que permiten acceder a un catálogo de soluciones digitales y agentes digitalizadores que ofrecen esos servicios.

El pasado 30 de diciembre se publicó la orden de bases y, desde el 11 de enero, se ha iniciado el proceso de adhesión de agentes digitalizadores. Además, las empresas pueden inscribirse y conocer su nivel de madurez digital a través del test que tienen disponible en la web.

Se prevén ayudas que irán **desde 2.000 a 12.000 euros**, estableciéndose tres segmentos:

- Empresas de 10 a 49 empleados podrán acceder a una ayuda de 12.000 euros.
- Empresas de 3 a 9 empleados la ayuda se sitúa en 6.000 euros.
- Los autónomos y empresas con dos empleados la cifra será de 2.000 euros.

6 - Subvenciones a la Digitalización Empresarial

Los beneficiarios podrán escoger las soluciones digitales que mejor se adapten a las necesidades de su empresa de un catálogo que **incluye categorías como ciberseguridad, comercio electrónico, web, factura electrónica, gestión de clientes**, etcétera.

Las ayudas se podrán solicitar en la medida que se vayan publicando las convocatorias para cada uno de los segmentos. La primera convocatoria corresponderá a empresas de 10 a 49 empleados.

Las entidades interesadas en ser identificadas como agente digitalizador pueden adherirse en la sede electrónica de Red.es (<https://sede.red.gob.es>) y formarán parte así del 'catálogo de digitalizadores' que se podrá consultar en la web oficial <https://www.acelerapyme.es/>.



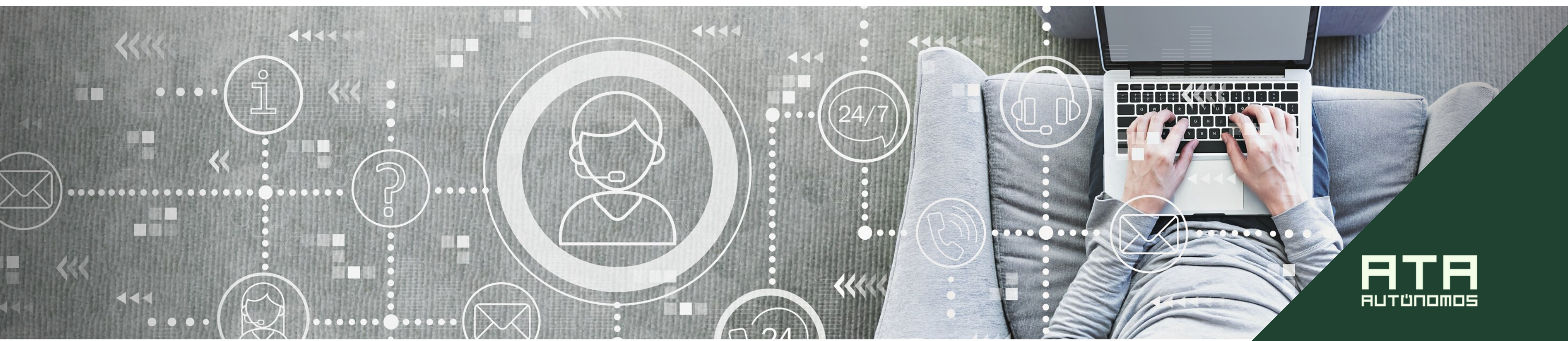
6 - Subvenciones a la Digitalización Empresarial

Serán los únicos habilitados para suscribir Acuerdos de prestación de soluciones de digitalización, con las empresas beneficiarias de las ayudas del programa Kit Digital y titulares del bono digital.

De esta manera, podrán acompañarlas en sus procesos de transformación digital y prestar las soluciones de digitalización que les permitan avanzar en su nivel de madurez digital, en áreas clave de digitalización empresarial.

Para más información:

https://sede.red.gob.es/sites/sede/files/2022-01/Anuncio%20de%20Adhesio_n%20Digitalizadores_100122_AJ.report.pdf



6 - Subvenciones a la Digitalización Empresarial

Programa Acelera Pyme

El Programa Acelera pyme es una iniciativa destinada a construir el ecosistema de referencia de la transformación digital de las pymes. Se enmarca en el Plan de Digitalización de Pymes 2021 – 2025, que cuenta con más de 4.000 millones de euros de presupuesto.

El Programa Acelera pyme fue impulsado desde Red.es **para apoyar a las pymes y autónomos en su adaptación a la nueva situación generada tras decretarse el estado de alarma y ayudarles a dar continuidad a sus actividades a través de la puesta a su disposición de un amplio abanico de soluciones digitales.**

Esta primera idea, que se puso en marcha en tiempo récord, y que de hecho fue reconocida por la Unión Europea como ejemplo de buenas prácticas, dio lugar a la plataforma actual en la que se ha convertido el programa y que es el punto de encuentro digital para las pymes y los agentes involucrados en su transformación digital a partir del cual se dinamizará el ecosistema.

La plataforma cuenta con servicios globales dirigidos a las pymes con contenido multisectorial y servicios específicos acordes a diferentes sectores de actividad.



6 - Subvenciones a la Digitalización Empresarial

Este programa, además, **contempla la creación de una red de Oficinas Acelera pyme (“OAPs”) por toda España**, a partir de la firma de un convenio con Cámara de España y otros agentes.

Estas oficinas, rurales y urbanas, constituyen una red de asesoramiento y apoyo, así como un punto de encuentro físico y virtual para todas las pymes, autónomos y emprendedores del país. Su objetivo es impulsar la transformación digital de las pequeñas y medianas empresas (incluidas las de nueva creación), autónomos y emprendedores.

Para más información:

<https://www.acelerapyme.es/>

6 - Subvenciones a la Digitalización Empresarial

Desde la Junta de Extremadura, la Consejería de Economía, Ciencia y Agenda Digital ha publicado, a través del Diario Oficial de Extremadura (DOE), **las bases reguladoras y la primera convocatoria de subvenciones destinadas a impulsar la digitalización de las pymes mediante la implantación de servicios de comercio electrónico y TIC en Extremadura.**

El objetivo de estas ayudas, de concesión directa mediante convocatoria abierta, es **mejorar la productividad y competitividad** mediante la aplicación de conocimientos y nuevas tecnologías en el ámbito empresarial y comercial.

Tendrán la **condición de beneficiario** autónomo o asimilado y pymes, que en el momento de presentar la solicitud se encuentren constituidas debidamente y empleen a un máximo de 50 trabajadores. También agrupaciones de personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, las comunidades de bienes o cualquier otro tipo de unidad económica o patrimonio separado, que aun careciendo de personalidad jurídica propia puedan llevar a cabo los proyectos para los que se destinan las ayudas.

En esta nueva convocatoria, se incorporan como **servicios subvencionables** los de desarrollo de aplicación móvil para **comercio online**, **Big Data** aplicado al comercio online, **E-Logística**, creación **MarketPlaces**, de gestión de presencia en Internet (**community manager**) y de mejora de imagen digital. Además, como en anteriores convocatorias, se mantienen servicios de tienda online, marketplaces y portales de empresa, marketing online y proveedor de servicios de pago y la propia redacción del proyecto técnico.

6 - Subvenciones a la Digitalización Empresarial

Asimismo, se aumenta la cuantía máxima subvencionable, la intensidad máxima es del **80% para todos los servicios y con un máximo de 12.000 euros por beneficiario**, al margen del número de servicios que se pretendan contratar.

La forma de pago se divide en dos partes, la primera mitad de la subvención concedida se abona de forma anticipada con la concesión de la ayuda y la segunda mitad una vez justificada la realización de las actuaciones subvencionadas.

Esta convocatoria cuenta con una dotación presupuestaria de 2.000.000 de euros cofinanciada al 80% con fondos FEDER de la Unión Europea.

El plazo de presentación de solicitudes de esta convocatoria es de tres meses y por lo tanto, finaliza el 31 de marzo de 2022.

La presentación de la solicitud y demás documentación exigida podrá realizarse de forma telemática a través de la Sede Electrónica de la Junta de Extremadura: www.sede.juntaex.es/SEDE/

6 - Subvenciones a la Digitalización Empresarial

Las Cámaras de Comercio también cuentan con varios programas de ayuda para optar a diferentes aspectos de la digitalización en las empresas.

Se trata de programas financiados hasta un 85% a través de las comunidades autónomas y el FEDER:

01

Ciberseguridad

Tiene como objetivo **impulsar el uso seguro y fiable del ciberespacio**, protegiendo los derechos y las libertades de los ciudadanos y promoviendo el progreso socioeconómico.

02

TICCámaras

El objetivo principal del programa es la **identificación de las soluciones y acciones adaptadas a las necesidades** de la pyme.

03

InnoCámaras

Tiene por objeto contribuir a la **mejora de la competitividad** mediante la adopción de una cultura a favor de la innovación permanente **para lograr un crecimiento económico sostenido**.

04

Industria 4.0

Al igual que el programa TICCámaras, el objetivo principal del programa es la **identificación de las soluciones y acciones adaptadas** a las necesidades de la pyme

6 - Subvenciones a la Digitalización Empresarial

Ciberseguridad

Las ayudas del Programa Ciberseguridad tienen como objetivo principal **impulsar el uso seguro y fiable del ciberespacio, protegiendo los derechos y las libertades de los ciudadanos y promoviendo el progreso socioeconómico, especialmente en el contexto económico y social causado por la COVID-19.**

Las Cámaras de Comercio ponen al alcance de autónomos y pymes **asesoramiento y ayuda personalizada para la gestión de la Ciberseguridad de tu negocio.**

Además, todo autónomo y empresa cuenta con el teléfono **017, un número corto de teléfono de ayuda en ciberseguridad que el Gobierno pone en marcha a través del Instituto Nacional de Ciberseguridad (INCIBE).**

El objetivo principal del programa es la identificación de las soluciones y acciones adaptadas a las necesidades de la pyme, con estas líneas básicas de actuación:

- **Gestión de la identidad y contraseñas.**
- **Detección y eliminación de malware.**
- **Gestión de parches y vulnerabilidades.**
- **Redes Privadas Virtuales.**
- **Antivirus, cortafuegos, ransomware.**

6 - Subvenciones a la Digitalización Empresarial

El Programa de Ciberseguridad **se orienta hacia las necesidades específicas de las empresas, mediante el desarrollo de una metodología mixta de diagnóstico**, apoyo en el proceso de implantación de soluciones y difusión del conocimiento.

Sus **ventajas** son:

- Inversión mínima.
- Mejora de la productividad y de la gestión de procesos.
- Posicionamiento de la marca.
- Mejoras económicas: ahorro de costes, reducción de cargas, aumento de ingresos, ahorro de tiempo.
- Mayor capacidad innovadora.
- Mejora de la seguridad de los servicios.



6 - Subvenciones a la Digitalización Empresarial

EL
PROCEDIMIENTO
A SEGUIR ES
EL SIGUIENTE

FASE 1

DIAGNÓSTICO ASISTIDO

(GRATUITO PARA LA EMPRESA)

Esta fase sin coste para la empresa, **supone la realización de un Análisis exhaustivo de los Sistemas de Información y Telecomunicaciones de la empresa por parte de Asesores especializados de las Cámaras**, para identificar los principales riesgos referidos a la ciberseguridad. En función de esto, se realizan una serie de recomendaciones de mejora.

FASE 2

IMPLANTACIÓN

(AYUDAS DE HASTA EL 85%)

Las empresas que se encuentren interesadas en avanzar en el proceso, iniciarán **una segunda fase en la que podrán llevar a cabo las soluciones recomendadas**. Proveedores externos a las Cámaras realizarán la implantación de las soluciones que la empresa decida.

6 - Subvenciones a la Digitalización Empresarial

TICCámaras

El objetivo principal del programa es la identificación de las soluciones y acciones adaptadas a las necesidades de la pyme, con tres líneas básicas de actuación:

- **Utilización de las TIC para la mejora de la competitividad:** herramientas de productividad, ERP, CRM, entre otras.
- **Comercio Electrónico.**
- **Marketing Digital:** SEO, SEM, email marketing, analítica web, social media, reputación online, aplicaciones móviles o cualquier otra herramienta, etc.

Los beneficios y el procedimiento a seguir es el mismo que para el programa de Ciberseguridad.



6 - Subvenciones a la Digitalización Empresarial

InnoCámaras

Es una iniciativa de la Cámara de España junto con las Cámaras de Comercio, con el apoyo económico del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), las propias Cámaras de Comercio, y las Administraciones Públicas.

Se caracteriza por su orientación hacia las demandas específicas de las pequeñas y medianas empresas españolas, mediante **el desarrollo de una metodología mixta de diagnóstico, apoyo en el proceso innovador y difusión del conocimiento.**

Este programa operativo está cofinanciado por FEDER y con carácter plurirregional, de tal modo que la ejecución incluye a todas las regiones del territorio nacional, cuyas Cámaras de Comercio estén interesadas en participar en la iniciativa.

Tiene por objeto contribuir a la mejora de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas, mediante la adopción de una cultura a favor de la innovación permanente para lograr un crecimiento económico sostenido.



6 - Subvenciones a la Digitalización Empresarial

Para ello, impulsa la adopción, por parte de éstas, de metodologías que permiten incorporar la innovación de modo sistemático a su actividad habitual.

InnoCámaras consiste en el desarrollo de una serie de actuaciones para sensibilizar y apoyar a las empresas en la asimilación de la cultura de innovación en estrategias de actuación, cuyo eje central del proyecto engloba dos fases secuenciales y progresivas.

Es una iniciativa de la Cámara de España junto con las Cámaras de Comercio, con el apoyo económico del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), las propias Cámaras de Comercio, y las Administraciones Públicas.

Fase 1

Asesoramiento Especializado

Fase 2

Plan de Apoyo a la Innovación

6 - Subvenciones a la Digitalización Empresarial

Fase 1: Asesoramiento Especializado

De manera individualizada, **un tutor especializado apoyado en un sistema de diagnóstico asistido ayuda a conocer el nivel de competitividad en un entorno económico y de mercado.**

Con este diagnóstico, y tras analizar las posibilidades de innovar en cada uno de los eslabones de la cadena de valor, el tutor **proporciona unas recomendaciones en los aspectos claves para la competitividad**, en los cuales el desarrollo de actuaciones innovadoras puedan contribuir eficazmente al logro de mayores niveles de eficiencia y productividad.

Esta fase no supone coste económico alguno para la empresa.



6 - Subvenciones a la Digitalización Empresarial

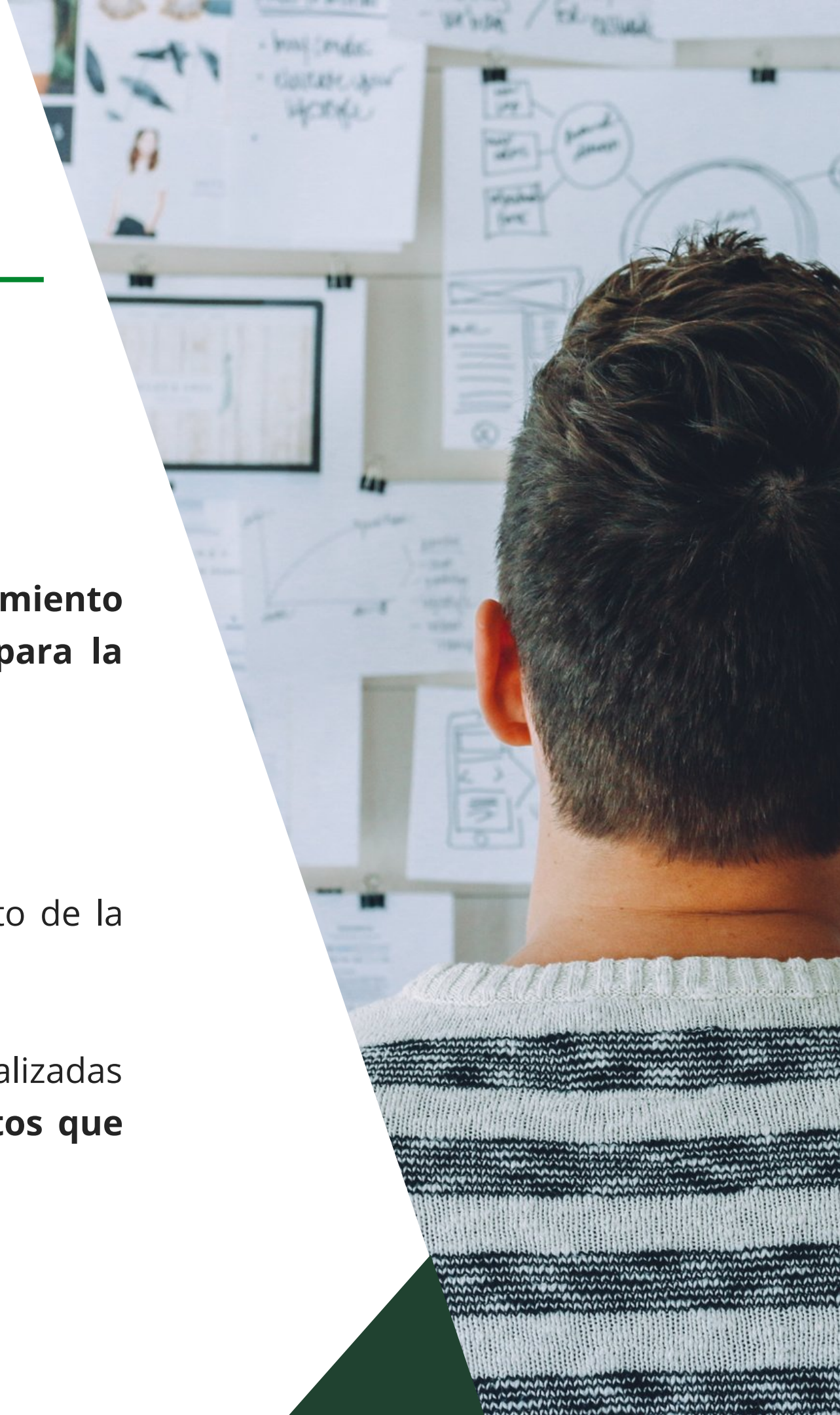
Fase 2: Plan de Apoyo a la Innovación

Una vez finalizada la fase de diagnóstico, **la empresa puede poner en práctica el asesoramiento recibido en innovación identificadas en la fase anterior y que resulten necesarias para la mejora de la competitividad.**

La empresa puede **recibir hasta un 80% de subvención para la puesta en marcha.**

Además, la Cámara mantiene el contacto a lo largo de todo el proyecto para el seguimiento de la puesta en marcha del Plan de Apoyo a la Innovación.

En esta fase, se propicia también el establecimiento de enlaces con diversas entidades especializadas en innovación, **con el fin de promover las transferencias de tecnologías y conocimientos que resulten de interés para las empresas destinatarias.**



6 - Subvenciones a la Digitalización Empresarial

Industria 4.0

El objetivo principal del programa es la **identificación de las soluciones y acciones** adaptadas a las necesidades de la pyme, con tres líneas básicas de actuación:

Para más información sobre próximas convocatorias:

<https://www.mincotur.gob.es/PortalAyudas/Paginas/convocatorias-ayudas.aspx?cg=Secretar%c3%ada%20de%20Estado%20para%20la%20Sociedad%20de%20la%20Informaci%c3%b3n%20y%20la%20Agenda%20Digital>

- Aplicaciones de gestión intraempresa / interempresas: Soluciones de negocio, soluciones de inteligencia (Big Data y Analytics) y control, plataformas colaborativas.
- Comunicaciones y tratamiento de datos: Computación y cloud, conectividad y movilidad.
- Hibridación mundo físico y digital: Fabricación aditiva (escáner e impresión 3D), robótica avanzada, sensores y sistemas embebidos (IoT, VR/AR, simulación).

Los beneficios y el procedimiento a seguir es el mismo que los programas de Ciberseguridad y TICCámaras.

De igual modo, también se puede consultar el “Portal de Ayudas” que congrega a los Ministerios de Industria, Comercio y Turismo, para encontrar convocatorias destinadas ayudar con la digitalización de las empresas.

LAS REDES SOCIALES PARA VISIBILIZAR TU NEGOCIO

7 - Las Redes Sociales para visibilizar tu negocio

Las Redes Sociales están ganando un mayor protagonismo, tanto en el día a día de los particulares, como de las empresas. **Tu negocio debe tener presencia en redes sociales como Facebook, Twitter o Instagram.** Acciones que deben estar contempladas en el Plan de Marketing Digital e implementadas en el día a día.

Las Redes Sociales tienen que ser un complemento no un sustituto al resto de acciones y herramientas de marketing.

Las ventajas de las Redes Sociales frente a otras **herramientas de marketing y comunicación** son múltiples, **destacando la mayor visibilidad de la marca y la comunicación bidireccional con los clientes actuales y potenciales.**



7 - Las Redes Sociales para visibilizar tu negocio

Muchas empresas no consiguen conectar con los clientes y conseguir los resultados esperados a través de las redes sociales porque se olvidan de:



Definir los
objetivos de la
marca o negocio



Identificar el
público objetivo



Elegir las Redes
Sociales más
efectivas



Establecer la
comunicación en
cuanto a estilo,
tipo de contenido,
periodicidad,
horario y día



Generar los
contenidos

7 - Las Redes Sociales para visibilizar tu negocio

1	Definir los objetivos de la marca o negocio	Para estar presente en Redes Sociales, según sean sus objetivos , así serán las Redes Sociales en las que hay que estar presente y el tipo de publicaciones.
2	Identificar el público objetivo	Una vez, establecidas las metas, así será el público objetivo al que tengamos que dirigirnos .
3	Elegir las Redes Sociales más efectivas	Sabiendo a priori que nuestros clientes potenciales y actuales estén presentes en las Redes Sociales a la que nos dirigimos para así conectar con ellos y poder cumplir con los objetivos fijados.
4	Establecer la comunicación	En cuanto a estilo, tipo de contenido, periodicidad, horario y día más acorde a nuestro público objetivo.
5	Generar los contenidos	Distribuir en las Redes Sociales bajo una estrategia de contenidos que sea fácil de conectar entre cada una de las Redes Sociales donde estamos presentes, teniendo en cuenta las características particulares de cada una de ellas.

7 - Las Redes Sociales para visibilizar tu negocio

La presencia eficaz en Redes exige generar contenidos útiles para los usuarios y que sirvan para **conectar con clientes potenciales y actuales además de para dar mayor valor y notoriedad a la marca.**

Seleccionar la red social correcta para un negocio pasa por responder una serie de preguntas relacionadas con los objetivos de tu negocio. **Cada red social es diferente en cuanto comportamiento de los usuarios y el formato del contenido.**

No lo dudes, **tu negocio debe estar presente en las redes sociales al ser la mejor estrategia para llegar a tu público objetivo**, pero es imprescindible seleccionarla con precisión y determinación en función de los objetivos de la organización.



BIBLIOGRAFÍA

8 - Bibliografía

Publicaciones

- **“Digitalización de empresas”**. Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza. Consejería de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo. Junta de Andalucía.
- **“Digitalización de la empresa española. Desidia, retraso y sus consecuencias.”** Servicio de Estudios de la Confederación. Unión General de Trabajadores. 2020.
- **“Plan de digitalización de pymes 2021-2025”**. Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital. Gobierno de España.
- **“Impacto de la digitalización en las personas”**. Fundación SERES. 2020.
- **“La transformación digital, un nuevo espacio de futuro en Iberoamérica”**. Consejo de Empresarios Iberoamericanos. CEOE. 2020.
- **“Estudio sobre el estado de digitalización de las empresas y administraciones públicas españolas”**. El Observatorio Vodafone de las Empresas. Vodafone España. 2017.



7 - Bibliografía

Webs

- www.blog.signaturit.com
- www.josmarketing.es
- www.factorialhr.es
- www.protecciondatos-lopd.com
- www.iebschool.com
- www.cepymenews.es
- www.emprendedores.es
- www.ceoecampus.es
- www.esic.edu
- www.directivosygerentes.es
- www.escuela.marketingandweb.com
- www.blog.euncet.es
- www.comunicare.es
- www.inboundcycle.es
- www.juntaex.es
- www.mineco.Gob.es
- www.red.es

