

Catálogo de proyectos de implantación

Contenido

1. Requisitos generales de los servicios	3
1.1. Componentes de los servicios (gastos e inversiones financiables)	3
1.2. Requisitos funcionales de aplicación general a todas las soluciones <i>SaaS</i> aportadas	4
1.3. Otros requisitos de los servicios	4
1.4. Facturación	5
2. Beneficios de soluciones <i>Cloud Computing</i> frente a otro tipo de soluciones	6
3. A – Soluciones Básicas de Gestión	8
3.1. Soluciones de gestión de cobros y pagos	8
3.2. Soluciones de contabilidad	10
4. B- CRM	13
4.1. Gestión de clientes (CRM)	13
5. C- ERP	15
5.1. Gestión integral (ERP)	15
6. D- Herramientas colaborativas	18
6.1. Herramientas colaborativas	18
7. E- Soluciones específicas actividad hotelera	20
7.1. Soluciones de gestión específica de actividad hotelera	20
7.2. Incorporación de establecimientos y servicios turísticos en las principales centrales de reservas....	22
8. G- Soluciones TPV hostelería y comercio	25
8.1. Soluciones de TPV para comercio	25
8.2. Soluciones de TPV para hostelería	26
9. H- Gestión de Existencias	29
9.1. Gestión de Existencias	29
10. I- Servicios a través de dispositivos táctiles	31

10.1. Prestación de servicios a través de dispositivos táctiles	31
11. J-Sistemas de fidelización de clientes.....	33
11.1. Sistemas de Fidelización.....	33
12. K- Señalética Digital	35
12.1. Señalética Digital	35
13. Material digital promocional	37
13.1. Desarrollo de material promocional audiovisual para uso en Internet.	37
14. M – Presencia Web.....	39
14.1. Presencia web a través de página propia.....	39
14.2. Analítica web	42
15. N- Marketing Online	44
15.1. Dinamización de redes sociales.....	44
15.2. Servicio de promoción online mediante sistema de pago (SEM).....	46
15.3. Soluciones de e-mail marketing	49
16. O- Reputación Online	51
16.1. Sistemas de monitorización y gestión de la reputación digital.....	51
17. P- Catálogos digitales.....	53
17.1. Elaboración de catálogos digitales	53
18. Q- Comercio electrónico.....	55
18.1. Soluciones de comercio electrónico	55
18.2. Incorporación a plataformas de comercio electrónico de terceros.....	57

1. Requisitos generales de los servicios

Todos los proyectos de implantación recogidos en la convocatoria InnoCámaras – TICCámaras, en adelante TICCámaras, deberán cumplir con los requisitos que se describen a continuación:

1.1. Componentes de los servicios (gastos e inversiones financiables)

Los servicios requeridos, en función de la naturaleza de los proyectos tipo que engloban, podrán incluir los siguientes tipos de componentes:

- Software, en modalidad *SaaS* exclusivamente, incluyéndose tanto el alta en el servicio como la licencia de uso, durante un plazo de vigencia máximo de 12 meses a contar desde la fecha de la firma del contrato con las empresas beneficiarias. En este punto hay que tener en cuenta que el gasto elegible debe estar devengado además de pagado antes del 31 de diciembre de 2015.
- Hardware específico para la utilización de la empresa beneficiaria de la solución implantada, en aquellos casos en los que se recoja explícitamente este componente en la propia definición de la misma, excluyendo, de forma general, servidores, ordenadores de sobremesa y portátiles. Excepcionalmente, para beneficiarios en nivel de madurez “incipiente” (resultado global del Diagnóstico Asistido de TIC (DAT)), cuando se carezca de ordenador, se considerará como elemento subvencionable un ordenador portátil.

Para la obtención del portátil, en caso de cumplir los requisitos, existen dos opciones:

- Que lo facilite el proveedor registrado para el proyecto tipo correspondiente. En este caso deberá estar presupuestado en la oferta de servicios para dicho proyecto tipo y beneficiario.
- Que lo obtenga directamente el beneficiario. En este caso, para que el gasto sea elegible (o la parte correspondiente, según los máximos financiables), el beneficiario deberá aportar tres presupuestos diferentes.
- Servicios para la puesta en marcha y/o parametrización inicial del hardware y software.
- Solución de conectividad en banda ancha, en cualquiera de sus modalidades, cuando sea estrictamente necesaria para el acceso a las soluciones *SaaS* implantadas y siempre que el beneficiario no disponga ya de dicha solución de conectividad en banda ancha o de una solución similar. Es decir, el gasto debe corresponderse con un alta nueva, y así debe justificarse, y no el pago de un servicio ya contratado.

En este caso, la elegibilidad de este gasto será desde la fecha de la firma del contrato de conectividad por las empresas beneficiarias hasta el 31 de diciembre de 2015, es decir, el servicio de conectividad no es elegible a partir del 1 de enero de 2016.

Para el caso de la conectividad también hay dos alternativas:

- Que lo presupueste y proporcione el proveedor, haciendo de intermediario. No es obligatorio para el proveedor.

- Que lo obtenga directamente el beneficiario. En este caso, para que el gasto sea elegible (o la parte correspondiente, según los máximos financiados), el beneficiario deberá aportar tres presupuestos diferentes.

Las soluciones tecnológicas software incluidas en los servicios ofertados deberán ser, obligatoriamente, soluciones *SaaS (Software as a Service)*. Asimismo, deberán cumplir los requisitos legales requeridos en materia de protección de datos personales y/o en otras materias, comprometiéndose el proveedor a no prescribir soluciones *SaaS* que no cumplan con la normativa vigente.

Hay que tener en cuenta que cualquier gasto elegible debe estar devengado además de pagado antes del 31 de diciembre de 2015.

1.2. Requisitos funcionales de aplicación general a todas las soluciones *SaaS* aportadas

Todas las soluciones *SaaS* aportadas deben reunir, como mínimo, las siguientes características:

- Versión en español.
- Posibilidad de migración y exportación/importación de datos.
- Mecanismos para recuperación de información (tipo papelera).
- Compatibilidad con los navegadores más extendidos en sus diferentes versiones.
- Acceso multidispositivo, cuando sea relevante en función de la funcionalidad cubierta por la solución y/o, en su caso, cuando así se requiera explícitamente en el proyecto.
- Cumplimiento con los requisitos legales requeridos en materia de protección de datos personales y/o en otras materias.
- Garantía de disponibilidad 24x7.
- Servicio de atención al cliente en horario comercial de lunes a viernes (9:00 a 19:00 horas) y en lengua española.

1.3. Otros requisitos de los servicios

Todos los proyectos han de incluir, dentro de su alcance, la necesaria formación a impartir en la empresa beneficiaria para el correcto uso de las soluciones implantadas.

La empresa deberá ofrecer un servicio de soporte técnico en horario comercial de lunes a viernes (9:00 a 19:00 horas) durante la extensión del contrato de prestación de servicio.

La calidad mínima de las prestaciones que las empresas homologadas/registradas realicen a favor de las empresas beneficiarias será idéntica, independientemente del ámbito territorial para el que aquéllas formulen sus solicitudes (en su caso) y puedan ser homologadas/registradas. Así, en todos los casos, las características y forma de prestación de los servicios deberán sujetarse a las condiciones expuestas en este

apartado, así como a los definidos en el documento de “Solicitud de propuesta / Documento de Definición de Proyecto” (DDP) a través del cual se le solicita la oferta concreta.

Las soluciones tecnológicas financiadas a través del Programa TICCámaras deberán incorporar en una zona visible los **logotipos** de las entidades financiadoras del Programa (FEDER, Unión Europea, Entidad financiadora Local y Cámara tutelante), conservando las dimensiones originales. Del mismo modo, el hardware financiado deberá llevar un identificador (pegatina o similar) que recoja los logotipos de las entidades financiadoras del Programa.

1.4. Facturación

A efectos de la justificación del gasto/inversión realizado por la empresa, la regla general es que sólo se admitirán facturas de proveedores homologados/registrados, por lo que estos deberán hacer la labor de intermediación con los proveedores finales de las soluciones *SaaS*.

En los casos de la puesta a disposición de un ordenador portátil o del servicio de conectividad a internet se seguirán los requisitos indicados en el apartado [1.1 Componentes de los servicios \(gastos e inversiones financiables\)](#), es decir, que los proveedores podrán hacer de intermediarios o no.

En las facturas emitidas a la empresa beneficiaria deberán hacerse constar los siguientes conceptos, de forma desglosada:

- Costes del hardware implantado, en su caso, con detalle del mismo.
- Costes del ordenador portátil (con detalle del mismo), en los casos en los que se haya aportado como parte de la implantación de fase II, siempre cumpliendo las instrucciones del apartado [1.1 Componentes de los servicios \(gastos e inversiones financiables\)](#)
- Costes de alta, parametrización y migración inicial de las soluciones *SaaS*.
- Costes asociados a la licencia de uso de las soluciones *SaaS*, indicando el periodo máximo de 12 meses al que corresponde el mismo (no podrá extenderse más allá de 12 meses a partir de la firma del contrato).
- Costes de los servicios de conectividad de banda ancha en los casos en los que se haya aportado como parte de la implantación de fase II, siempre cumpliendo las instrucciones del apartado [1.1 Componentes de los servicios \(gastos e inversiones financiables\)](#)

A la finalización del proyecto, el proveedor deberá seguir proporcionando el servicio a la empresa beneficiaria (como intermediador) o, en su caso, traspasar el servicio a la empresa beneficiaria, quien será en todo caso la titular del mismo.

2. Beneficios de soluciones *Cloud Computing* frente a otro tipo de soluciones

Debe tenerse en cuenta que, a través del Programa TIC Cámaras, **se potencia específicamente la adopción de soluciones de *cloud computing***, debido a que esta modalidad aporta beneficios adicionales frente al uso de otras soluciones (de escritorio, por ejemplo) en cuanto a que:

- Implican un **abaratamiento de los costes** puesto que:
 - No requieren adquirir equipamiento adicional (ni software ni hardware) más allá de la conexión a Internet y la disposición de un equipo informático.
 - No es necesaria la contratación de personal especializado (o subcontratación) para la instalación o puesta en marcha de las herramientas.
 - Se reducen las horas de inactividad por actualizaciones o modificaciones, es decir, los costes de mantenimiento.
 - Es posible pagar sólo por el uso realizado.
 - Permite acceder a servicios o tecnologías de alta sofisticación que, en sus versiones tradicionales, supondrían una inversión, en muchos casos, inasumible.
 - Evitan el gasto asociado a las licencias o actualizaciones, pues son realizadas por el proveedor.
 - Contribuyen a un menor gasto energético (no se necesitan servidores locales, ni desplazamientos del personal de soporte técnico) y una menor emisión de gases contaminantes, es decir, una empresa más “Green”.
- Permiten tener soluciones siempre actualizadas y vigentes, ya que el propio proveedor se encarga de ir introduciendo las mejoras correspondientes y/o adecuar las soluciones a los cambios legales que se puedan producir.
- Favorecen que los esfuerzos se centren en la **estrategia de negocio**, la producción y la distribución de productos o prestación de servicios, puesto que externaliza las operaciones asociadas a las Tecnologías de la Información.
- Mayor **agilidad** en el proceso de implantación:
 - El **tiempo** de despliegue es menor estando operativa en la empresa rápida y fácilmente.
 - La flexibilidad habitual de estas soluciones permite **redimensionar los servicios prestados** de forma sencilla en función de nuevas necesidades de la empresa.
- En cuanto al **acceso y la compartición de información**:
 - Permiten acceder a los datos y a cualquier otra información en cualquier momento y desde cualquier lugar siempre que hay conexión a Internet.
 - Posibilitan que se pueda compartir la información con empleados y/o clientes.
 - Facilitan el trabajo colaborativo y en situaciones de movilidad (tanto en relación con el desplazamiento como en cuanto al acceso a través de dispositivos móviles).

- Se reducen los riesgos de pérdida de información o de servicio puesto que los proveedores suelen contar con sistemas duplicados.

En definitiva, disponer de una solución *cloud computing* en lugar de un sistema instalado en la red local de la empresa, ofrece las siguientes ventajas:

- Importante **ahorro de costes** de adquisición, instalación, mantenimiento, actualización y hardware (servidor).
- **Acceso en cualquier momento (24x7x365) y desde cualquier lugar**, incluso mientras se está visitando al cliente; sólo se necesita disponer de una conexión a internet.
- **No requiere del despliegue de infraestructuras físicas** (servidor, instalación de aplicaciones) ni del posterior mantenimiento de las mismas. Es suficiente con disponer de una conexión a internet y un navegador web.
- **Sistema siempre actualizado**. Las actualizaciones se realizan de forma automática en cuanto están disponibles, sin necesidad de disponer de personal técnico adicional para que realice las actualizaciones y/o mantenimiento del software. El sistema está siempre adaptado a la legislación vigente.
- **Rápida implantación**, y, por tanto, rápido retorno de inversión.
- Estas soluciones incluyen **medidas de seguridad** propias para asegurar la protección de la información ante las principales amenazas (accesos indebidos, virus, borrados accidentales, sistemas de respaldo).
- **Se paga sólo por aquello que realmente se usa** (en función de diversos parámetros: nº de usuarios, volumen de información/operaciones, funcionalidades requeridas, etc.).
- **La empresa se despreocupa del software y hardware, y puede centrarse en su negocio.**

3. A – Soluciones Básicas de Gestión

3.1. Soluciones de gestión de cobros y pagos

Denominación del Proyecto tipo	<i>Soluciones de gestión de cobros y pagos.</i>
Sector	<i>Multisectorial.</i>
Nivel de Madurez Digital requerido	Incipiente (1).
Descripción	<p>Implantación en modalidad de <i>cloud computing</i> de una solución de gestión específica para los cobros y pagos de la empresa, acorde a la tipología de su actividad y a sus necesidades específicas.</p> <p>Esta solución tiene como objetivo la mejora de los procesos de gestión económica de la empresa.</p> <p>En la medida de lo posible esta solución debería integrarse con el sistema de contabilidad, permitiendo así el traspaso de información relacionada con las facturas emitidas, abonos y notas de cargo a la contabilidad de la empresa.</p> <p>Debe tenerse en cuenta que, puesto que se incluirán datos personales de clientela, el servidor en el que se aloje deberá cumplir las especificaciones requeridas en materia de protección de datos y especificarse así en la inscripción del fichero en la Agencia de Protección de Datos española.</p>
Descripción técnica	<p>Este proyecto de implantación incluye:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios de análisis, diseño, implantación, carga inicial de datos y puesta en marcha de soluciones <i>cloud computing</i> de gestión de cobros y pagos adaptadas a las necesidades de la empresa beneficiaria. 2. Formación / asesoramiento en la utilización de la solución implantada. 3. Ejecución de proyecto integral de consultoría e implantación de soluciones TIC con el objetivo de aportar mejoras significativas a las pymes beneficiarias en el área de gestión interna y más concretamente en el proceso de gestión económica. 4. OPCIONAL: Conectividad y ordenador portátil.

<p>Destinatarios</p>	<p>Empresas beneficiarias del Programa, independiente de su sector de actividad, que no cuenten con solución de gestión económica, o que, aun disponiendo de una, ésta sea una versión de escritorio obsoleta y/o que suponga altos costes de mantenimiento/ actualización; y que, por su tamaño y nivel de madurez digital, no se recomiende durante la fase de diagnóstico una solución de un nivel de gestión avanzado.</p> <p>Empresas que mejorarán su competitividad mediante la implantación de soluciones que permiten gestionar cobros y pagos.</p>
<p>Beneficios para la PYME</p>	<p>Contar con una solución de gestión de cobros y pagos, permitirá a la empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reducción de tiempos de la gestión de su facturación. • Reducción de la comisión de errores en los procesos manuales de facturación. • Estar en disposición de analizar información estratégica de forma automática: volumen de facturación por cliente o producto, estado de cobros, etc. • Controlar tareas relacionadas con los cobros y pagos a través, por ejemplo, recordatorios y alertas. • Automatizar tareas periódicas. • Creación, personalización y emisión de facturas, • Administración de facturas recibidas y estado de pago. • Identificar riesgos derivados de retrasos en los cobros / pagos. • Extraer información global o parcial, rápida y sencillamente, sobre el estado general de pagos y cobros, ratios de consumo por cliente o de venta por producto o proveedor, etc.
<p>Funcionalidades requeridas</p>	<p>La solución, en modalidad <i>cloud computing</i>, a implantar en las pymes beneficiarias deberá recoger al menos las siguientes funcionalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestión de clientes, que permita la identificación de la información fiscal y de contactos de cada cliente. • Gestión de facturas, facilitando la elaboración de facturas con numeración automática (posibilidad de series) en base a albaranes de salida o en forma directa, permitiendo un control de estado de la misma. • Generación de presupuestos, para la generación de albaranes y presupuestos. • Gestión de pagos, para el registro de facturas recibidas por la empresa y estado de pago de las mismas. • Personalización de documentos, para permitir formatos de documentos (albarán, oferta, factura, certificados, tickets etc.) que incluyan logotipo de la empresa y todos los datos exigibles por la normativa española.

	<ul style="list-style-type: none"> • Informes de gestión. La solución deberá disponer de un apartado que facilite la consulta y la generación de informes por parte de la empresa, en relación a información del tipo: facturas emitidas, extractos de IVA, estado de cobros, etc. Estos informes podrán ser exportados a otros formatos (.CSV, .XLS o .XML).
Gastos e inversiones subvencionables	<ul style="list-style-type: none"> • Costes de alta y cuotas de servicio en formato cloud. • Servicios de parametrización y carga inicial de datos. • Horas de soporte y formación/asesoramiento en el uso de la aplicación. • Conectividad a Internet, en el caso de que el beneficiario no disponga de ella • Ordenador portátil, en caso de que el beneficiario carezca de ordenador y se encuentre en un nivel de madurez “incipiente”
Factores clave que determinan la implantación	<p>Esta solución es recomendable con carácter general, salvo en empresas que tengan necesidades específicas que deban o puedan ser cubiertas con soluciones sectoriales que respondan mejor a su contexto (por ejemplo TPV o gestión hotelera) o por soluciones integrales (ERP o similares) que ya incorporen estos procesos como parte de sus funcionalidades.</p> <p>Factores determinantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Volumen de facturas gestionadas (tanto emitidas como recibidas). • Volumen de clientes y proveedores (en cuanto afecta al volumen de facturas gestionadas y/o necesidades de control de cobros y tesorería).
Observaciones	N/A

3.2. Soluciones de contabilidad

Denominación del Proyecto tipo	<i>Soluciones de contabilidad</i>
Sector	<i>Multisectorial</i>
Nivel de Madurez Digital requerido	Incipiente (1)
Descripción	<p>Implantación en modalidad de <i>cloud computing</i> de una solución de contabilidad acorde a las necesidades específicas de la empresa. Esta solución tiene como objetivo la mejora de los procesos de gestión contable y fiscal de la empresa.</p> <p>Principalmente responde a la necesidad de conocer, en cualquier momento y con el máximo detalle, cuál es la situación actual de sus finanzas y, en base a ello, estimar</p>

	cuál será su situación a medio y largo plazo y actuar en consecuencia.
Descripción técnica	<p>Este proyecto de implantación incluye:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios de análisis, diseño, implantación, carga inicial de datos y puesta en marcha de soluciones <i>cloud computing</i> de gestión contable adaptadas a las necesidades de la empresa beneficiaria. 2. Formación / asesoramiento en la utilización de la solución implantada. 3. Ejecución de proyecto integral de consultoría e implantación de soluciones TIC con el objetivo de aportar mejoras significativas a las pymes beneficiarias en el área de gestión interna y más concretamente en el proceso de gestión contable y fiscal. 4. OPCIONAL: Conectividad y ordenador portátil.
Destinatarios	<p>Empresas beneficiarias del Programa, independiente de su sector de actividad, que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Por su tamaño y nivel de madurez digital durante la fase de diagnóstico no se le recomiende una solución de un nivel de gestión avanzado. • No tengan contratado un servicio de gestión fiscal y contable con un asesor externo o, teniéndolo, estén planteándose asumirlo de forma interna y prescindir del servicio de terceros. • Cuenten con personal capacitado, con formación fiscal y contable, que se encargue de la gestión de esta área.
Beneficios para la PYME	<p>Contar con una solución de contabilidad, permitirá a la empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Automatización de las tareas relacionadas con la gestión contable y fiscal de la empresa, como puede ser la emisión de informes para presentar a la Agencia Tributaria. • Aumento del conocimiento de la situación de la empresa (activos, deudas y resultados de operaciones) en tiempo real, lo que es vital a la hora de tomar decisiones estratégicas. • Ahorro de costes, principalmente temporales y, por tanto, de los recursos humanos en el acceso y tratamiento de la información financiera de la empresa. • Evita pérdidas de tiempo en calcular el flujo de efectivo general o específico de algunos proyectos, promociones... • Permite identificar y hacer el seguimiento de las causas de desviaciones sobre los presupuestos.
Funcionalidades requeridas	<p>La solución, en modalidad <i>cloud computing</i>, a implantar en las pymes beneficiarias deberá recoger al menos las siguientes funcionalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diario (plan contable, control de asientos, impuestos, etc.)

	<ul style="list-style-type: none"> • Inventario (Inmovilizado, grupos y cuadro de amortización, etc.) • Tesorería (Previsiones de cobros /pagos, cheques / pagarés, informe de cash-flow, etc.) • Analítica (presupuestos contables, ratios financieros, gráficas estadísticas, etc.) • Generación de formularios oficiales (modelos, retenciones practicadas y soportadas, cuentas anuales, etc.) • Utilidades de exportación e importación de la información en formatos editables (.doc, .rtf; .csv, .xls).
Factores clave que determinan la implantación	Esta solución es recomendable para todas aquellas empresas que tengan obligación legal de disponer de un sistema de contabilidad (sociedades) y no tengan externalizado el servicio en una asesoría o gestoría o, que aún teniéndolo, tengan necesidad frecuente y con carácter de inmediatez de información interna de carácter económico para la toma de decisiones (si se da esta circunstancia y la empresa tiene externalizado el servicio, debería plantearse la conveniencia de realizar la gestión de forma interna).
Gastos e inversiones subvencionables	<ul style="list-style-type: none"> • Costes de alta y cuotas de servicio en formato <i>cloud</i>. • Servicios de parametrización y carga inicial de datos. • Horas de soporte y formación/asesoramiento en el uso de la aplicación. • Conectividad a Internet, en el caso de que el beneficiario no disponga de ella • Ordenador portátil, en caso de que el beneficiario carezca de ordenador y se encuentre en un nivel de madurez "incipiente"
Observaciones	N/A

4. B- CRM

4.1. Gestión de clientes (CRM)

Denominación del Proyecto tipo	<i>Gestión de clientes (CRM).</i>
Sector	<i>Multisectorial</i>
Nivel de Madurez Digital requerido	Emergente (2)
Descripción	<p>Implantación en modalidad de <i>cloud computing</i> de una solución CRM acorde a las necesidades específicas de la empresa. CRM (<i>Customer Relationship Management</i>) es una estrategia de negocio enfocada a los clientes, en la que el objetivo es reunir la mayor cantidad posible de información sobre los mismos para generar relaciones a largo plazo y aumentar así su grado de satisfacción y fidelización.</p> <p>Responde al objetivo de mejora en las relaciones con la clientela, especialmente en relación con el servicio postventa del que depende la fidelización.</p>
Descripción técnica	<p>Este proyecto de implantación incluye:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios de análisis, diseño, implantación, carga inicial de datos y puesta en marcha de una solución CRM en modalidad <i>cloud computing</i> adaptada a las necesidades de la empresa beneficiaria. 2. Formación / asesoramiento en la utilización de la solución implantada. 3. Ejecución de proyecto integral de consultoría e implantación de una solución TIC con el objetivo de aportar mejoras significativas a las pymes beneficiarias en el área de gestión comercial, específicamente en el proceso de gestión de las relaciones con los clientes.
Destinatarios	Empresas beneficiarias del Programa, independiente de su sector de actividad, que tengan un elevado número de clientes o en las que la relación comercial con éstos tiene gran peso en la actividad de la empresa.
Beneficios para la PYME	<p>Contar con una solución de gestión de clientes, permitirá a la empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar, captar y fidelizar a sus clientes ofreciendo servicios y respuestas personalizadas para cada segmento de su mercado. • Realizar campañas / promociones específicas en función de segmentos determinados. • Obtener informes detallados con información actualizada sobre la clientela.

	<ul style="list-style-type: none"> • Cualquier empleado puede conocer la información referente a un cliente (productos adquiridos, incidencias anteriores, estado de sus pedidos, etc.), por lo que este siempre tiene la sensación de ser "único" y los lazos con la empresa se fortalecen.
Funcionalidades requeridas	<p>La solución CRM, en modalidad cloud computing, a implantar en las pymes beneficiarias deberá recoger al menos las siguientes funcionalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestión de contactos. • Gestión de clientes potenciales (Marketing). • Gestión de cuentas de clientes (Ventas). • Informes detallados e información en tiempo real. • Integración con herramientas ofimáticas. • Posibilidad de exportación de los datos (.csv, .xml, etc.). • Posibilidad de adjuntar documentación de referencia para cada cliente.
Factores clave que determinan la implantación	<p>Esta solución es aconsejable para todas las empresas con carácter general, salvo que el número de clientes de la empresa sea muy reducido y no se requiera de un seguimiento específico (del tipo control de incidencias).</p> <p>Factores determinantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Volumen de clientes (actuales o potenciales) significativo y que dificulte su gestión y/o seguimiento por otros mecanismos. • Necesidad de realizar seguimiento a los clientes. • Necesidad de segmentación de clientes. • Importancia del control y seguimiento de la cartera de clientes dentro de la cadena de valor de la empresa. • Necesidad de definir estrategias de fidelización y/o personalización del servicio al cliente. • Necesidad de articulación de servicios post-venta.
Gastos e inversiones subvencionables	<ul style="list-style-type: none"> • Costes de alta y cuotas de servicio en formato <i>cloud</i>. • Servicios de parametrización y carga inicial de datos. • Horas de soporte y formación/asesoramiento en el uso de la aplicación. • No se considera ningún elemento de hardware como concepto subvencionable.
Observaciones	N/A

5. C- ERP

5.1. Gestión integral (ERP)

Denominación del Proyecto tipo	<i>Gestión integral (ERP).</i>
Sector	<i>Multisectorial</i>
Nivel de Madurez Digital requerido	Avanzado (3)
Descripción	<p>Implantación en modalidad de <i>cloud computing</i> de una solución ERP (<i>Enterprise Resource Planning</i>) acorde a las necesidades específicas de la empresa. Esta solución tiene como objetivo la mejora de los procesos internos de la empresa, gestionándolos de forma integral y eliminando la duplicidad de información.</p> <p>Una ERP incorporará en un único sistema los procesos de gestión de la empresa: facturación, cobros y pagos, contabilidad, inventario, clientela, procesos, planificaciones, informes... permitiendo que las diferentes áreas o departamentos satisfagan sus necesidades de información.</p>
Descripción técnica	<p>Este proyecto de implantación incluye:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios de análisis, diseño, implantación, carga inicial y puesta en marcha de soluciones ERP en modalidad <i>cloud computing</i> adaptadas a las necesidades de la empresa beneficiaria. 2. Formación / asesoramiento en la utilización de la solución implantada. 3. Ejecución de proyecto integral de consultoría e implantación de soluciones TIC con el objetivo de aportar mejoras significativas a las pymes beneficiarias en la gestión de sus procesos internos.
Destinatarios	Empresas beneficiarias del Programa, independiente de su sector de actividad, que necesiten gestionar procesos de negocio complejos, en los que intervienen distintas personas dentro de la empresa (comercial, producción, administración, etc.)
Beneficios para la PYME	<p>Contar con un ERP, permitirá a la empresa que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Toda la información está centralizada en un único repositorio y es compartida por todas las áreas (dato único). De esta forma no existe información redundante y en todo momento se dispone de información en tiempo real. • Ahorro de costes (tiempo) asociados a la creación, corrección y unificación de archivos de los diferentes departamentos.

	<ul style="list-style-type: none"> • Posibilita una mejora de la productividad del personal gracias a la disminución de los gastos de gestión de RRHH y un mayor conocimiento de los tiempos destinados a la realización de tareas o de liberación de recursos. • Permite racionalizar la adquisición de suministros facilitando la gestión única e integrada de la oferta. • Al ser aplicaciones modulares, son escalables y se adaptan a las necesidades de la empresa en todas las etapas de su crecimiento.
<p>Funcionalidades requeridas</p>	<p>La solución, en modalidad <i>cloud computing</i>, a implantar en las pymes beneficiarias deberá disponer de la posibilidad de instalar los siguientes módulos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestión de facturación, cobros y pagos. • Gestión contable. • Gestión de productos y/o servicios: inventarios, compras y ventas. • Gestión de recursos humanos. • Gestión de clientes. • Workflow de procesos. • Gestión de proyectos. • Gestión de producción/fabricación. • Informes detallados e información en tiempo real. • Integración con herramientas ofimáticas. • Posibilidad de exportación de los datos (.csv, .xml, etc.).
<p>Factores clave que determinan la implantación</p>	<p>Por su complejidad e impacto en los procesos de la empresa, esta solución es recomendable para empresas a partir de 10 empleados (como norma general) y con una madurez digital importante y/o fuerte necesidad de integración de sistemas. Estas soluciones habitualmente incorporan e integran otras soluciones más pequeñas, como facturación, clientes (CRM), producción, ventas, etc. Pueden, asimismo, integrarse con plataformas de comercio electrónico.</p> <p>En caso de implantar un ERP es recomendable optar por soluciones sectoriales que dispongan de procesos ya parametrizados en función del sector, en lugar de módulos genéricos.</p> <p>En general, se desaconseja en empresas pequeñas, especialmente si no son empresas de sectores productivos.</p> <p>Factores determinantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Necesidades de gestión avanzada. • Gestión de volúmenes significativos de pedidos, ofertas, facturación.

	<ul style="list-style-type: none">• Gestión de procesos productivos.• Necesidad de integración de procesos (procesos conectados en un mismo sistema, por ejemplo pedidos-almacén-facturación; compras-producción-existencias-ventas).
Gastos e inversiones subvencionables	<ul style="list-style-type: none">• Costes de alta y cuotas de servicio en formato <i>cloud</i>.• Servicios de parametrización y carga inicial de datos.• Horas de soporte y formación/asesoramiento en el uso de la aplicación.• No se considera ningún elemento de hardware como concepto subvencionable.
Observaciones	N/A

6. D- Herramientas colaborativas

6.1. Herramientas colaborativas

Denominación del Proyecto tipo	<i>Herramientas colaborativas</i>
Sector	<i>Multisectorial</i>
Nivel de Madurez Digital requerido	Avanzado (3)
Descripción	Implantación en modalidad de <i>cloud computing</i> de una solución tecnológica para facilitar el trabajo de forma colaborativa entre el personal trabajador, con el objetivo de mejorar la coordinación y gestión operativa de tareas o proyectos colaborativos dentro de la empresa.
Descripción técnica	<p>Este proyecto de implantación incluye:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios de análisis, diseño, implantación, carga inicial de datos y puesta en marcha de soluciones colaborativas en modalidad <i>cloud computing</i> adaptadas a las necesidades de la empresa beneficiaria. 2. Formación / asesoramiento en la utilización de la solución implantada. 3. Ejecución de proyecto de consultoría e implantación de una solución tecnológica para la mejora de proceso de gestión de las tareas o proyectos que se desarrollan en equipo y que requieren trabajar de forma colaborativa.
Destinatarios	Empresas beneficiarias del Programa, independiente de su sector de actividad, que desarrollen una actividad que requiera trabajar en equipo y compartir información o elaborarla de forma conjunta. Especialmente destinada a empresas del sector de servicios empresariales que cuentan con trabajadores realizando funciones de oficina técnica y dirigidas hacia un trabajo por proyectos.
Beneficios para la PYME	<p>Contar con herramientas colaborativas, permitirá a la empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Permite coordinar, de manera efectiva, el flujo de información asociado a proyectos y tareas cuando deba ser compartido por varias personas. • Posibilita el trabajo simultáneo en un mismo archivo o documento. • Favorece la aportación de diferentes puntos de vista que mejorarán el producto / servicio. • Facilita la comunicación y colaboración entre personas, proporcionando un canal

	<p>único a la hora de compartir información y minimizando el riesgo de errores o pérdidas.</p>
Funcionalidades requeridas	<p>La solución, en modalidad <i>cloud computing</i>, a implantar en las pymes beneficiarias deberá recoger al menos las siguientes funcionalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestión de proyectos, con tareas y recursos asociados. • Gestión del tiempo: flujos de tareas y calendarios compartidos. • Gestión del conocimiento: trabajo en tiempo real en documentos compartidos o paneles de ideas. • Herramientas de comunicación: chats, mensajería interna. • Etiquetado de los contenidos para facilitar el acceso y la identificación de la información.
Factores clave que determinan la implantación	<p>Esta solución puede ser aplicable a cualquier empresa, pero resulta especialmente recomendable para empresas de tipo ingeniería, consultoría y asimilables, así como para otras empresas intensivas en conocimiento.</p> <p>Factores determinantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Necesidades asociadas a la producción de documentos de forma colaborativa, tanto de forma interna como con terceros. • Necesidad de compartición de información (calendarios, tareas, etc.) • Necesidades asociadas a la gestión del conocimiento.
Gastos e inversiones subvencionables	<ul style="list-style-type: none"> • Costes de alta y cuotas de servicio en modalidad <i>cloud</i>. • Servicios de parametrización y carga de datos inicial. • Horas de soporte y formación/asesoramiento en el uso de la aplicación. • No se considera ningún elemento de hardware como concepto subvencionable.
Observaciones	N/A

7. E- Soluciones específicas actividad hotelera

7.1. Soluciones de gestión específica de actividad hotelera

Denominación del Proyecto tipo	<i>Soluciones de gestión específica de actividad hotelera.</i>
Sector	Turismo
Nivel de Madurez Digital requerido	Incipiente (1)
Descripción	Implantación en modalidad de <i>cloud computing</i> de una solución de gestión hotelera acorde a las necesidades específicas de la empresa. Esta solución tiene como objetivo la mejora de los procesos de gestión propios del sector.
Descripción técnica	<p>Este proyecto de implantación incluye:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios de análisis, diseño, implantación, carga inicial de datos y puesta en marcha de soluciones de gestión hotelera en modalidad <i>cloud computing</i> adaptadas a las necesidades de la empresa beneficiaria. 2. Formación / asesoramiento en la utilización de la solución implantada. 3. Ejecución de proyecto integral de consultoría e implantación de una solución en el área de gestión adaptada a los procesos propios del sector turístico. 4. OPCIONAL: Conectividad y ordenador portátil.
Destinatarios	Empresas beneficiarias del Programa pertenecientes al sector hotelero, que por sus características no cuenten con un sistema de gestión o el que cuentan no está adaptado a todos los procesos vinculados a la gestión de un establecimiento turístico.

<p>Beneficios para la PYME</p>	<p>Contar con una solución específica de gestión de la actividad hotelera, permitirá a la empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proporcionar capacidad para responder a las solicitudes de reserva en tiempo real a partir del conocimiento real de la ocupación concreta en cada momento determinado. • Disponer de un sistema de control de información de clientes para trabajar programas de fidelización y/o atención personalizada. • Conocimiento exhaustivo de la información histórica y de las previsiones futuras de ocupación del establecimiento, lo que facilita la toma de decisiones en tiempo real. • Cumplir con obligaciones legales como el envío de datos a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado. • Favorece la gestión coordinada con terceros comisionistas. • Gestión integral de todos los gastos realizados por el huésped durante su estancia para una correcta facturación. • Permite establecer diferentes tipos de tarifa en función de criterios previamente fijados minimizando errores en reservas o facturaciones. • Permite conocer el estado concreto de cada alojamiento en cada momento determinado en relación con la limpieza o el mantenimiento, por ejemplo. Reduciendo el riesgo de errores de asignación. • Además, una solución alojada en la nube, facilita la gestión simultánea de diferentes sedes o establecimientos.
<p>Funcionalidades requeridas</p>	<p>La solución, en modalidad <i>cloud computing</i>, a implantar en las pymes beneficiarias deberá recoger al menos las siguientes funcionalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestión manual o automática de las habitaciones o alojamientos de su establecimiento, pudiendo detallar de qué tipo son, en qué edificio y/o piso se ubican, sus características especiales (interior, exterior, terraza, chimenea, hidromasaje, etc.). • Fijar distintos tipos de tarifas: En función de temporada o fin de semana, etc. • <i>Planning</i> o calendario de reservas con códigos de colores. • Estado de reserva, pre reserva, pagado, pendiente de pago, ficha de admisión y emisión de facturas. • Fichas de cliente. • Estado de las casas / habitaciones: Ficha para saber si están pendientes de limpiar, de revisar algún desperfecto, si están bloqueadas y no se pueden asignar a los clientes.

	<ul style="list-style-type: none"> Ficha de cargos y extras: Puede definir todos los conceptos que desee facturar. Gestión de comisionistas: en caso de la que la reserva venga por terceros (booking, trivago, etc.) Informes de ingresos, gastos, ocupación, etc. Generación de listados para envío a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado.
Factores clave que determinan la implantación	Recomendable para todas las empresas hoteleras y/o asimilables que no dispongan de una solución sectorial de este tipo o que, aun disponiendo de una, ésta sea una versión de escritorio obsoleta y/o que suponga altos costes de mantenimiento/actualización.
Gastos e inversiones subvencionables	<ul style="list-style-type: none"> Costes de alta y cuotas de servicio en formato <i>cloud</i>. Servicios de parametrización y carga inicial de datos. Horas de soporte y formación/asesoramiento en el uso de la aplicación. Conectividad a Internet, en el caso de que el beneficiario no disponga de ella Ordenador portátil, en caso de que el beneficiario carezca de ordenador y se encuentre en un nivel de madurez "incipiente"
Observaciones	N/A

7.2. Incorporación de establecimientos y servicios turísticos en las principales centrales de reservas.

Denominación del Proyecto tipo	<i>Incorporación de establecimientos y servicios turísticos en las principales centrales de reservas.</i>
Sector	Turismo
Nivel de Madurez Digital requerido	1 - Incipiente (1)
Descripción	Proceso de alta de un establecimiento turístico en las principales centrales de reserva, con el objetivo de ampliar sus canales de comercialización.

<p>Descripción técnica</p>	<p>Este proyecto de implantación incluye:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios de análisis de información a incorporar en cada central de reserva. 2. Proyecto integral de consultoría que incluye la gestión y tramitación del proceso de alta, la carga de información así como de fotografías, el asesoramiento sobre el tipo y calidad de información a añadir de forma diferenciada para cada plataforma (así como sobre los formatos más adecuados), la formación y el apoyo en la administración de dicha información. 3. OPCIONAL: Conectividad y ordenador portátil.
<p>Destinatarios</p>	<p>Cualquier establecimiento turístico que tenga interés en incrementar sus ventas, y disponga de una oferta de habitaciones lo suficiente amplia para que pueda ser distribuida a través de diferentes centrales de reserva.</p>
<p>Beneficios para la PYME</p>	<p>Incorporar el negocio en las principales centrales de reserva, permitirá:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Utilizar un canal de comercialización online que factura sólo si se obtienen reservas. • Incrementar la presencia web de la empresa. • Mejorar del posicionamiento orgánico de su página web. • Aumentar la audiencia. • Incrementar de la captación de potencial clientela. • Proporcionar servicios de valor para el cliente a un coste bajo. • Optimizar su presencia web para dispositivos móviles sin costes adicionales.
<p>Funcionalidades requeridas</p>	<p>Las centrales de reservas en las que la empresa pueda darse de alta deberán ofrecer:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Información completa y auto gestionada del establecimiento: fotografías, dirección, características... • Diseño personalizado para espacio de la empresa. • Ofrecer mecanismos de contacto entre el cliente y el alojamiento. • Disposición de, al menos, un método de pago on-line de reserva. • Mecanismo sencillo para actualizar la disponibilidad. • Posibilidad de integración en el sitio web de la empresa.
<p>Factores clave que determinan la implantación</p>	<p>Recomendable para todas las empresas del sector que no dispongan de presencia en centrales de reservas y/o cuya presencia actual sea deficitaria.</p> <p>A la hora de seleccionar cuáles son las centrales de reserva más apropiadas, se tendrá en cuenta el tipo de actividad de la empresa (por ej. turismo rural, turismo activo) y el mercado al que se orienta (nacional, internacional –y a qué países–, etc.).</p>

Gastos e inversiones subvencionables	<ul style="list-style-type: none">• Costes de alta y cuotas de servicio en modalidad <i>cloud</i>.• Servicios de parametrización y carga de datos inicial.• Horas de soporte y formación/asesoramiento en la administración de la información a incluir en cada central de reserva.• No se incluye la adquisición de hardware.• Conectividad a Internet, en el caso de que el beneficiario no disponga de ella• Ordenador portátil, en caso de que el beneficiario carezca de ordenador y se encuentre en un nivel de madurez “incipiente”
Observaciones	Es deseable que la central de reservas seleccionada se integre en la web de la empresa beneficiaria, para lo que ésta deberá tener acceso al código de la misma o mantener contacto con el proveedor que la desarrolló.

8. G- Soluciones TPV hostelería y comercio

8.1. Soluciones de TPV para comercio

Denominación del Proyecto tipo	<i>Soluciones de TPV para comercio.</i>
Sector	<i>Comercio</i>
Nivel de Madurez Digital requerido	Incipiente (1)
Descripción	Implantación en modalidad de <i>cloud computing</i> de una solución TPV, y del equipamiento asociado, acorde a las necesidades específicas de la empresa. Esta solución tiene como objetivo la mejora de los procesos de gestión propios del sector comercio, relacionados con el punto de venta.
Descripción técnica	<p>Este proyecto de implantación incluye:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios de análisis, diseño, implantación, carga inicial de datos y puesta en marcha de soluciones de TPV en modalidad <i>cloud computing</i> adaptadas a las necesidades de la empresa beneficiaria. 2. Ejecución de un proyecto integral de consultoría e implantación de una solución TPV adaptada a las necesidades concretas del comercio. 3. Equipamiento TPV. 4. Soporte y formación / asesoramiento en la utilización del equipamiento y la aplicación.
Destinatarios	Empresas beneficiarias del Programa pertenecientes al sector comercio y que no cuenten con un sistema de gestión del punto de venta.
Beneficios para la PYME	<p>Incorporar una solución de TPV permitirá a la empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Control de existencias asociado al proceso de venta. • Automatizar el inventario evitando ventas de mercancías sin stock suficiente. • Facturar y/o emitir tickets de caja. • Conocer, en tiempo real, el estado de los pedidos tanto de venta como de suministro. • Entrada/salida de productos usando lectores de códigos de barras o balanzas. • Posibilidad de leer tarjetas para realizar pagos o implementar programas de fidelización.

	<ul style="list-style-type: none"> Realización de informes de rendimiento / productividad por vendedor de la empresa gracias al registro y la diferenciación de los vendedores. Gestión integrada de elementos externos: balanza, caja, impresora, lector de código de barras, etc. Facilitan el proceso de arqueo y cuadro de caja.
Funcionalidades requeridas	<p>La solución, en modalidad <i>cloud computing</i>, a implantar en las pymes beneficiarias deberá recoger al menos las siguientes funcionalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> Registro de vendedores / comerciales de la empresa. Base de datos de clientes y proveedores. Tickets: emisión, consulta, pendientes de pago, etc. Arqueo y cierre de caja. Control de pedidos a proveedores: situación del pedido, fecha de entregas, etc. Control de stock. Elaboración de informes de ventas, productos, etc. Integración con elementos externos: balanza, impresoras de tickets, lectores de códigos de barras, etc.
Factores clave que determinan la implantación	Recomendable para todos los comercios físicos que no dispongan de este tipo de solución.
Gastos e inversiones subvencionables	<ul style="list-style-type: none"> Costes de alta y cuotas de servicio en modalidad <i>cloud</i>. Servicios de parametrización y carga de datos inicial. Horas de soporte y formación/asesoramiento en el uso de la aplicación y el equipamiento. Conectividad a Internet, en el caso de que el beneficiario no disponga de ella Se consideran como elementos subvencionables el equipamiento TPV, incluyendo balanza, impresoras de tickets, cajón portamonedas y lector de códigos de barras.
Observaciones	N/A

8.2. Soluciones de TPV para hostelería

Denominación del Proyecto tipo	<i>Soluciones de TPV para hostelería.</i>
---------------------------------------	---

Sector	<i>Turismo (hostelería)</i>
Nivel de Madurez Digital requerido	Incipiente (1)
Descripción	Implantación en modalidad de <i>cloud computing</i> de una solución de TPV y del equipamiento asociado, acorde a las necesidades específicas de la empresa. Esta solución tiene como objetivo la mejora de los procesos de gestión propios del sector hostelero.
Descripción técnica	<p>Este proyecto de implantación incluye:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios de análisis, diseño, implantación, carga de datos inicial y puesta en marcha de soluciones de TPV en modalidad <i>cloud computing</i> adaptadas a las necesidades de la empresa beneficiaria. 2. Ejecución de un proyecto integral de consultoría e implantación de una solución TPV adaptada a las necesidades concretas del establecimiento hostelero. 3. Equipamiento TPV 4. Soporte y formación / asesoramiento en la utilización del equipamiento y la aplicación.
Destinatarios	Empresas beneficiarias del Programa pertenecientes al sector turismo y que no cuenten con un sistema de gestión del punto de venta.
Beneficios para la PYME	<p>Incorporar una solución de TPV permitirá a la empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facilitan el proceso de arqueo y cuadro de caja. • Permiten conocer al detalle datos de consumo por artículo y/o familias de productos. • Gestión de cobros en función de la ubicación del cliente al permitir incluir los puestos disponibles para la venta (barra o mesas). • Información detallada sobre productividad, al registrar la actividad por camarero o turno. • Automatización de inventario en base a escandallos de producto. • Posibilidad de leer tarjetas para realizar pagos o implementar programas de fidelidad. • Posibilidad de inclusión de precios promocionales en días u horarios específicos minimizando el riesgo de errores en el cobro. • Gestión de reservas y conocimiento de la ocupación. • Facturación y/o emisión de tickets de caja en el punto de venta: mesas o terraza,

	<p>por ejemplo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento, en tiempo real, del estado de los pedidos a cocina / barra.
Funcionalidades requeridas	<p>La solución, en modalidad <i>cloud computing</i>, a implantar en las pymes beneficiarias deberá recoger al menos las siguientes funcionalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perfiles de trabajo de usuario de los empleados. • Control de ventas y stocks. • Escandallos de productos. • Tickets de barra, tickets de mesa y facturas de mesas. • Diseño de barra con taburetes y de mesa de restaurante con posibilidad de juntar y separar mesas. • Gestión de reservas, ventas a domicilio, terraza, etc. • Gestión y control de empleados. • Sistema para activar promociones (Hora Feliz). • Gestión de menús con desgloses, suplementos etc. • Multiprecios para recargos.
Factores clave que determinan la implantación	<p>Recomendable para todos los establecimientos hosteleros (o establecimientos turísticos con servicios de hostelería) que no dispongan de este tipo de solución.</p>
Gastos e inversiones subvencionables	<ul style="list-style-type: none"> • Costes de alta y cuotas de servicio en modalidad <i>cloud</i>. • Servicios de parametrización y carga de datos inicial. • Conectividad a Internet, en el caso de que el beneficiario no disponga de ella • Se consideran como elementos subvencionables el equipamiento TPV, incluyendo balanza, cajón portamonedas y lector de códigos de barras. Impresora de tickets. • Horas de soporte y formación/asesoramiento en el uso de la aplicación y el equipamiento.
Observaciones	N/A

9. H- Gestión de Existencias

9.1. Gestión de Existencias

Denominación del Proyecto tipo	<i>Gestión de existencias.</i>
Sector	<i>Comercio</i>
Nivel de Madurez Digital requerido	Emergente (2)
Descripción	Implantación en modalidad de <i>cloud computing</i> de una solución de gestión de existencias acorde a las necesidades específicas de la empresa. Esta solución tiene como objetivo la mejora de los procesos de gestión de existencias en almacén.
Descripción técnica	<p>Este proyecto de implantación incluye:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios de análisis, diseño, implantación, carga inicial de datos y puesta en marcha de solución de gestión de existencias en modalidad <i>cloud computing</i> adaptada a las necesidades de la empresa beneficiaria. 2. Ejecución de proyecto integral de consultoría e implantación de una solución de gestión de existencias con el objetivo de aportar mejoras significativas a los beneficiarios en el área de gestión de existencias y movimientos de su almacén. 3. Equipamiento necesario para la lectura de las etiquetas de control de inventario (códigos de barras, NFC o RFID). 4. Soporte y formación / asesoramiento en la utilización del equipamiento y la aplicación.
Destinatarios	Empresas beneficiarias del Programa del sector comercio que, por su tamaño y nivel de madurez digital, requieran de una solución de gestión más avanzada que una TPV y además tengan un volumen importante de movimientos de almacén o la gestión de existencias sea un proceso crítico dentro de su actividad.
Beneficios para la PYME	<p>Incorporar una solución de gestión de existencias permitirá a la empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Optimización en el proceso de compras y control del almacén. • Reducción de tiempos mediante la utilización de dispositivos electrónicos para entradas y salidas de mercancías (NFC, códigos de barras o RFID). • Conocimiento de las existencias disponibles en tiempo real. • Minimizar riesgos de venta de existencias sin stock gracias a la integración con el

	<p>punto de venta.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realización de promociones específicas para excedentes. • Identificación del estado de los pedidos emitidos / recibidos. • Posibilidad de emisión de informes detallados que permitan la realización de promociones o la eliminación de productos en función de épocas del año (por ejemplo). • Potencial reducción de los costes en la adquisición de los productos que se comercializan evitando duplicidades, excedentes o accesos a promociones.
Funcionalidades requeridas	<p>La solución, en modalidad <i>cloud computing</i>, a implantar en las pymes beneficiarias deberá recoger, al menos, las siguientes funcionalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administración de inventario, incluyendo transferencias, ajustes y cancelaciones. • Integración con el punto de venta. • Gestión y control de inventario a través de tecnologías adecuadas (códigos de barras, NFC o RFID). • Generación y control de pedidos a proveedores (verificación albaranes, devoluciones, etc.) • Informes detallados e información en tiempo real. • Integración con herramientas ofimáticas. • Posibilidad de exportación de los datos (.csv, .sml, etc.).
Factores clave que determinan la implantación	<p>Recomendable para todas aquellas empresas que deban controlar su stock/inventario de existencias.</p> <p>Factores determinantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Volumen de referencias manejadas. • Volumen de movimientos (entradas/salidas). • Necesidad de disponer de un control riguroso de las existencias disponibles y/o de su valor.
Gastos e inversiones subvencionables	<ul style="list-style-type: none"> • Costes de alta y cuotas de servicio en modalidad <i>cloud</i>. • Servicios de parametrización y carga de datos inicial. • Horas de soporte y formación/asesoramiento en el uso de la aplicación y el equipamiento. • Se consideran como elementos subvencionables el equipamiento necesario para la lectura de las etiquetas de control de inventario (códigos de barras, NFC o RFID).
Observaciones	N/A