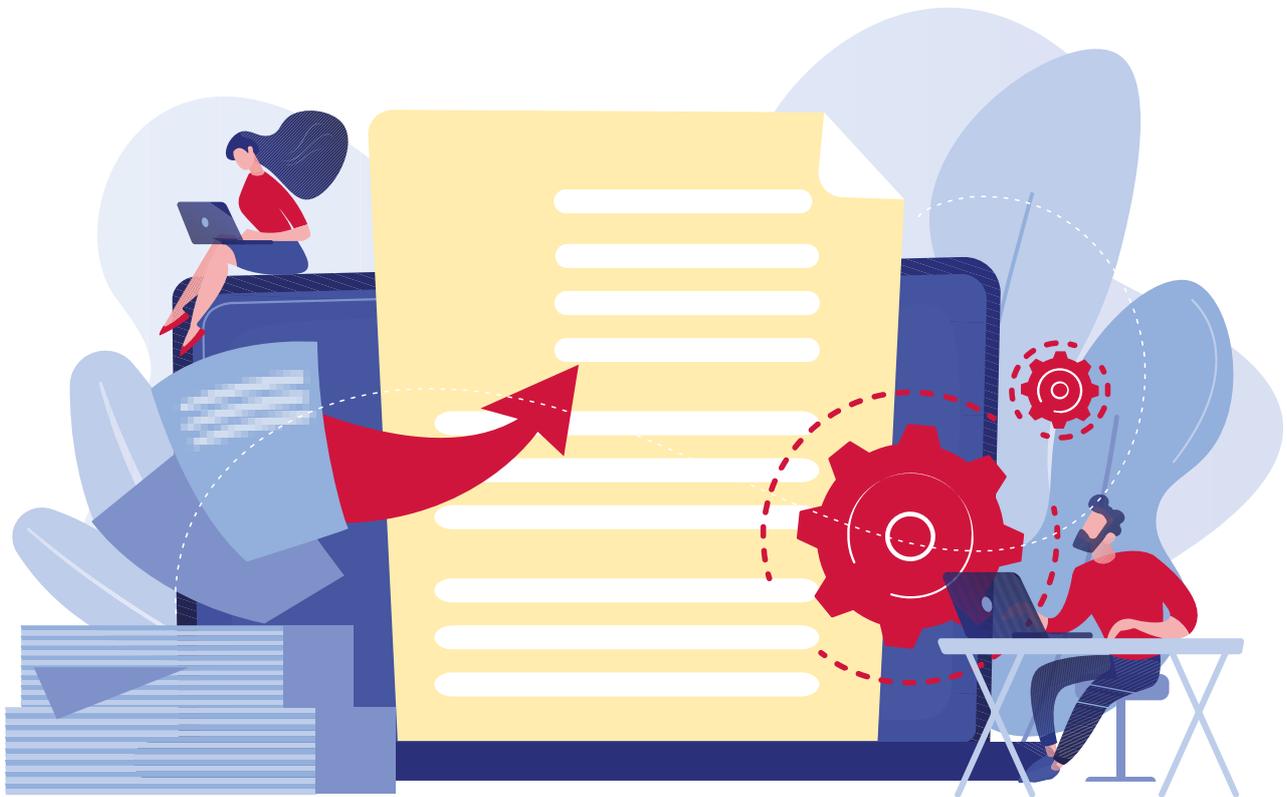


MONOGRÁFICO CON CASOS DE ÉXITO

Para la aceleración tecnológica y apoyo a los sectores estratégicos de la Región de Murcia en el marco de la **OFICINA ACELERA PYME · Región de Murcia de CTM**



**MONOGRÁFICO CON CASOS DE ÉXITO
DIRIGIDO AL ESTÍMULO DE LA DEMANDA
TECNOLÓGICA PARA LA ACELERACIÓN
TECNOLÓGICA Y APOYO A LOS SECTORES
ESTRATÉGICOS DE LA REGIÓN DE MURCIA EN
EL MARCO DE LA OFICINA ACELERA PYME –
REGIÓN DE MURCIA DE CTM**

Francisco Hita López

*Responsable de fomento, estímulo y otras actuaciones
digitales en la Oficina Acelera PYME Región de Murcia en CTM*

Edición, abril 2023

Publicación desarrollada en el marco de la Convocatoria de ayudas 2020 para la Creación de la Red de Oficinas Acelera Pyme C009/20-ED con número de expediente 2020/0920/00091982.

Director y coordinador de la publicación

Francisco Hita

Responsable de fomento, estímulo y otras actuaciones digitales

Participan

María Dolores Soler

Técnico de soporte

Mavi Fernández

Técnico de fomento, estímulo y otras actuaciones digitales

Centro Tecnológico del Mármol, Piedra y Materiales (CTM) no se hace responsable de las opiniones recogidas, comentarios y manifestaciones vertidas por los agentes digitalizadores o habilitadores tecnológicos en los casos de éxito planteados por estos. Además, el empleo de nombres de empresa u otros datos de carácter personal, incluidos en estos casos de éxito, ha sido autorizado por la entidad que ha facilitado la información y descripción de estos.

CTM permite el acceso libre a esta publicación y al uso de esta por medio de cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública de esta obra.

Por tanto, esta publicación podrá ser reproducida total o parcialmente, por cualquier medio, siempre y cuando se cite adecuadamente.

Índice general

PRESENTACIÓN	3
CASOS DE ÉXITO DE SOLUCIONES DE DIGITALIZACIÓN EN PYMES	5
1. INTRODUCCIÓN	5
2. EMPRESAS TIC PARTICIPANTES	6
3. TIPOS DE CASOS DE ÉXITO Y SECTORES DE ACTIVIDAD ANALIZADOS	7
4. CASOS DE ÉXITO POR SECTOR	9
4.1 SECTOR AGRÍCOLA	11
Qlik Sense: los datos a otro nivel	11
AvIoT - Alarma Técnica Conectada	13
4.2 SECTOR INDUSTRIAL	14
Sitio Web	14
DIM 3D Digital Twin	15
Optimizar la gestión del Servicio Técnico Post-Venta con dispositivos móviles.....	17
dProduction ER	20
Pagina web.....	21
IVEO PRO.....	22
Desarrollo página web y servicios complementarios.....	23
Prestación de soluciones de digitalización gestión de clientes.....	24
Neumáticos soledad acelera la digitalización de sus procesos de facturación con canon ..	25
HOWDEN automatiza y optimiza la colaboración entre departamentos gracias a la gestión documental	26
Inemur mejora el modelo de trabajo en equipo entre empleados, clientes y proveedores mediante Microsoft.....	27
Proyectos de IA a medida	29
ORO digitaliza su negocio con Canon	30
Solución de centralita virtual para empresas	31
Sentics	32
Gestión de redes sociales.....	34
GoGreen	36
ProviewMeter	37
Natuaromatic registra un crecimiento exponencial de doble dígito en ventas con el ERP SAP Business One	38
4.3 SECTOR CONSTRUCCION	40
Prestación de soluciones de digitalización gestión de procesos	40

Acuerdo de prestación de soluciones de digitalización de gestión de clientes.....	41
Web Corporativa para New Capital	42
4.4 SECTOR COMERCIO	43
Expowin ERP	43
Ciberseguridad: SonicWall Capture Client.....	44
Marketing digital para Desguace París	45
SyncroLogis.....	46
Mejora imagen digital.....	47
Página Web + e-commerce	48
Página Web	49
CRM SUNUBE	50
Proyecto de comercio electrónico B2B más B2C desarrollado para una empresa española fabricante de bicicletas	51
Presencia avanzada en internet	53
Tienda online en el sector de la alimentación	54
Campañas de dinamización del comercio	55
4.5 OTROS SERVICIOS Y SECTORES	57
Implantación de Odoo ERP	57
App de notificación de incidencias urbanas	58
Multiplo ERP.....	59
Portal del Ayto. de Alcorcón.....	60
Gestión de redes sociales.....	61
Reserva de cita online.....	62
iFishCan.....	63
SecuHealth.....	64
Power BI.....	65
Consultoría integral	66
Ticka	67
Itader.....	68
Programación a medida	69
Campaña de Marketing 360 para Feria del Mueble de Yecla	70
Campaña Integral de Marketing para AOTEC	71
App de notificación de incidencias urbanas	72
Capture	73
Landing web para Grupo Sureste	74

Presentación

Las oficinas Acelera Pyme de Red.es tienen como misión principal impulsar la transformación digital de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en España, promoviendo su competitividad y crecimiento en la economía digital.

En la actualidad, la digitalización se ha convertido en un factor clave para la supervivencia y el crecimiento de las pymes. Sin embargo, muchas de éstas no han sabido cómo adaptarse a esta nueva realidad y han quedado rezagadas. Este monográfico recopila una serie de casos de éxito de pymes que han logrado una exitosa digitalización y que pueden servir como inspiración y modelo para otras empresas.

Los objetivos de este documento van a permitir conocer por qué la digitalización es crucial para el éxito de las pymes. Se abordarán temas como la importancia de la presencia en línea, el ahorro de costos, la mejora de la eficiencia y la productividad, la automatización de procesos, la personalización del servicio al cliente, entre otros.

Con la lectura de este documento se dan a conocer varios casos de éxito de pymes que han logrado una exitosa digitalización. Se presentarán empresas de diferentes sectores y tamaños, con distintos desafíos y estrategias.

La digitalización es la evolución para el éxito y la supervivencia de las pymes en la actualidad. Éstas podrán conocer una serie de casos de éxito que demuestran que la digitalización no es un proceso exclusivo de grandes empresas, sino que las pymes también pueden lograrlo con éxito. Esperamos que estos casos de éxito y las herramientas y estrategias presentadas sirvan como inspiración y guía para otras pymes que quieran comenzar su proceso de digitalización.

Esperamos que esta publicación sirva como una guía útil para aquellos que buscan impulsar la digitalización en sus negocios y para aquellos que desean conocer más sobre las oportunidades que ofrece la digitalización en la Región de Murcia.

Agradecemos a las empresas que han colaborado por compartir su experiencia y conocimientos con nosotros y esperamos que este libro sea de gran ayuda para impulsar el crecimiento y la innovación en la Región de Murcia y en otras partes del territorio nacional que puede serle, sin duda alguna, de gran utilidad.

Francisco Hita López
*Responsable de fomento, estímulo y otras
actuaciones digitales en la OAP de CTM*

Casos de éxito de soluciones de digitalización en PYMES

1. INTRODUCCIÓN

En este capítulo se muestran los principales casos de éxito de soluciones de digitalización en pymes que habilitadores tecnológicos y agentes digitalizadores de la Región de Murcia han implementado recientemente. La información procede de una encuesta realizada por la Oficina Acelera Pyme del Centro Tecnológico del Mármol, Piedra y Materiales en el mes de febrero de 2023 y que participaron las empresas que se indican en el subapartado siguiente.

El éxito empresarial es un fenómeno complejo que implica una combinación de factores y estrategias específicas para cada sector y nicho de mercado. En esta publicación, nos hemos propuesto presentar una selección de casos de éxito en diferentes sectores, desde el sector agrícola hasta el sector de servicios.

En el sector agrícola, encontraremos casos de éxito de empresas que han logrado innovar en el uso de tecnología para mejorar la productividad y eficiencia en la producción de alimentos y cultivos. También se incluirán historias de empresas que han implementado prácticas sostenibles y responsables con el medio ambiente.

En el sector industrial, presentaremos casos de empresas que han logrado destacarse en la manufactura de productos, tanto a nivel local como global, gracias a su capacidad de innovación, adaptación y mejora continua.

En el sector de la construcción, nos enfocaremos en empresas que han logrado sobresalir en la edificación de proyectos arquitectónicos complejos, con altos estándares de calidad y eficiencia en la gestión de recursos.

En el sector comercio, presentaremos casos de empresas que han logrado consolidarse en mercados altamente competitivos gracias a su capacidad de innovar en la oferta de

productos y servicios por medio de la digitalización, y a su habilidad para adaptarse a las necesidades y demandas de los consumidores.

Finalmente, en otros servicios y sectores, encontraremos casos de empresas e instituciones que han logrado destacarse en sectores diversos gracias a su capacidad de innovar en la oferta de servicios y en la gestión de recursos.

En resumen, este capítulo tiene como objetivo inspirar y motivar a las pymes con historias de éxito empresarial en diferentes sectores, destacando las estrategias y factores clave que han llevado a estas empresas a alcanzar el éxito por medio de la digitalización de sus modelos de negocio.

2. EMPRESAS TIC PARTICIPANTES

Diversos agentes digitalizadores y habilitadores tecnológicos han participado en esta publicación buscando dar a conocer algunos de sus proyectos más singulares.

En total 26 empresas nos trasladan 54 casos de éxito que pueden ser tomados como ejemplo; además el uso del kit digital por parte de pymes y autónomos puede fomentar la adopción de las tecnologías que muestran. En cualquier caso, los ejemplos mostrados son una parte del modelo de negocio de cada empresa participante, por lo que animamos a consultar su página web y redes sociales para conocer de primera mano otros proyectos y servicios disponibles.



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



<https://marketing-ivanmoya.es/>



<https://onmiengineering.es/>



<https://dimtech3d.com/>



<https://www.antay.com/es/>



<https://www.daemon4.com/>



<https://acerkate.com/>



<https://tnwagency.es/>



<https://somoscomunicacion.es/>



<https://www.iveopro.es>



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



<https://ingeniatic.com/>



<https://sunube.es/>



<https://virtualtec.es/>



<https://www.soft-elite.com/>



<https://gritainternet.com/>



<https://dosvecesmarketing.com/>



<https://www.intuya.com/>



<https://www.canon.es/business/>



<https://kitdigital.avatel.es/>



<https://inforges.es/>



<https://www.isotader.com/>



<https://www.aitalentum.com/>



<https://www.ioticsolutions.com/>



<https://algoratma.es/>



<https://www.walfen.com/>

Como se puede entrar a valorar, existe un número importante de agentes digitalizadores / habilitadores tecnológicos que han participado, por lo que podemos garantizar una publicación rigurosa y con diversos puntos de vista con el fin último de mejorar los modelos de negocio gracias a la digitalización.

Queremos agradecer a todas y cada una de estas empresas participantes su aportación e implicación en esta publicación, ya que estos casos facilitados por estas pueden crear necesidades no planteadas hasta la fecha a las empresas y personas que lean este documento.

3. TIPOS DE CASOS DE ÉXITO Y SECTORES DE ACTIVIDAD ANALIZADOS

En primer lugar, cabe destacar que los sectores económicos son una forma de clasificar las actividades económicas en distintas categorías. En el capítulo del libro que vamos a abordar se describen los principales sectores económicos, a saber: el sector agrícola, el sector industrial, el sector de la construcción, el sector comercial y otros servicios y sectores.

Comenzando por el sector agrícola, se trata de un sector que se dedica a la producción y comercialización de alimentos y productos derivados de la agricultura. En este sector, se destacan la producción de cereales, frutas, verduras, carnes y lácteos. Además, este sector juega un papel fundamental en la economía de muchos países, especialmente en aquellos en los que la agricultura es una actividad importante.

Por otro lado, el sector industrial se dedica a la producción y comercialización de bienes y servicios, como por ejemplo maquinaria, productos químicos, ropa, electrónica, entre

otros. En este sector, se incluyen actividades como la producción, la distribución y la venta de bienes y servicios, lo que implica un gran número de trabajadores y empresas.

En cuanto al sector de la construcción, este se dedica a la construcción de edificios, viviendas, infraestructuras y obras civiles. Este sector tiene un papel importante en la economía de muchos países, ya que puede impulsar el crecimiento económico y la creación de empleo.

En el sector comercial se incluyen las actividades comerciales, como la compra y venta de bienes y servicios. En este sector, se destacan las tiendas minoristas, los supermercados y los centros comerciales. Además, el sector comercial puede ser tanto físico como digital, lo que ha permitido un aumento en el comercio electrónico en los últimos años.

Por último, se encuentran otros servicios y sectores que no encajan en las categorías anteriores, pero que tienen un papel importante en la economía. Algunos de estos sectores son los servicios financieros, el turismo, la educación y la salud.

Los diferentes sectores económicos son una forma de clasificar las actividades económicas en distintas categorías, cada una con sus propias características y funciones. El sector agrícola, el sector industrial, el sector de la construcción, el sector comercial y otros servicios y sectores son fundamentales en la economía de cualquier país, y es importante tener en cuenta su contribución al crecimiento económico y la creación de empleo.

En cuanto a la digitalización cabe indicar que ha tenido un gran impacto en todos los sectores económicos mencionados anteriormente. En el sector agrícola, la tecnología ha permitido la automatización de procesos, el uso de drones y sensores para monitorear cultivos y la implementación de sistemas de riego inteligentes, lo que ha mejorado la eficiencia y la productividad en la producción de alimentos.

En el sector industrial, la digitalización ha permitido la automatización de procesos de producción, la implementación de tecnología de la información en la gestión de la cadena de suministro y la mejora de la eficiencia energética en los procesos de producción. Además, la digitalización ha llevado a la creación de nuevas empresas y modelos de negocios basados en tecnología, como las empresas de comercio electrónico y las empresas de tecnología de la información.

En el sector de la construcción, la digitalización ha permitido el uso de la realidad virtual y la realidad aumentada para visualizar diseños y planificar la construcción de edificios y obras civiles. Además, la tecnología ha permitido la optimización de los procesos de construcción y la implementación de sistemas de monitoreo y gestión de energía en edificios.

En el sector comercial, la digitalización ha permitido la creación de nuevos canales de venta, como el comercio electrónico, y la implementación de sistemas de gestión de inventarios y análisis de datos para mejorar la eficiencia en la gestión de las operaciones comerciales. Además, la tecnología ha permitido la personalización de la experiencia del cliente y la implementación de sistemas de pago electrónicos y transacciones en línea.

En resumen, la digitalización ha tenido un gran impacto en todos los sectores económicos, y ha permitido la creación de nuevas oportunidades y modelos de negocios basados en tecnología. La implementación de tecnología en los procesos productivos ha mejorado la eficiencia, la productividad y la calidad de los productos y servicios ofrecidos, lo que ha impulsado el crecimiento económico en muchos países.

4. CASOS DE ÉXITO POR SECTOR

A continuación, se recoge cada solución implantada que fueron descritas por los encuestados, un breve resumen de en qué consiste, qué empresa lo ha implantado, su web, la persona de contacto y su correo electrónico.

Indicar que en los casos en los que aparece el nombre de la empresa cliente o cualquier dato de ésta se ha tenido autorización por la empresa que ha implantado la solución tecnológica, asumiendo esta la responsabilidad de este hecho tal y como se exigió en el momento de recabar la información por CTM.

Los 54 casos de éxito expuestos en este apartado se han clasificado atendiendo a los sectores que se muestran a continuación.



Agrícola



Industria



Construcción



Comercio



Servicios y otros
sectores

Cada uno de los casos de éxito planteado procura dar respuesta a un formulario tipo distribuido sobre el que debían de dar respuesta todas las empresas participantes.

En primer lugar, se pidieron los datos de empresa como agente digitalizador, habilitador tecnológico y/o proveedor de tecnología; en segundo lugar, se pidió información para poder encuadrar el caso de éxito descrito para poder conocer el ámbito, tipo de tecnología y alcance caso expuesto; en tercer lugar, se solicitaron los datos concretos del desarrollo o servicio realizado; en cuarto y último lugar se facilitó la posibilidad de aportar más información por medio de links u otras aclaraciones, que si lo deseaba, la empresa participante podía incorporar.

En total se han conseguido 2 casos de éxito relacionados con la agricultura, 19 del sector industrial, 3 de la construcción, 12 del comercio y 18 para el sector servicios y otros sectores no clasificados en los apartados anteriores. Todos estos casos suman la cantidad de 54.

Contar con casos de éxito reales puede ser muy beneficioso para mejorar los modelos de negocio de las empresas por varias razones:

1. Inspiración y motivación: Los casos de éxito pueden ser una fuente de inspiración y motivación para las empresas, especialmente para aquellas que buscan innovar y mejorar sus modelos de negocio. Estos casos pueden ayudar a las empresas a visualizar lo que es posible y motivarlos a trabajar en nuevas ideas y proyectos.
2. Lecciones aprendidas: Los casos de éxito también pueden proporcionar lecciones aprendidas para las empresas. Al analizar lo que funcionó bien en otros modelos de negocio, las empresas pueden identificar prácticas y estrategias exitosas que pueden aplicar en sus propios negocios. También pueden aprender de los errores cometidos por otros, evitando así cometer los mismos errores en su propia empresa.

3. Identificación de oportunidades: Los casos de éxito pueden ayudar a las empresas a identificar nuevas oportunidades de negocio y nichos de mercado. Al analizar los modelos de negocio exitosos de otras empresas, las empresas pueden identificar áreas en las que pueden expandirse o diversificarse para mejorar sus propios modelos de negocio.

4. Validación de ideas: Los casos de éxito pueden ayudar a validar nuevas ideas de negocio. Si una empresa tiene una idea de negocio innovadora, pero no está segura de si funcionará en el mercado, puede buscar casos de éxito similares para ver si la idea tiene potencial. Si hay casos de éxito que respaldan la idea, esto puede proporcionar una mayor confianza en la viabilidad de la idea.

En conclusión, contar con casos de éxito reales puede ser muy beneficioso para las empresas que buscan mejorar sus modelos de negocio. Pueden proporcionar inspiración, lecciones aprendidas, identificación de oportunidades y validación de ideas, todo lo cual puede ayudar a las empresas a innovar y crecer.

4.1 SECTOR AGRÍCOLA

<p>TÍTULO Qlik Sense: los datos a otro nivel</p>	<p>Empresa: Bitec Contacto: Javier Caro Web: https://www.bitec.es/ Correo: javier.caro@bitec.es</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>BI y analítica.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Distribución y asesoramiento de suministros agrícolas.</p>	
<p>BREVE RESUMEN</p> <p>Sin duda el sector agro de la Región de Murcia está en plena revolución tecnológica, lo que está ayudando a los agricultores a optimizar el rendimiento de sus producciones.</p> <p>Cada vez son más los que apuestan por herramientas digitales para diferenciarse, para aportar valor a su producto y avanzar en la conectividad de sus departamentos.</p> <p>Ya estamos acostumbrados a ver una gran plantación con varios tractores altamente automatizados con equipos de sensores recogiendo datos sobre salud de los cultivos, los rendimientos, la composición del suelo y demás información del campo.</p> <p>No solo en la tierra encontramos tecnología, también en el aire con drones y satélites que están ayudando a los agricultores a trabajar de forma más eficiente mediante la generación de millones de datos.</p> <p><u>Agrosana, pioneros en análisis de datos</u></p> <p>El mejor ejemplo de esta revolución en el sector primario lo encontramos en Agrosana SL. Ellos ya contaban con el software de gestión empresarial SAP Business One, con el que gestionaban finanzas, clientes, ventas, inventario, compras, etc. Decidieron pasar al siguiente nivel, subir un escalón en la gestión de los datos en su empresa y apostaron por Bitec.</p> <p>Desde Bitec desarrollamos una aplicación avanzada de visualización de datos basada en Qlik Sense que permite a cualquier persona crear visualizaciones flexibles e interactivas, que fomentan la exploración y el descubrimiento de información clave para el negocio.</p> <p>Con 360 Sense, Agrosana puede acceder con mayor rapidez a los datos, con una exploración intuitiva, una búsqueda inteligente y visualizaciones avanzadas. Este producto de primera clase promueve la precisión y fiabilidad de los datos permitiendo su análisis sea cual sea la fuente.</p> <p><u>Todos los departamentos conectados</u></p> <p>La implementación de 360 Sense en Agrosana fue completa, una puesta en marcha para gerencia, mandos intermedios y todo el equipo comercial.</p> <p><u>Múltiples son los beneficios que ha traído el análisis de datos a Agrosana:</u></p> <p>Visualización de todos y cada uno de los parámetros productivos de la empresa en tiempo real.</p>		

Mejora del proceso de toma de decisiones gracias a la incorporación de datos.
Aumento de la productividad, al saber cómo actuar en cada momento sobre las explotaciones.
Optimizar el conjunto de operaciones que se llevan a cabo, tanto en oficina como en el campo.

Ahorro de costes

Capacidad de anticiparse y gestionar las tendencias y evoluciones del sector.
El análisis de datos ha llegado para quedarse en la agricultura. 360 Sense es la solución que se adapta a todos tus departamentos, gracias a tener cuadros de mando ya desarrollados e implantados en cliente de todo tipo, en Bitec podemos ofrecerte una puesta en marcha inmediata para que puedas empezar a funcionar lo antes posible.

¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO?

Aumentar la productividad mediante en análisis de los datos.

¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO?

Ventas, cobros y pagos, compras, análisis financiero, gestión de inventario.

¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN?

Aumentar la productividad, gestión del stock.

¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO?

Distribución, químico, servicios, ganadería, etc. Todos los sectores pueden implementar una solución de análisis de datos.

OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO

Implantación de software de gestión de clientes, de gestión empresarial, ciberseguridad e infraestructura IT.

OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL

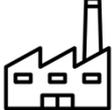
<https://www.bitec.es/business-intelligence/>

Enlace con el caso de éxito: <https://www.youtube.com/watch?v=rSshkk4QkzQ>

TÍTULO AvIoT - Alarma Técnica Conectada	Empresa: Ingeniatic Desarrollo Contacto: Diego García Sánchez Web: https://ingeniatic.com Correo: diego.garcia@ingeniatic.com	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	BI y analítica, gestión de procesos.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Granjas cerradas de animales.	
BREVE RESUMEN AvIoT es un sistema para detectar y notificar incidencias de tipo eléctricas o ambientales en tiempo real. Se compone de un equipo Hardware que monitoriza la instalación y de una Plataforma Cloud que gestiona y notifica las incidencias a los usuarios. Las alarmas pueden ser notificadas por correo o llamada telefónica. Para la gestión de las llamadas AvIoT incorpora una CRA (Central Receptora de Alarmas) en la nube, que genera las llamadas a los números de teléfono asignados, informando mediante locución del tipo de alarma, lugar e importancia.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Moninotirización en tiempo real de infraestructuras críticas.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Producción y Seguridad.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Evitar accidentes y mejorar el bienestar animal.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Reducción de accidentes en un 90%.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Industria.		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://ingeniatic.com/portfolio/aviot-alarma-tecnica/		

4.2 SECTOR INDUSTRIAL

TÍTULO Sitio Web	Empresa: Iván Moya Sánchez Contacto: Iván Moya Web: https://marketing-ivanmoya.es/ Correo: noroestesocialmedia@outlook.es	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	Sitio web y Presencia básica en internet, Comercio electrónico, Gestión de RRSS.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Fábrica de quesos.	
BREVE RESUMEN Creación de página web y comercio electrónico para empresa de Calasparra.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? La página web estaba obsoleta y no tenía tienda online.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Ventas y Marketing.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Dar mayor visibilidad a la empresa.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Más de 500 seguidores en RRSS.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Cualquier sector del mundo empresarial.		
OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Sitio Web, Comercio Electrónico y Redes Sociales.		
OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE Un CRM.		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://marketing-ivanmoya.es/kit-digital/		

<p>TÍTULO DIM 3D Digital Twin</p>	<p>Empresa: Tecnologías Dim Contacto: Enrique Bernardeau Web: https://dimtech3d.com/ Correo: enrique@tecnologiasdim.es</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Comercio electrónico, Gestión de procesos.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Fabricantes de ropa deportiva, calzado y embarcaciones de recreo.</p>	
<p>BREVE RESUMEN Ecosistema avanzado de fabricación personalizada bajo demanda.</p>		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? El sector textil es el segundo más contaminante del mundo, y sus procesos productivos iniciados en los diseños de producto son poco eficientes y una gran cantidad de muestrarios físicos terminan en los residuos. Desde que un producto se diseña hasta llegar al mercado, la cadena de valor pierde valor por los costes de todo el proceso.</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? La solución integra el diseño y la personalización en una única plataforma, con toda la información de los procesos de producción integrada en los sistemas de gestión propios de las empresas, ERP, SAP, etc. Los departamentos de creación, ingeniería de producto, fabricación, marketing y ventas podrán trabajar de forma colaborativa.</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? DIM3D Digital Twin ofrece la personalización de productos a través de gemelos digitales. Esto representa una oportunidad única para los fabricantes de ropa y calzado, al proporcionar la eco-fabricación centrada en el cliente, aumentando la velocidad de comercialización mediante la reducción del tiempo de producción y la fabricación bajo demanda, con el fin de lograr la circularidad del diseño y cumplir con los compromisos de Global Fashion Agenda (GFA).</p>		
<p>LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Por poner un ejemplo el fabricante de ropa de ciclismo Gobik, antes de implantar nuestra solución tenían algunas paradas en la producción por la falta de confirmación de pedidos, ahora han duplicado la producción. Gobik ha triplicado su facturación en tres años. Una métrica medible, Luanvi realizó 6.500 diseños en el año 2021, con nuestra aplicación realizó con el mismo personal más de 18.000 diseños en el año 2022.</p>		

¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO?

El sector del calzado también se puede beneficiar, tenemos como caso de éxito la implantación de calzado personalizado en el ecommerce de Camper.

Otros sectores como fabricantes de embarcaciones de recreo también están usando nuestro DIM3D Customizer, para la personalización de sus barcos y realizar los pedidos desde nuestra plataforma. Como caso de éxito tenemos al astillero de Barcelona De Antonio Yacht y de Elche Tesoro Yacht.

OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO

Crear una colección de muestrarios virtuales personalizados para los comerciales de las empresas.

OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE

Actualmente también estamos dando el servicio de consultoría "ad hoc" para mejora de procesos, estamos programando desde los softwares de usos de CAD, funciones para automatizar tareas.

OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL

De calzado: https://www.camper.com/es_ES/mujer/zapatos/camper_one

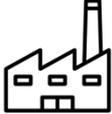
De barcos: <https://www.deantonioyachts.com/>

De ropa deportiva: <https://www.odlocustom.com/>

DIM3D Digital Twin ha sido premiada por nuestra contribución a la economía circular en el Programa Acelerador de Bioeconomía (DigiCirc) del proyecto europeo H2020 INNOSUP

Productos y servicios ofrecidos:

<https://drive.google.com/open?id=1MEAalc7NotnI3ROX7dsTi6ZZ5jUb5VBv>

<p>TÍTULO Optimizar la gestión del Servicio Técnico Post-Venta con dispositivos móviles</p>	<p>Empresa: Antay Mobile Solutions Contacto: Alfons Raventós Web: www.antay.com/es Correo: Info@antay.com</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Gestión de procesos.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>La solución ofrecida permite implantarse en diversos sectores de actividad de la industria.</p>	
<p>BREVE RESUMEN</p> <p>Nuestro Software SatMobile y SatBackOffice permite conectar la oficina con los técnicos en campo, para conseguir una mejor planificación de servicios, reducir costes, papel, plazos de cobro, etc. Algunos de los beneficios más concretos del sistema son:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Reducir costes al minimizar errores y eliminar la introducción manual de partes en el sistema informático. – Generar Informes automáticamente a partir de la información introducida en los dispositivos móviles. – Controlar las horas de trabajo, de desplazamiento, etc. de los técnicos en campo. – Aumentar la eficiencia por técnico al evitar llamadas, desplazamientos, disponer de información histórica de reparaciones, etc. – Incrementar el nivel de servicio al poder reaccionar rápidamente a nuevos avisos. – Optimizar la gestión y el control de la actividad de los técnicos en campo al poderse planificar las tareas. – Disponer de todo tipo de informes para análisis posteriores enfocados a mejoras operativas. 		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO?</p> <p>ANTAY lleva más de 20 años desarrollando e implantando soluciones para empresas en el entorno de la informática móvil, y en especial en entornos de Servicios Post-Venta, mantenimiento, etc., durante este tiempo, ha tenido que dar solución a problemáticas específicas en estos entornos, tales como: Bajos rendimientos en la productividad de la empresa, lento intercambio de información, falta de unificación de la información, problemas de inventario de productos, problemas con la gestión de la cadena de suministros, deficiencia en los tiempos de entregas, malas planificaciones de servicios, errores y costes administrativos en papel, desorganización en las partes de trabajo, comunicaciones inalámbricas y bajos rendimientos de los dispositivos móviles.</p> <p>Nuestra plataforma de movilidad, ya lleva incorporada y soluciona todos los problemas específicos, para que el sistema sea robusto, no se pierda información, ésta sea coherente, rápida de traspasar y adecuada a las necesidades del usuario.</p>		

¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO?

El departamento de servicio técnico post venta incluye la instalación, puesta en marcha, resolución de incidencias y mantenimientos.

¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN?

La solución Satmobile tiene como objetivo agilizar, mejorar y mecanizar procesos comúnmente basados en papel, logrando que se puedan hacer a través de un sistema informático (software-app), que ayudará a mejorar los procesos de la empresa, ahorrando tiempo y dinero.

En específico, obtener los siguientes beneficios:

- Aumento del nivel de servicio.
- Control de las actividades de los técnicos.
- Mejor planificación de las asistencias.
- Mejora de la productividad.
- Reducción de errores y costes administrativos.
- Menores desplazamientos.
- Aumento del número de asistencias por técnico.
- Menor plazo de cobro desde la finalización del trabajo.
- Mejor imagen de cara al cliente.

LOGROS CONSEGUIDO CON SU SOLUCIÓN

Se realizan un 20% más de servicios por técnico en campo y se ahorra un 70% en costes administrativos.

¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO?

Nuestro servicio SatMobile, está dirigido a empresas dedicadas a realizar servicios de asistencia técnica, como pueden ser trabajos de mantenimiento, reparaciones e instalaciones.

OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO

El servicio ofrecido por Antay es modular, puede trabajar de forma autónoma o enlazarse y complementar cualquier ERP/Sistema Informático de Gestión existente.

OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE

Antay ofrece otros servicios completos, tanto para la gestión de clientes y ventas como para la gestión de flotas:

- SalesMobile: el software para fuerza de ventas SalesMobile es una solución flexible que cubre las necesidades operativas de una red de ventas, tanto la actividad de los comerciales en campo como las tareas de planificación, control, administración y reporting del responsable comercial.
- FleetMobile: el software para localización FleetMobile dispone de funcionalidades para gestionar de forma óptima una flota de vehículos o de personal en campo. Es posible utilizar un terminal fijo en el vehículo o el mismo teléfono móvil o tableta.

OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL

Antay ofrece un software configurable a las necesidades de las empresas y los servicios profesionales, para la instalación, configuración y puesta en marcha del sistema que permite la digitalización y automatización de los procesos y flujos de trabajo.

Ofrecemos una herramienta de movilidad para Servicio Técnico Post-Venta en las distintas operativas de mantenimiento, reparación, etc. Nuestra solución se compone de un software para oficina y otro para dispositivos móviles (para los operarios en campo), y permite:

- Mecanizar la gestión de instalaciones, reparaciones y mantenimiento de todo tipo de equipos y/o instalaciones: Orden de Servicio, Partes de Trabajo, etc.
- Que el operario reporte, mediante un dispositivo móvil, el trabajo realizado.
- Realizar el control de jornada de los operarios en campo.
- Localizar y conocer la ruta de los recursos móviles.
- Generar informes de rentabilidad.

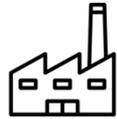
Más información en:

<https://www.antay.com/es/servicios-tecnicos/>

https://drive.google.com/open?id=1VNFFREh_XIRXXMpcFrlTBf_MPzZtD-Sr

TÍTULO dProduction ER	Empresa: Daemon4 Contacto: Alejandro López Web: https://www.daemon4.com/ Correo: info@daemon4.com	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	Gestión de procesos.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Fábrica de mueble tapizado.	
BREVE RESUMEN dProduction ERP fabricantes es un programa desarrollado de forma específica para fabricantes de tapizados, sistemas de descanso y gomaespuma. En resumen: se trata de un software vertical de gestión integral 100% en la nube que le ayudará a controlar los procesos de fabricación y a optimizar la cadena productiva. Además, el ERP en la nube permite acceder a él en cualquier momento y desde cualquier lugar.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Optimizar los procesos de fabricación, reducir errores y agilizar tiempos.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Todas las áreas de la empresa.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Llevar el control total del negocio, reducir gastos gracias a la automatización de las operaciones, así como a los informes que genera. También controlar en tiempo real la producción y el inventario, desde cualquier lugar gracias al sistema on cloud.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN El primer mes los errores en fabricación ya empezaron a reducirse. Con el paso del tiempo y la total adaptación de los empleados al uso del nuevo ERP, todos los procesos se agilizan, se ahorra tiempo y se reduce el número de errores.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Cualquier fábrica de muebles, tapizados, sistemas de descanso, gomaespuma, etc.		
OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO El sistema RFID o el sistema de identificación de artículos mediante códigos de barras.		
OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE El sistema RFID o el sistema de identificación de artículos mediante códigos de barras.		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.daemon4.com/soluciones/dproduction-erp/		

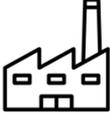
TÍTULO Pagina web	Empresa: Grupo Comunicación Efades S.L. Contacto: Francisco Palazón Web: https://somoscomunicacion.es/ Correo: info@somoscomunicacion.es	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	Sitio web y Presencia básica en internet.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Maquinaria Industrial.	
BREVE RESUMEN Diseño y programación web a medida en WordPress con una licencia de Elementor Pro con una optimización en posicionamiento SEO Onpage implementado.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Desarrollar una nueva página web ya que la tenían obsoleta.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Comercial.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Mejorar la imagen y la visibilidad de la empresa en internet.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Mejora de la presencia en internet.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Cualquier tipo de empresa similar.		
OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE Posicionamiento SEO.		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://somoscomunicacion.es/disenio-web-murcia/		

TÍTULO IVEO PRO	Empresa: Iveo Software Contacto: Juan José López Web: https://www.iveopro.es Correo: info@iveo.es	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	Sitio web y presencia básica en internet, comercio electrónico, gestión de procesos.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Montaje.	
BREVE RESUMEN Erp para la gestión de empresas con los módulos de clientes, facturación, productos y proveedores, gestión de equipos de trabajo y sus tiempos, control horario, partes de trabajo proyectos y gastos.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? La gestión de equipos de trabajo estaba en papel + excel, la nueva aplicación gestiona trabajadores, proyectos, partes de trabajo y horas trabajadas, e incluye control horario.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Comercial, rrhh, logística, ventas y administración.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Mejorar la comunicación entre departamentos, facilitar la comunicación con clientes y unificar la información de la empresa en una sola aplicación securizada.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Desde el minuto 1 todos los miembros de la empresa están integrados en el uso de la aplicación.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Empresas del sector de las tic, Empresas de limpieza, Sectores que venden mediante comerciales, profesionales de los oficios como fontaneros, montadores de aire acondicionado, electricistas, así como empresas que realizan mantenimientos mensuales/anuales como extintores, control de plagas...		
OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Mejorar la comunicación con asesoría laboral, fiscal y contable.		
OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE Gestión de tiempos. Reduce tiempos / llamadas y falta de información en la empresa		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.iveopro.es https://drive.google.com/open?id=1s0lInN27mZra6X7Quo0-xIjgUA5P3vJH Somos desarrolladores y podemos seguir adaptando y personalizando nuestra solución.		

<p>TÍTULO Desarrollo página web y servicios complementarios</p>	<p>Empresa: Intuya Software Intuitivo Contacto: Andrea Zomeño Web: https://www.intuya.com/ Correo: administracion@intuya.com</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Sitio web y presencia básica en internet.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Industria de tejidos fibras duras y mezclas.</p>	
<p>BREVE RESUMEN Creación y diseño de una página web, así como la implementación de servicios adicionales que complementan y mejoran la experiencia del usuario en el sitio web. Selección y registro de un nombre de dominio, el diseño y desarrollo de la página en sí, la selección y configuración de un servidor web y la implementación de medidas de seguridad para proteger la página de ataques.</p>		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Posibilidad de venta online.</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Logística.</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Facilitar una mejor comunicación con los clientes.</p>		
<p>LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Crecimiento en más de un 400% de visibilidad en internet.</p>		
<p>¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Cualquier sector.</p>		
<p>OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Ciberseguridad, comercio electrónico, gestión de procesos, factura electrónica, bi y analítica y comunicaciones seguras.</p>		
<p>OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE Comercio Electrónico Gestión de procesos Factura Electrónica.</p>		
<p>OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.intuya.com/kit-digital/</p>		

<p>TÍTULO Prestación de soluciones de digitalización gestión de clientes</p>	<p>Empresa: Intuya Software Intuitivo Contacto: Andrea Zomeño Web: www.intuya.com Correo: info@intuya.com</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Sitio web y Presencia básica en internet, Presencia avanzada en internet.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Industria de tejidos fibras duras y mezclas.</p>	
<p>BREVE RESUMEN Aplicación de tecnologías digitales para optimizar y automatizar la gestión de relaciones con clientes. Incluye la digitalización de registros de clientes, la implementación de software de gestión con clientes y la integración de sistemas TIC.</p>		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Posibilidad de venta online y presencia en redes sociales.</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Todos.</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? El objetivo es mejorar la eficiencia, la productividad y la calidad de la gestión de relaciones con clientes en la empresa textil, al mismo tiempo que se mejora la experiencia del cliente y se aumenta la fidelidad del cliente.</p>		
<p>LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Aumentar significativamente el tráfico web y la tasa de conversión de visitantes a clientes. Gracias a una estrategia de marketing digital efectiva, hemos mejorado la posición en los resultados de búsqueda de Google para palabras clave relacionadas con el negocio, lo que ha aumentado la visibilidad y el tráfico de nuestra página web. Además, hemos desarrollado una presencia activa y exitosa en redes sociales, lo que ha permitido aumentar la comunidad de seguidores, las interacciones con los usuarios y la viralidad de nuestras publicaciones. Todo esto ha contribuido a mejorar la imagen de marca y aumentar el reconocimiento de la empresa en el mercado.</p>		
<p>¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Cualquiera.</p>		
<p>OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Servicios de oficina virtual, factura electrónica y comunicaciones seguras.</p>		
<p>OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE Ciberseguridad Comercio Electrónico Gestión de procesos BI y analítica.</p>		
<p>OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.intuya.com/kit-digital/</p>		

<p>TÍTULO Neumáticos soledad acelera la digitalización de sus procesos de facturación con canon</p>	<p>Empresa: Canon Contacto: Laura Basurto Web: www.canon.es/business Correo: laura.basurto@canon.es</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Gestión de procesos.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Automoción.</p>	
<p>BREVE RESUMEN Neumáticos Soledad ha implementado la solución Therefore en su departamento de administración, aplicándola en la gestión de facturas de compra y en procesos adyacentes a la administración. Gracias a este software, que se complementa con la herramienta de reconocimiento óptico IRIS, el tiempo en la gestión de facturas se ha reducido entre un 30% y un 50%.</p>		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Aliviar la carga administrativa originada en la gestión de facturas de proveedores, y facilitar el acceso a la información para optimizar el control y el flujo de comunicación en los procesos de gestión y facturación.</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Departamento de administración.</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Implementar una herramienta que ofrezca una gestión eficiente del volumen de facturas que generan los proveedores. - Aumentar la seguridad en el proceso de facturación. - Agilizar la búsqueda y consulta de facturas. - Unificar y digitalizar el sistema de gestión administrativa en el Grupo Soledad. 		
<p>LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN El tiempo en la gestión de facturas se ha reducido entre un 30% y un 50%.</p>		
<p>¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Cualquier sector.</p>		
<p>OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.canon.es/business/solutions/invoice-processing/ https://drive.google.com/open?id=1CTWB3nJOJeiOwfcom6uSWFySJ9G8S60T</p>		

<p>TÍTULO HOWDEN automatiza y optimiza la colaboración entre departamentos gracias a la gestión documental</p>	<p>Empresa: Canon Contacto: Laura Basurto Web: www.canon.es/business Correo: laura.basurto@canon.es</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Gestión de procesos.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Ingeniería dedicada a la fabricación y suministro de equipos de manipulación de aire y gases.</p>	
<p>BREVE RESUMEN Integrar un escáner de planos e instalar la impresora de gran formato imagePROGRAF TM-305. Incorporar al parque de impresión de la empresa tres equipos multifunción Canon. Por último, implantar el software empresarial Therefore como plataforma de gestión de la información y flujos de trabajo para proyectos y propuestas comerciales.</p>		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Automatizar procesos clave y reunirlos en un sistema que facilitase la gestión, la búsqueda de información y la interconexión entre departamentos.</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Ventas, Operaciones, Archivo.</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN?</p> <ul style="list-style-type: none"> – Lograr una calidad excelente en el escaneado de planos para su digitalización. – Garantizar el cumplimiento normativo de su estricto proceso de controles. – Conseguir impresiones de gran formato en alta calidad para el día a día de la empresa. – Reducir el tiempo de búsqueda y acceso a los archivos y propuestas de la organización. – Mejorar la colaboración interdepartamental soportada por una plataforma en la nube. 		
<p>LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Gracias al escaneado de planos, hemos conseguido reducir ya el archivo físico en un 15 %, además de un gran ahorro en compra de papel.</p>		
<p>¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Cualquiera.</p>		
<p>OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.canon.es/business/insights/case-studies/howden/ https://drive.google.com/open?id=1vI1cNmspHRHFzSz_kbrYNaN2n5YNZK5j</p>		

<p>TÍTULO Inemur mejora el modelo de trabajo en equipo entre empleados, clientes y proveedores mediante Microsoft</p>	<p>Empresa: Inforges Contacto: Juan Navas Pallarés Web: https://inforges.es Correo: marketing@inforges.es</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Servicios y herramientas de oficina virtual.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Fabricación/Comercialización de maquinaria industrial.</p>	
<p>BREVE RESUMEN Microsoft 365 es la nube de productividad diseñada para ayudar a las empresas a conseguir lo que importa, en nuestro trabajo y desde cualquier lugar, e incluye todo lo que conoces de Office 365, incluidas las mejores aplicaciones de Office, los servicios de la nube inteligentes y seguridad avanzada. Con el despliegue de la tecnología de Microsoft 365 los usuarios pueden trabajar en un entorno de productividad empresarial y, de esta forma, integrar los procesos corporativos que se hacen de manera manual en procedimientos automáticos alineados con la estrategia de la empresa.</p>		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Fuerte crecimiento que le ha obligado a replantearse gran parte de sus procesos digitales.</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Es un proyecto de mejora de la comunicación y colaboración entre empleados, clientes y proveedores.</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mejora de la comunicación y colaboración entre usuarios, clientes y proveedores. - Mejora de la securización de la información. - Trabajo en movilidad, con diferentes dispositivos, aumentando la productividad y competitividad. 		
<p>LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN La generación automática de directorios cada vez que se da de alta un proyecto y la gestión de permisos para que cada persona, dependiendo de su rol, pueda acceder a un tipo de información u otro es otro de los puntos fuertes del proyecto.</p>		
<p>¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Microsoft 365 es la plataforma que da prioridad a la nube ideal para todas las formas de trabajo, para cualquier sector.</p>		

OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO

¡Exprime al máximo Microsoft 365!: Modernización del puesto de trabajo, seguridad y protección, adopción de productividad, potenciar Teams, Gobernanza, aplicaciones de negocio, servicios gestionados, etc.

OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE

Microsoft 365 es una herramienta versátil, por las diferentes herramientas que contiene para trabajar en equipo y por las posibilidades de sincronización que tiene con programas de terceros.

OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL

<https://inforges.es/sistemas/espacio-de-trabajo-digital/microsoft-365/>

Descarga el PDF con el caso de éxito: <https://inforges.es/casos-de-exito/inemur-productividad-office-365/>

TÍTULO Proyectos de IA a medida	Empresa: AI Talentum Contacto: Amparo Roca Web: https://www.aitalentum.com/ Correo: aroca@aitalentum.com	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	BI y analítica.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Empresa dedicada al tratamiento y reciclaje de residuos metálicos.	
BREVE RESUMEN Análisis de la problemática de cliente y diseño de soluciones basadas en IA a medida. Abordamos todo el proceso de desarrollo, desde la base de definición del problema hasta la implementación de solución final.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Incertidumbre sobre el comportamiento futuro de precios de las materias primas.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Innovación.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Mejora en el proceso de toma de decisiones.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Mejora de la gestión de compras.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Empresas del metal.		

<p>TÍTULO ORO digitaliza su negocio con Canon</p>	<p>Empresa: Canon Contacto: Laura Basurto Web: www.canon.es/business Correo: laura.basurto@canon.es</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Gestión de procesos.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Producción y comercialización de productos agroquímicos.</p>	
<p>BREVE RESUMEN Tras un servicio de digitalización certificada del archivo histórico llevado a cabo por Canon, ORO ha apostado por la integración del software de gestión documental Therefore para consumir el proyecto de digitalización del departamento financiero con el que poder aprobar y archivar facturas y otros documentos de forma telemática y segura.</p>		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Optimizar el proceso de emisión de albaranes y aprobación de facturas, así como el acceso a los mismos a partir de un archivo digitalizado que dé continuidad al proyecto de digitalización del negocio.</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Facturación, compras y ventas.</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Facilitar el acceso al histórico del archivo digitalizado. - Implementar una herramienta de workflow de aprobación de facturas extensible a todos los departamentos. - Integrar el software de digitalización con el ERP existente. - Agilizar la emisión y catalogación de albaranes. - Impulsar la transformación digital en ORO. 		
<p>LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Ha sido una medida muy eficiente para todas las áreas, sobre todo para las personas que teníamos que autorizar las facturas. El proceso ha reducido el recurso-tiempo en aproximadamente un 50 %.</p>		
<p>¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Cualquiera.</p>		
<p>OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.canon.es/business/insights/case-studies/oro-digitaliza-se-negocio/ https://drive.google.com/open?id=1mWWO0t4FLQVMBEYAPMY_3nMN7Q8WgUpR</p>		

<p>TÍTULO Solución de centralita virtual para empresas</p>	<p>Empresa: Avatel Telecom Contacto: empresas@avatel.es Web: https://kitdigital.avatel.es/ Correo: empresas@avatel.es</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Fibra en tres sedes y centralita virtual que unifica las tres sedes.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Actividades de agentes y corredores de seguros.</p>	
<p>BREVE RESUMEN</p> <p>Una centralita virtual (también conocida como PBX virtual) es un sistema telefónico que se ejecuta en un servidor en la nube y que proporciona funciones avanzadas de comunicaciones telefónicas a las empresas.</p> <p>Las ventajas de tener una centralita virtual para una empresa incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Accesibilidad: Los empleados pueden acceder a las funciones de la centralita virtual desde cualquier lugar y en cualquier momento, lo que mejora la productividad y la colaboración. – Flexibilidad: Las centralitas virtuales se pueden escalar fácilmente según las necesidades cambiantes de la empresa, lo que permite a la empresa ahorrar costos y mantener una infraestructura telefónica actualizada. – Integración: Las centralitas virtuales se integran fácilmente con otras soluciones de tecnología de la información, como el correo electrónico y las herramientas de colaboración, lo que mejora la eficiencia y la productividad de la empresa. – Ahorro de costos: Las centralitas virtuales suelen ser más económicas que las centralitas físicas tradicionales, ya que no requieren hardware costoso y solo se pagan por el uso. <p>Las funcionalidades de una centralita virtual incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Enrutamiento de llamadas: El sistema puede enrutar las llamadas entrantes a los números correctos y a los empleados adecuados, independientemente de su ubicación física. – Menús interactivos de voz (IVR): Los clientes pueden navegar por un menú de opciones de voz para llegar al departamento o al representante adecuado sin tener que esperar en una línea. – Correo de voz: Los mensajes de voz se pueden enviar a correo electrónico para que los empleados puedan escucharlos y responder desde cualquier lugar. – Conferencia telefónica: Los empleados pueden participar en reuniones telefónicas con otros empleados y clientes en cualquier momento y desde cualquier lugar. – Análisis de llamadas: La centralita virtual proporciona informes y estadísticas sobre las llamadas entrantes y salientes, lo que permite a la empresa evaluar su desempeño y tomar decisiones informadas sobre cómo mejorar sus comunicaciones telefónicas. 		

TÍTULO Sentics	Empresa: AI Talentum Contacto: Amparo Roca Web: https://www.aitalentum.com/ Correo: aroca@aitalentum.com	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	BI y analítica, IoT.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Empresa auxiliar del sector de la conserva.	
BREVE RESUMEN Sistema basado en sensores de visión artificial para la reducción de accidentes intralogísticos en entornos industriales. Mediante la ubicación de dispositivos inteligentes el sistema ubica en tiempo real a las personas y a los vehículos intralogísticos como las carretillas. De este modo, lanza una alerta al conductor cuando hay una persona cerca, incluso aunque no se disponga de visibilidad directa o la persona esté tras una pared u objeto. No se necesitan transpondedores ni dispositivos adicionales.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Prevención de accidentes.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Logística.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Reducir accidentes laborales, monitorizar productividad, analizar flujos del tráfico intralogístico.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Mejora de las condiciones de trabajo y reducción de accidentes de trabajo.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Cualquier empresa que implique tráfico de vehículos intralogísticos y personas en una misma ubicación.		
OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Calidad, control de accesos.		

¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO?

La empresa cuenta con tres sedes en diferentes localidades de la Comunidad Valenciana y Murcia.

Cada sede contaba con un número de teléfono que han mantenido para poder dar un servicio más personalizado según la zona geográfica desde la que les llaman los clientes.

Problemas detectados:

- Cuando una sede se encontraba en un día festivo, si se llamaba a esta sede cerrada el cliente no conseguía contactar
- Contaban con tres números de teléfono diferentes para el departamento de partes de asistencia y contabilidad.

Oportunidades de desarrollo:

- Se asignó un número principal al que los clientes llaman, y desde el cual se redirige la llamada según la zona de recepción a la sede que corresponda. Control de las llamadas y facilidad de agilizar la asistencia en carretera/en hogar.
- Se ha realizado un desvío de la llamada de una sede a otra en el caso de que a la que se llame esté cerrada.
- Se ha unificado el departamento partes de asistencia y de contabilidad de una única extensión, por lo tanto, cuando se llama al número, el cliente selecciona la extensión de “asistencia Murcia”, “asistencia Valencia” o “contabilidad” y le pueden dar atención personalizada de su problema en concreto.

¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO?

Todas las sedes de la empresa han experimentado este desarrollo ya que les favorece en agilidad y eficiencia de sus comunicaciones. Los principales departamentos que han notado esto son asistencia en carretera/en hogar y contabilidad.

¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN?

Mejorar la atención a sus clientes, darles un contacto más personalizado, directo y rápido desde su sede más cercana y facilitarles la comunicación con la siguiente sede más cercana en caso de que su sede de contacto se encuentre cerrada por vacaciones o festivo.

LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN

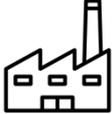
Mejora del servicio por medio de una centralita virtual.

¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO?

Cualquier tipo de empresa o sector, desde despachos con diversas sedes hasta hoteles.

OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL

<https://www.avatel.es/empresas/centralita/>

<p>TÍTULO Gestión de redes sociales</p>	<p>Empresa: Avatel Telecom Contacto: empresas@avatel.es Web: https://kitdigital.avatel.es/ Correo: empresas@avatel.es</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Gestión de redes sociales.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Sector automoción.</p>	
<p>BREVE RESUMEN</p> <p>Al cliente se le ofreció como parte de los servicios del Kit Digital, financiados con fondos de la Unión Europea, una amplia variedad de soluciones para la gestión y creación de redes sociales.</p> <p>Facilidades como la creación de un plan de redes con la concepción y seguimiento de hasta 6 de ellas; contenido basado en el análisis de la compañía; soporte en marketing digital, lo cual, a su vez, ofrece asesoría sobre cómo conseguir un posicionamiento orgánico en redes, además de la contratación de un equipo de community managers que le podrán asistir y responder dudas.</p>		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO?</p> <p>Les sugerimos ampliar sus RRSS, porque solo tenía FB e IG y ampliamos en 3 RRSS más.</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO?</p> <p>Departamento comercial.</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN?</p> <p>Ampliar ventas, mejorar en posicionamiento y reconocimiento de la marca, llegar a más público, ofrecer información y novedades en sus productos.</p>		
<p>LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN</p> <p>Mejora de la gestión y posicionamiento en redes.</p>		
<p>¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO?</p> <p>Cualquier tipo de empresa o sector, por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sector textil. - Sector del transporte. - Sector de construcción. - Sector hotelero y hostelero. 		

OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO

Existen más servicios que podrían ayudar a conseguir una mejor digitalización de la empresa como es el servicio de presencia avanzada en Internet. Gracias a ello, se puede gestionar de manera más dinámica una página web y hacer que esta crezca y se adapte a medida que la empresa se desarrolle.

Por otro lado, otro buen servicio a contratar de cara a la innovación y continuo desarrollo es el Comercio Electrónico, ya que permitirá a la compañía agilizar todo el proceso de venta online mediante una buena gestión de sus productos, órdenes, promociones, envíos y facturación. Además de facilitar la comunicación con el cliente haciendo uso de formularios de contacto, enlace a Whatsapp y enlaces a redes sociales.

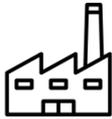
OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE

En este caso un buen servicio que ofrecemos es el de facturación electrónica dirigido a una correcta y eficiente gestión de las facturas, además de los presupuestos y la tesorería.

A través de esta función se puede verificar que la actividad se está realizando correctamente y se obtiene un mejor seguimiento del beneficio esperado. Este servicio ofrece multitud de funciones relacionadas con la facturación, una tarea cada vez más importante en el mundo empresarial y que resulta cada vez más imprescindible en cualquier tipo de compañía.

OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL

<https://kitdigital.avatel.es/gestion-de-redes-sociales/>

TÍTULO GoGreen	Empresa: Iotic Solutions, S.L. Contacto: Amparo Roca Web: https://www.ioticsolutions.com/ Correo: aroca@ioticsolutions.com	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	BI y analítica, gestión de procesos, cálculo impacto ambiental.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Fabricación de textiles.	
BREVE RESUMEN Plataforma web para el cálculo y seguimiento de la huella de carbono y la huella hídrica.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Simplificación en el cálculo de la huella ambiental del proceso productivo.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Calidad y producción.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Calcular la huella ambiental para diseñar medidas reductoras.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Mejora medioambiental.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Agricultura y servicios.		
OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Certificación del impacto ambiental.		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.ioticsolutions.com/portfolio/gogreen/		

TÍTULO ProviewMeter	Empresa: Iotic Solutions, S.L. Contacto: Amparo Roca Web: https://www.ioticsolutions.com/ Correo: arooca@ioticsolutions.com	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	BI y analítica, IoT.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Centro tecnológico y de investigación del sector de la alimentación.	
BREVE RESUMEN Plataforma cognitiva para el seguimiento y análisis de dispositivos conectados. Permite la monitorización y gestión de dispositivos en base a estándares abiertos. Combina elementos de conectividad, procesamiento, almacenamiento y análisis y utiliza modelos de inteligencia artificial para el análisis del rendimiento y la predicción del comportamiento: <ul style="list-style-type: none"> - Control remoto de dispositivos. - Consumos y desviaciones. - Alertas de ineficiencia. 		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Se detectó la necesidad de una herramienta para la gestión integral de los datos en todo su ciclo de vida, desde la medición del dato físico (generado por sensores), hasta su explotación por parte de los usuarios con los perfiles adecuados y su archivo final y salvaguarda una vez cumplida su utilidad esperada.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Innovación y calidad.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Explotación eficiente del dato.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Monitorización y gestión de dispositivos inteligentes de manera óptima.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Cualquier empresa que desee gestionar datos de dispositivos inteligentes.		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.ioticsolutions.com/portfolio/proviewmeter/		

<p>TÍTULO Natuaromatic registra un crecimiento exponencial de doble dígito en ventas con el ERP SAP Business One</p>	<p>Empresa: Inforges Contacto: Juan Navas Pallarés Web: https://inforges.es Correo: marketing@inforges.es</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Gestión de procesos.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Laboratorios Natuaromatic diseña, desarrolla y fabrica productos de perfumería, cosmética y ambientación para sus propias marcas y marcas de terceros.</p>	
<p>BREVE RESUMEN SAP Business One es el ERP de referencia para la transformación digital de las Pymes. Un software diseñado para crecer en base a tus necesidades y con el que podrás aumentar el control sobre tu empresa, optimizar tus procesos clave, obtener más información estratégica y tomar decisiones basadas en información en tiempo real. SAP Business One es un optimizador de procesos que mejora resultados, minimiza costes y coordina de forma eficaz las áreas de tu negocio. Es el ERP líder del mercado, utilizado por más de 60.000 empresas en 150 países que ven optimizados sus procesos, desde la contabilidad y el CRM, hasta la gestión de la cadena de suministros y compras.</p>		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? La gestión dependía de dos programas no conectados entre sí: facturación y contabilidad. Los procesos eran lentos y el crecimiento de la empresa hizo necesario un sistema que integrara toda la gestión del negocio.</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Integración de toda la gestión del negocio.</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Aumentar el control sobre la empresa con un software diseñado para crecer en base a sus necesidades. Mejorar los procesos y la productividad, eliminación de errores en el dato y aumento de ventas.</p>		
<p>LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Natuaromatic registró un crecimiento exponencial de doble dígito en ventas con el ERP SAP Business One.</p>		
<p>¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Distribución, Plástico, Químico, Alimentación y bebidas, Suministros Agrícolas y Protección Vegetal, Fabricación de maquinaria y metal, Moda y Calzado, etc.</p>		

OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO

Estamos rodeados de tendencias tecnológicas que actúan como habilitadores para la transformación digital (tecnologías móviles, e-commerce, inteligencia artificial IoT, big data,...), integrados con SAP Business One, lo convierten en el “corazón digital” de la empresa inteligente.

OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE

SAP Business One se adapta al crecimiento de la empresa y puede complementarse modularmente cuando sea necesario.

OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL

<https://inforges.es/gestion-empresarial/erp-para-pymes/erp-sap-business-one/>

Enlace al caso de éxito, con video y PDF descargable : <https://inforges.es/casos-de-exito/sap-business-one-en-natuaromatic/>

4.3 SECTOR CONSTRUCCION

<p>TÍTULO Prestación de soluciones de digitalización gestión de procesos</p>	<p>Empresa: Intuya Software Intuitivo Contacto: Andrea Zomeño Web: https://www.intuya.com/kit-digital/ Correo: info@intuya.com</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Gestión de procesos.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Albañilería y pequeños trabajos de construcción en general.</p>	
<p>BREVE RESUMEN Aplicación de tecnologías digitales para optimizar y automatizar procesos empresariales. Esto incluye la digitalización de documentos, la implementación de software de gestión de procesos empresariales, la automatización de flujos de trabajo y la integración de sistemas de información. El objetivo es mejorar la eficiencia, la productividad y la calidad de los procesos empresariales, además reducir los costos y se aumenta la satisfacción del cliente.</p>		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Mejora de plazos de ejecución.</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? RRHH, logística y ventas.</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Mejora de la productividad en los procesos.</p>		
<p>LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN La reducción del tiempo destinado a la gestión de procesos a la mitad, el tiempo que anteriormente se dedicaba a tareas de gestión de procesos se ha reducido en un 50%. Por ejemplo, si antes se dedicaba 8 horas diarias a la gestión de procesos, con la implementación de una solución de digitalización y gestión de procesos eficiente, ahora solo se necesitarían 4 horas para completar las mismas tareas.</p>		
<p>¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Cualquier sector.</p>		
<p>OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Sitio web, ciberseguridad, comercio electrónico, gestión de procesos, servicios de oficina virtual, factura electrónica, bi y analítica y comunicaciones</p>		
<p>OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE Sitio Web, ciberseguridad y comercio electrónico.</p>		
<p>OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.intuya.com/kit-digital/</p>		

<p>TÍTULO Acuerdo de prestación de soluciones de digitalización de gestión de clientes</p>	<p>Empresa: Intuya Software Intuitivo Contacto: Andrea Zomeño Web: www.intuya.com Correo: info@intuya.com</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Gestión de clientes.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Albañilería y pequeños trabajos de construcción en general.</p>	
<p>BREVE RESUMEN Implementación de tecnologías digitales para optimizar y automatizar la gestión de relaciones con clientes. Esto incluye la digitalización de registros de clientes, la implementación de software de gestión de relaciones con clientes y la integración de sistemas de información. El objetivo es mejorar la eficiencia, la productividad y la calidad de la gestión de relaciones con clientes.</p>		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Mejora de plazos.</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? RRHH.</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Facilitar la comunicación con los clientes.</p>		
<p>LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN El volumen de facturación se incrementó en un 17%.</p>		
<p>¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Cualquier sector.</p>		
<p>OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Sitio web, ciberseguridad, comercio electrónico, gestión de procesos, servicios de oficina virtual, factura electrónica, BI y analítica y comunicaciones seguras.</p>		
<p>OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE Factura Electrónica BI y analítica Comunicaciones seguras.</p>		
<p>OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.intuya.com/kit-digital/</p>		

TÍTULO Web Corporativa para New Capital	Empresa: 2VM (2 Veces Marketing) Contacto: Pablo Ríos Web: https://dosvecesmarketing.com Correo: p.rios@dosvecesmarketing.com	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	Sitio web y Presencia básica en internet.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Construcción.	
BREVE RESUMEN New Capital es una empresa dedicada a la construcción, gestión y explotación de todo tipo de aparcamientos para vehículos, públicos o privados. Esta empresa acudió a nosotros para que diseñáramos una web corporativa que presentara todos los aparcamientos que gestiona a nivel nacional. Para ello diseñamos una maquetación para estas páginas internas con imágenes e información de interés de cara al usuario y completamos su escaparate online con sus valores de empresa e hitos logrados a través de su larga experiencia, en la sección de quienes somos, blog y servicios. Con un diseño limpio y funcional, creamos una web con un potencial de crecimiento equiparado al crecimiento propio de la empresa.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Necesidad de presentar a la empresa y sus parkings gestionados de forma ordenada y visual, con el fin de posicionarse como una empresa de gran autoridad y expandir sus gestiones nacionales.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Marketing.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Crear una web corporativa con una identidad renovada y una óptima presentación de la información, con el fin de elevar su reputación y facilitar que nuevos espacios de parkings deseen contratar a la empresa para su gestión.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Renovación de la infraestructura web con una arquitectura, UX y UI optimizada y atractiva.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Empresas de renombre nacional que deseen una nueva infraestructura web que represente la autoridad de la empresa en su nicho.		
OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Tráfico SEO / SEM para conducir a la web.		
OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE Comunicación en redes sociales.		

4.4 SECTOR COMERCIO

TÍTULO Expowin ERP	Empresa: Daemon4 Contacto: Alejandro López Web: https://www.daemon4.com/ Correo: info@daemon4.com	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	Gestión de procesos.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Tienda de muebles.	
BREVE RESUMEN Expowin ERP es un programa de gestión vertical y sectorial, específicamente desarrollado para exposiciones y tiendas de muebles, sistemas de descanso o decoración. Un software de gestión en la nube, totalmente escalable y que ayuda a aumentar la eficiencia de todos los procesos que se dan en las tiendas de muebles.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Automatización de compras y ventas, ventas más sencillas y rápidas con TPV, organización de los clientes con un CRM, aplicación de cupones descuento a clientes, sincronización con del ERP con tienda online, etc.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Todas las áreas de la empresa.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Mejorar la gestión de la empresa en todos sus ámbitos.		
LOGROS CONSEGUIDO CON SU SOLUCIÓN Durante el primer mes, se optimizaron poco a poco todos los procesos. Esta situación va mejorando aún más a medida que los empleados van adaptándose al uso del nuevo ERP.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Cualquier tienda de muebles, decoración, iluminación, etc.		
OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Cualquier módulo extra que se pudiera implantar: pasarela B2C para vendedores, App para montadores, módulo de factura electrónica, etc.		
OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE La pasarela B2C para vendedores, App para montadores, módulo de factura electrónica, etc.		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.daemon4.com/soluciones/expowin-erp/		

<p>TÍTULO Ciberseguridad: SonicWall Capture Client</p>	<p>Empresa: Bitec Contacto: Javier Caro Web: https://www.bitec.es/ Correo: javier.caro@bitec.es</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Ciberseguridad.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Grupo Huertas Automoción es una gran red multimarca dedicada a la venta y reparación de turismos y vehículos industriales con concesionarios oficiales.</p>	
<p>BREVE RESUMEN SonicWall Capture Client ofrece la mejor protección antivirus de última generación. No solo destaca por ofrecer una protección efectiva contra amenazas, sino que la sinergia con la plataforma SonicWall permite una mayor visibilidad y protección tanto dentro como fuera de la red. Ser previsor para evitar ataques. Gracias a este software es posible detener los ataques antes de que se ejecuten y protegerse contra ransomware y malware conocidos y desconocido. Permite conocer aplicaciones vulnerables, su gravedad y por qué, así como controlar la gestión de licencias, resolución de problemas y mucho más de una manera sencilla y basada en la nube. Capture Client facilita una segunda oportunidad siempre. Restaurando cualquier dato afectado por un ataque con un clic de Windows.</p>		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Proteger a más de 380 usuarios potenciales y 30 servidores.</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Toda la empresa y puestos en los que se trabajase con un equipo informático.</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Aumentar la protección de sus empleados ante los nuevos ciberataques.</p>		
<p>¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Es aplicable a todas las empresas.</p>		
<p>OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Auditoría de ciberseguridad.</p>		
<p>OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE Auditoría de ciberseguridad.</p>		
<p>OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.bitec.es/sistemas-it/ciberseguridad/sonicwall/ https://www.bitec.es/noticias-bitec/grupo-huertas-mejora-su-ciberseguridad-con-bitec/ https://drive.google.com/open?id=1NJOIMQTyx3TXRHuZYM1Dcmws-MymwudT</p>		

<p>TÍTULO Marketing digital para Desguace París</p>	<p>Empresa: 2VM (2 Veces Marketing) Contacto: Pablo Ríos Web: https://dosvecesmarketing.com Correo: p.rios@dosvecesmarketing.com</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Sitio web y Presencia básica en internet, Comercio electrónico, Gestión de RRSS.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Desguace.</p>	
<p>BREVE RESUMEN</p> <p>Desguace París es una referencia en el ámbito de los recambios de vehículos, teniendo hasta más de 100.000 piezas en stock en su e-commerce. Con nuestro servicio de consultoría de marketing pudimos evaluar el estado de su tienda online a fin de optimizarla para aumentar la venta a través de este canal digital.</p> <p>Además, trabajamos el SEO de su web en base a una estrategia de palabras clave. Puntualmente, en navidad o en black friday, realizamos campañas de promoción y publicidad que incluyen: Desarrollo y Mantenimiento Ecommerce; Diseño y configuración de Google Ads; Diseño y configuración de Social Ads; Diseño y envío de mailing; y Diseño gráfico para publicidad exterior.</p>		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO?</p> <p>Mejorar la tasa de conversión del ecommerce en ventas online.</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO?</p> <p>Marketing y ventas</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN?</p> <p>Optimizar el proceso de conversión de usuario a cliente en el entorno ecommerce.</p>		
<p>LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN</p> <p>Optimización del site y de la tasa de conversión a venta, así como las ventas mensuales y el ticket medio / carrito.</p>		
<p>¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO?</p> <p>Empresas con un ecommerce en general</p>		
<p>OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO</p> <p>Tráfico SEO / SEM para nutrir el ecommerce.</p>		
<p>OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE</p> <p>Tráfico SEO / SEM e Influencers</p>		
<p>OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL</p> <p>https://drive.google.com/open?id=1wQpL_bmLDg6ha2_ntGqMMbNvis0O_RkM</p>		

TÍTULO SyncroLogis	Empresa: Walfen Technologies S.L.U. Contacto: Miguel Angel Ruiz Web: https://walfen.com Correo: info@walfen.com	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	Comercio electrónico, BI y analítica, gestión de procesos.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Software.	
BREVE RESUMEN SyncroLogis es una aplicación web para automatizar la logística entre plataformas ecommerce (Shopify) y marketplaces (Amazon) con almacenes. Además ofrece un sistema avanzado de informes y notificación.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? La integración y gestión entre las plataformas de comercio electrónico y los almacenes se hacía manualmente.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Logística y ventas.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Facilitar los procesos logísticos.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN La solución se va a lanzar el 1 de abril, por lo que no tenemos feedback.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Empresas de logística. Empresas que venden sus productos por internet.		
OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Creación de aplicaciones web de administración y gestión de procesos.		
OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE Business Intelligence sobre inventarios y devoluciones...		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://syncrologis.com/		

TÍTULO Mejora imagen digital	Empresa: TNW Co. Business Innovation & Development, SL Contacto: Daniel Valera Web: www.tnwagency.es Correo: info@tnwagency.es	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	Sitio web y Presencia básica en internet, Gestión de redes sociales.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Redes Sociales y Web.	
BREVE RESUMEN Ayudamos a mejorar la imagen digital de los negocios. Estudiando la historia y el mensaje de cada empresa de forma personalizada para mostrar, en las plataformas digitales, el mensaje audiovisual más representativo		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? La empresa no mostraba su potencial en redes sociales.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Branding.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Mejorar la imagen de marca en RRSS.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Aumento de 1500 seguidores.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Cualquier empresa.		
OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Marketing Digital.		
OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE Implementar marketing digital.		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://tnwagency.es/nuestros-clientes/		

TÍTULO Página Web + e-commerce	Empresa: Francisco Richarte Medina Contacto: Francisco Web: https://www.aresk.es/ Correo: francisco@richarte.es	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	Sitio web y presencia básica en internet, comercio electrónico, gestión de redes sociales.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Venta de carne.	
BREVE RESUMEN Uno de nuestros clientes necesitaba difundir a través de la red sus productos y le diseñamos una web + e-commerce dónde aparecen sus productos y cualquier cliente los puede comprar de una manera fácil y sencilla, obteniendo nuevos clientes y ventas. A través de una web sencilla e intuitiva proporcionamos toda la información que sus clientes necesitan, y la posibilidad de comprar sus productos.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? No tenían web ni manera de vender automáticamente a través de internet, tampoco disponían de redes sociales.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Ventas y promoción.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Poder vender de manera automática por internet y conseguir más clientes para que compren sus productos.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Los seguidores aumentaron un 1000 % en la última semana. La venta ha aumentado un 20% en el último mes.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Las empresas de la Región de Murcia que no disponen de formatos digitales o quieren mejorarlos profesionalmente.		
OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO La planificación de un proyecto SEO para posicionar en Google.		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://gaihahalalfood.com/ https://drive.google.com/open?id=11NOUVnJ5MZ81ccMatpnq871hrUlhhMZ0		

TÍTULO Página Web	Empresa: AresK aumenta tu visibilidad Contacto: Francisco Web: https://www.aresk.es Correo: francisco@richarte.es	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	Sitio web y presencia básica en internet.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Venta de productos tecnológicos al por mayor.	
BREVE RESUMEN Un cliente necesitaba tener presencia en internet para que sus clientes les encontrasen y pudiesen ver todo lo que ofrecían. Con nuestro servicio le proporcionamos una web moderna y multilingüe más un correo personalizado con la marca de su empresa que les permite aparecer en Google y en distintos directorios para mejorar la imagen y las ventas de su empresa.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Su marca no tenía ninguna presencia en internet.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Marketing.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Aumentar la visibilidad y la calidad de su marca en internet.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN más de 100 visitas nuevas a su web en la última semana.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Negocios de la Región de Murcia que quieran mejorar la calidad de su marca a través de una web.		
OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Un plan SEO avanzado o la gestión de las redes sociales para aumentar las visitas.		
OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE Sin duda alguna el SEO.		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.aresk.es/paginas-web/ https://drive.google.com/open?id=1ZTPUODm-EVSPOK8btwc50vqoegeI79t		

TÍTULO CRM SUNUBE	Empresa: SIT ON CLOUD - SUNUBE Contacto: DAVID SÁNCHEZ Web: https://sunube.es/ Correo: david@sunube.es	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	Gestión de clientes.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Compra venta de vehículos.	
BREVE RESUMEN Gestión de clientes potenciales, proyectos, base de conocimiento y sistema de tickets de soporte para clientes y personal interno.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? No habia registros de la gestión con el cliente.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? IT		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Organizar los leads y contactar con los clientes de una manera organizada.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Cualquiera.		
OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Oficina virtual, comunicaciones seguras, ciberseguridad...		
OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE Oficina virtual.		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://sunube.es/kit-digital-ayuda/		

<p>TÍTULO Proyecto de comercio electrónico B2B más B2C desarrollado para una empresa española fabricante de bicicletas</p>	<p>Empresa: Algoratma Soluciones S.L Contacto: José María Caballero Web: www.algoratma.es Correo: info@algoratma.es</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Sitio web y Presencia básica en internet, comercio electrónico, gestión de procesos.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Empresa fabricante de bicicletas de ámbito internacional.</p>	
<p>BREVE RESUMEN Proyecto implantado sobre la plataforma de Ecommerce PrestaShop y totalmente integrado con el software de gestión de la Empresa o ERP (Microsoft Dynamics Nav, más conocido como Navision). Proyecto con el objetivo de avanzar en el mercado europeo partiendo de una presencia relevante de distribuidores en España y Portugal. Este proyecto incluye módulos exclusivos de Algoratma como multi-almacén, histórico de ventas, software de movilidad para comerciales, entre otros. La Empresa disponía de una solución de Ecommerce que no le aportaba las soluciones que necesitaban y desde Algoratma les desarrollamos el proyecto acorde a sus necesidades reemplazando la solución anterior.</p>		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? El cliente tiene un negocio muy importante y consolidado en el canal presencial pero quería incrementar sus ventas potenciando el canal online a sus clientes B2B (venta al mayor) y B2C (venta al público).</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Se colaboró estrechamente con los departamentos de Comercial y Marketing, Tecnología y Administración.</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? El objetivo es potenciar las ventas y mejorar la comunicación con sus clientes.</p>		
<p>LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Nos consta la satisfacción del cliente a efectos de la eficacia de las soluciones aportadas desde Algoratma, a pesar de que aun no disponemos de los datos estadísticos de la Empresa.</p>		
<p>¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Cualquier empresa de cualquier sector y tamaño que esté interesada en soluciones de comercio electrónico B2C (venta al público), B2B (venta al mayor) y/o soluciones de movilidad para sus comerciales, integradas y conectadas con su ERP (software de gestión).</p>		

OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO

Con nuestra solución, el cliente podrá gestionar desde un único sistema, la información necesaria que optimice su Ecommerce, ya sea a través de su ERP o de PlusERP (Add-On exclusivo de Algoratma), que aporta a su ERP toda la potencia PrestaShop. Con esta solución se integran todas las tablas y campos existentes en PrestaShop que no existen en su ERP en una base de datos paralela y conectada a tiempo real con él.

OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE

VentaPro Mobility: Para empresas B2B, además de la solución de comercio electrónico, Algoratma puede aportar un software de movilidad para los comerciales, para realizar pedidos en presencia del cliente, implicando que de forma inmediata y automática se inserten en el ERP de la Empresa para su preparación y envío. Además los comerciales pueden consultar clientes, artículos, ofertas, histórico de ventas, etc.

OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL

<https://algoratma.es/content/erp-integrados-conector/erp-integrados/>

<https://drive.google.com/open?id=1MJMdbWndWTG8H03VH214czgUx18COQCu>

TÍTULO Presencia avanzada en internet	Empresa: Virtualtec.es Contacto: Andrés Sola Sánchez Web: https://virtualtec.es/ Correo: andres.sola@virtualtec.es	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	Comercio electrónico, Presencia avanzada en internet.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Venta de productos para el sector de la moto.	
BREVE RESUMEN En este caso se hizo una optimización completa del ecommerce para adaptarlo a los criterios de posicionamiento en buscadores, teniendo en cuenta la estrategia de negocio y los objetivos propuestos por el departamento de marketing de la empresa. Las tareas principales fueron una organización correcta de la arquitectura de la información, priorizando los productos y marcas que necesitaban una mayor visibilidad y donde más valor podíamos aportar. Análisis de la competencia y optimización del gestor de contenidos que en este caso era Prestashop.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Optimización de la arquitectura de la tienda online y del gestor de contenidos actual.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Marketing y ventas.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Aumentar las ventas del canal online y mejorar su presencia en Internet.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN +200% en tráfico orgánico, +60% en volumen de facturación orgánico y +50% en volumen de facturación general.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Todo tipo de tiendas online o páginas de servicios que quieran aprovechar el canal online para aumentar sus ventas.		
OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Aumentar la visibilidad de las tiendas físicas en Internet y afianzarlas como empresa destacada en el sector.		
OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE Publicidad online en diferentes canales como Google Ads.		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://virtualtec.es/seo/		

TÍTULO Tienda online en el sector de la alimentación	Empresa: Grita Internet SL Contacto: Antonio Pastor Web: www.gritainternet.com Correo: info@gritainternet.com	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	Sitio web y presencia básica y avanzada en internet, comercio electrónico, gestión de redes sociales, gestión de clientes, bi y analítica, servicios y herramientas de oficina virtual, gestión de procesos, marketplace.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Venta minorista de alimentación.	
BREVE RESUMEN Venta online de productos de alimentación, conservas de mariscos, pescado y vegetales de marcas de calidad, embutidos, quesos y salazones, en el territorio nacional. En dos años, se alcanzan ya unas ventas de 10.000 € /mes con más de 100 pedidos mensuales. Estrategia de captación de clientes a través de acciones de publicidad en Google Ads, y posicionamiento SEO. Estrategia de ventas también en Amazon.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? La mejora del posicionamiento de las empresas en Internet es una estrategia al alcance de cualquier empresa a día de hoy. Destacar especialmente a las empresas industriales, existe menos competencia en Internet y no tienen estrategias online.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Ventas y marketing.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Mejora del posicionamiento en Internet, captación de clientes y mejora de ventas.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Ventas online de 10.000 €/mes con tienda online y Amazon.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Empresas industriales con ventas B2B.		
OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Planes de marketing digital, publicidad en internet, automatización del marketing, etc.		
OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE Marketing digital.		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL www.gritainternet.com		

TÍTULO Campañas de dinamización del comercio	Empresa: 2VM (2 Veces Marketing) Contacto: Pablo Ríos Web: https://dosvecesmarketing.com Correo: p.rios@dosvecesmarketing.com	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	Sitio web y Presencia básica en internet, Comercio electrónico, Gestión de redes sociales, BI y analítica.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Comercio local.	
BREVE RESUMEN <p>Para dinamizar el consumo local en municipios como Mazarrón, Los Alcázares, Campos del Río, y otros municipios. Diseñamos varias campañas de marketing digital y offline en base a estrategias clave de marketing. Estas campañas de publicidad y marketing partían de varias acciones a desarrollar en un tiempo específico.</p> <p>Partiendo por el concepto de la temática de la campaña diseñamos un claim (un nombre) y publicidad offline y exterior en varias dimensiones (Cartelería y mupis) para reforzar las acciones principales de dinamización. A nivel digital creamos una landing page en donde el ciudadano puede encontrar toda la información relativa a la campaña y como participar en ella. Incluimos mecanismos de sorteos e incentivos para aumentar las compras a nivel local, como por ejemplo una ruleta de premios en el caso de la campaña de “Los Alcázares: A todo corazón”</p> <p>Además, reforzamos toda comunicación de dichas campañas por redes sociales con creación de creativities y contenidos específicos.</p>		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Necesidad de dinamizar al comercio local, muy afectado por las continuas crisis que afectan a la población, así como el cambio de tendencia de consumo entre la población más joven y su preferencia por lo digital.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Marketing y Consejerías de Comercio.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Dinamizar y potenciar las ventas en los comercios locales de cada zona geográfica trabajada.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Mejora de las ventas en los comercios relacionados con el ámbito de influencia de los. Municipios indicados.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Instituciones públicas a cargo de áreas de comercio y turismo		
OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Influencers.		

OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE

Influencers.

OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL

<https://drive.google.com/open?id=1HaqNxRzWu5tkhklKMN7H0vumfBZ8ats>

4.5 OTROS SERVICIOS Y SECTORES

<p>TÍTULO Implantación de Odoo ERP</p>	<p>Empresa: ONMI ENGINEERING TEAMS S.L. Contacto: Guillermo Robles Web: www.onmiengineering.es Correo: g.robles@onmi.es</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>BI y analítica, Gestión de procesos.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Diversos sectores de actividad.</p>	
<p>BREVE RESUMEN Una solución integral de Odoo como ERP&CRM en diversos sectores en los que se queda totalmente vinculados los departamentos de ventas, compras, facturación, contabilidad, almacén o proyectos.</p>		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Todas las empresas a las que se le ha trabajado seguían el mismo patrón: gestión de almacén mediante Excel o Factusol de manera muy básica, gestión de facturación en Factusol o programas similares y la gestión contable estaba externalizada, lo que conlleva no saber la salud financiera de tu empresa mínimo cada mes y medio.</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Nuestras implantaciones se puede acometer en todos los departamentos que se requiera.</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? La de ganar eficiencia en todas las áreas de la empresa.</p>		
<p>LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN El más reseñable es que todas las implantaciones dejan de utilizar papel. En una implantación se consiguió facturar 3 veces más, pasando de 4M€ de Facturación a 12 M€, sin necesidad de contratar a ningún perfil administrativo más.</p>		
<p>¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Cualquier empresa en cualquier sector, Odoo ERP&CRM es una solución Open Source que se amolda a toda clase de tamaño de empresa.</p>		
<p>OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL www.odoo.com</p>		

<p>TÍTULO App de notificación de incidencias urbanas</p>	<p>Empresa: Iotic Solutions, S.L. Contacto: Amparo Roca Web: https://www.ioticsolutions.com/ Correo: aroca@ioticsolutions.com</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Gestión de incidencias.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Ayuntamientos.</p>	
<p>BREVE RESUMEN App móvil para la comunicación entre Ayuntamientos y ciudadanos que permite la notificación de incidencias o desperfectos encontrados en el municipio. Esta vía de comunicación permite realizar una mejor gestión de los recursos y resolver las incidencias de manera más rápida y eficaz.</p>		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Mejora en el proceso de detección de desperfectos o incidencias en el municipio, a través de la participación ciudadana.</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Mantenimiento, urbanismo y empresas de subcontratas.</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Facilitar la participación ciudadana y ser más eficientes reparando desperfectos o resolviendo incidencias.</p>		
<p>LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Mejora de la satisfacción del ciudadano y gestión de incidencias y desperfectos.</p>		
<p>OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.ioticsolutions.com/lorqui/</p>		

TÍTULO Multiplo ERP	Empresa: Daemon4 Contacto: Alejandro López Web: https://www.daemon4.com/ Correo: info@daemon4.com	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	Gestión de clientes.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Empresa distribuidora de material eléctrico a profesionales del sector.	
BREVE RESUMEN Multiplo ERP es un potente programa de gestión para ferreterías, un software para la gestión de empresas distribuidoras de material industrial y eléctrico y almacenes. Un programa de gestión para distribuidores, 100% en la nube, que se adapta a la medida de tu empresa e integra todas las áreas del negocio, desde las compras a los puntos de venta: control de stock, facturación, contabilidad, e-commerce... Además, el ERP en la nube permite acceder a él en cualquier momento y desde cualquier lugar.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Un programa que optimizara todos los procesos de la empresa en una única herramienta: control de stock, almacén, pedidos, albaranes, facturas, clientes, etc.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? El uso del ERP implica todas las áreas de la empresa.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Mejorar la gestión de la empresa, ahorrar tiempo en procesos y reducir el número de errores.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Durante los tres primeros meses, el tiempo invertido en gestión administrativa se redujo un significativamente.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Cualquier empresa de distribución de material eléctricos, suministros industriales, suministros de ferretería, distribución alimentaria, etc.		
OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE Un Sistema de Gestión avanzada de Almacenes (SGA).		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.daemon4.com/soluciones/multiplo-erp/		

TÍTULO Portal del Ayto. de Alcorcón	Empresa: Introbay Web Services, S.L. Contacto: Ignacio López Flores Web: www.introbay.com Correo: ignacio@introbay.com	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	Sitio web y presencia básica y avanzada en internet, servicios y oficina virtual.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Ayuntamiento.	
BREVE RESUMEN Gestor de contenidos a medida en el que los miembros de todas las concejalías del ayto. pueden añadir su propio contenido, poniendo a disposición de los ciudadanos todo lo referente a la ciudad. Cumple con todos los requisitos del Observatorio de Accesibilidad Web de España. Se ha implantado la solución utilizando microservicios dockerizados, escalables y monitorizados.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? El ayto. tenía un cuello de botella en el dpto. de informática, que era el responsable de introducir toda la información al ciudadano. El no tener una herramienta de gestión de contenidos avanzada les estaba haciendo perder transparencia y capacidad de comunicación. Esa falta de comunicación hacía que los ciudadanos tuviesen que llamar por teléfono o acudir a oficinas.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Todas las concejalías.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Mejorar la comunicación al ciudadano y cumplir con la ley de transparencia.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Se ha conseguido un incremento del 90% en visitas al portal en dos meses.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Empresas que tengan grandes necesidades de mejorar su comunicación con sus clientes a través de la generación de contenidos o boletines de noticias.		
OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Dockerización de servicios, hosting escalable, monitorización de servicios, cuadro de mandos, oficina virtual, gestión de cita previa, ley de transparencia.		
OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE Mejora de la comunicación con el ciudadano a través de otros canales, como RRSS.		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://introbay.com/portfolio/portal-del-ayto-de-alcorcon https://drive.google.com/open?id=1qPT7dytl121LLlgBl2_STRe1dlnsi_GQ		

TÍTULO Gestión de redes sociales	Empresa: AresK, llega a + clientes Contacto: Francisco Web: https://www.aresk.es Correo: francisco@richarte.es	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	Gestión de redes sociales.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Clínica dental.	
BREVE RESUMEN Procedimos a la implantación de un plan de redes sociales personalizado y profesionalizado para conseguir aumentar los seguidores de las redes sociales y fidelizar a los que ya tenían. A través de la reestructuración de uno de los perfiles en redes sociales y la programación de contenido interesante conseguimos aumentar en número de seguidores y el engagement.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Presencia testimonial y solo de promoción en redes sociales.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Marketing y ventas.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Mejorar la visibilidad en redes sociales para mejorar la marca y las ventas.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Aumento de visitas a Facebook del 100 % y un 23 % más de seguidores en Instagram.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Sectores de belleza y mejora de imagen.		
OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO La creación de una página web y su promoción mediante SEO.		
OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE Mejorar el SEO de su página web, posicionarla para atraer clientes en google.		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.aresk.es/redes-sociales/ https://drive.google.com/open?id=1ti9camU3VRa7yS-3HXtb_1YHsBWiH7n0		

TÍTULO Reserva de cita online	Empresa: Soft Elite Contacto: Jose Antonio Web: https://www.soft-elite.com Correo: segura@soft-elite.com	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	Servicios y herramientas de oficina virtual.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Sector sanitario.	
BREVE RESUMEN Herramientas dirigidas a gestionar las reservas Online y no perder un cliente. Se permite a los clientes gestionar las reservas sin tener que hacerlas por teléfono por medio de un gestor potente y sencillo de usar. El software permite disponer y gestionar una agenda adaptada al negocio y accesible desde cualquier dispositivo. La solución permite dar un servicio 365/24 en la captación de clientes. Además puede integrar el sistema de reserva de citas con un sencillo botón en tu Web o red Social, y gestionarlo de manera remota. Esto optimiza la gestión de campañas de captación de clientes en redes sociales, ya que el cliente puede reservar cita directamente pulsando sobre la imagen. Por último, realiza el envío automático de recordatorios de cita, rutas para llegar a tu negocio, aviso de cancelación o modificación de citas.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Perdida de citas.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Atención al cliente.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Que los clientes puedan realizar su reserva directamente desde su teléfono móvil. Dando un servicio 365/24 en la captación de clientes.		
LOGROS CONSEGUIDO CON SU SOLUCIÓN 0 citas perdidas.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Cualquier empresa que gestione citas.		
OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Cualquier servicio de gestión de citas.		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.soft-elite.com/autocitas/autocitas.asp		

TÍTULO iFishCan	Empresa: AI Talentum Contacto: Amparo Roca Web: https://www.aitalentum.com/ Correo: aroca@aitalentum.com	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	BI y analítica, gestión de procesos, IoT.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Industria conservera del pescado.	
BREVE RESUMEN Sistema inteligente para la monitorización del proceso productivo del sector conservero del pescado. Seguimiento de índices de producción, desperdicio/residuos generados, consumo energético, consumo de agua, emisiones de CO2, huella hídrica. Con capacidad de simular diferentes escenarios para la mejora de la toma de decisiones, tanto de producción como de medidas orientadas a la sostenibilidad.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Eficiencia energética e impacto ambiental.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Calidad y producción.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Reducir el impacto ambiental y mejorar la eficiencia energética.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Monitorización del proceso productivo.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Sector hortofrutícola.		

TÍTULO SecuHealth	Empresa: Walfen Technologies S.L.U. Contacto: Miguel Angel Ruiz Martinez Web: https://walfen.com Correo: info@walfen.com	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	BI y analítica y gestión de procesos.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Software.	
BREVE RESUMEN SecuHealth es un portal de pacientes seguro para clínicas privadas. Se utiliza para almacenar y compartir informes médicos, información de tratamientos, seguimiento de la evolución del paciente, gráficos de crecimiento y gestión de citas médicas.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? No existía la posibilidad de compartir la historia médica entre paciente y múltiples clínicas.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Administración.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Unificar los historiales clínicos de los pacientes.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN La aplicación ha logrado casi 300 usuarios con los datos de más de 1600 pacientes.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Clínicas privadas, médicos y fisioterapeutas.		
OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Desarrollo de portales de paciente o aplicaciones web personalizadas para clínicas.		
OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE Creación de tratamientos médicos interactivos.		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://secuhealth.com/es/ https://drive.google.com/open?id=1HC6wQew9YQamlMs2cAjkikc6XTbYx1vk , https://drive.google.com/open?id=1Dr1-Gm57OSJmekcYDbu7oGITlxW6OLcq		

TÍTULO Power BI	Empresa: Bitec Contacto: Javier Caro Web: www.bitec.es Correo: marketing@bitec.es	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	BI y analítica.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Departamento comercial.	
BREVE RESUMEN Cuadro de mando con información sobre las ventas operativas y comerciales, que les permitía analizar distintas dimensiones propias de su negocio. El cuadro permitía visualizar por importes o por número de casos (la unidad de cada producto creado para sus clientes), ver la evolución de dichas ventas o casos en el tiempo, por rankings, proporciones, etc. Además, desde ese mismo cuadro se puede ver las ventas por zona geográfica (geolocalización y mapas), y en todos los casos se podía profundizar en detalle máximo. 360 Power BI, permite construir cuadros de mando en poco tiempo y conectado con los principales ERP del mercado (SAP y Business Central).		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Toma de decisiones.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Comercial.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Mejorar la productividad.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Gestión de los departamentos de finanzas, compras, ventas, cobros y pagos, gestión de stock, logística, producción, marketing y retail.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Todos.		
OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO ERP, CRM, ciberseguridad y cloud.		
OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.bitec.es/business-intelligence/power-bi/ https://www.bitec.es/herramientas-bi/cella-medical-de-excel-a-power-bi/		

<p>TÍTULO Consultoría integral</p>	<p>Empresa: Isotader Contacto: Paqui Balsalobre Web: https://www.isotader.com/ Correo: pbalsalobre@isotader.com</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Consultoría.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Empresas de servicios, alimentación, industria, construcción.</p>	
<p>BREVE RESUMEN El compromiso de nuestra consultoría es el de asesorar a las más innovadoras compañías en la resolución de sus problemas de negocio más complejos, anticipando los problemas globales y los mayores desafíos del mercado. Lo hacemos posible a través de un elevado conocimiento de los clientes y de los sectores, y desarrollando servicios multidisciplinares únicos, que permitan dar una solución diferencial a estos retos.</p>		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Procesos relacionados con la normativa ambiental, de protección de datos, de calidad, tecnología y estrategia.</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Calidad, Dirección, Producción</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Dar solución integral a los retos de transformación más complejos, asesorando desde la definición de la estrategia hasta su implementación.</p>		
<p>LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Mejora de la gestión empresarial.</p>		
<p>OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.isotader.com/consultoria/</p>		

TÍTULO Ticka	Empresa: Isotader Contacto: Paqui Balsalobre Web: https://www.isotader.com/ Correo: pbalsalobre@isotader.com	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	Gestión de procesos, App móvil.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Empresas de servicios, hostelería, laboratorios, construcción, limpieza,...	
BREVE RESUMEN Aplicación para el control de la jornada laboral.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Cumplimiento de la ley de control horario en una sola herramienta, de un modo sencillo y adaptable al tamaño de la empresa. Facilitar el fichaje de los equipos de trabajo remoto y de empleados que realizan su trabajo en diferentes ubicaciones.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Recursos humanos y administración.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Control horario sencillo y flexible.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Gestión horaria del personal según normativa.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Cualquier que tenga que cumplir con la normativa de control horario.		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.isotader.com/portfolio-items/control-de-horario/		

TÍTULO Itader	Empresa: Isotader Contacto: Paqui Balsalobre Web: https://www.isotader.com/ Correo: pbalsalobre@isotader.com	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	Gestión de procesos.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Sector cerámico.	
BREVE RESUMEN iT@der es una plataforma web para la administración documental y operativa de cualquier sistema de gestión estandarizado (ISO 9000, 14000, 22000, BRC, IFS, OHSAS 18000, 17025, 15189, 27000, etc) a través de navegadores y de manera fácil y sencilla. Esencial para todo tipo de empresas, entidades y organizaciones que dispongan o estén en fase de implantación de un sistema de organización en cualquiera de sus áreas: Calidad, Medio Ambiente, Seguridad, Ética y Responsabilidad Social Corporativa, etc...) y que se dirijan hacia un modelo de gestión de la excelencia. Personalizable para cualquier organización orientada por estrategia y procesos internos hacia la excelencia.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Automatización en la gestión y trazabilidad de documentación, reducción en tiempo de revisión, restricción de acceso a la documentación, sistema de alarmas en cuanto a la gestión de documentos.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Calidad.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Administración documental y operativa de cualquier sistema de gestión estandarizado de manera fácil y sencilla.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Mejora en los sistemas de gestión.		
¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Industria y servicios.		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.isotader.com/portfolio-items/926/		

<p>TÍTULO Programación a medida</p>	<p>Empresa: Isotader Contacto: Paqui Balsalobre Web: https://www.isotader.com/ Correo: pbalsalobre@isotader.com</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Sitio web y Presencia en internet, Comercio electrónico, Gestión de procesos, Web.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Empresas de servicios, Colegios Oficiales, Industria, Alimentación.</p>	
<p>BREVE RESUMEN Desarrollo de software a medida, adaptado a las necesidades específicas de tu negocio, escalable y con opciones de integración y adaptaciones futuras.</p>		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Ahorro de papel, mejora de la gestión del tiempo, soluciones a medida</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Calidad, administración y producción.</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Resolver problemas específicos de la actividad de la empresa.</p>		
<p>LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Optimización de recursos.</p>		
<p>OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.isotader.com/portfolio-items/programacion-a-medida/</p>		

<p>TÍTULO Campaña de Marketing 360 para Feria del Mueble de Yecla</p>	<p>Empresa: 2VM (2 Veces Marketing) Contacto: Pablo Ríos Web: https://dosvecesmarketing.com/ Correo: p.rios@dosvecesmarketing.com</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Sitio web y Presencia básica en internet, Gestión de redes sociales, BI y analítica, Presencia avanzada en internet.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Ferias y Congresos.</p>	
<p>BREVE RESUMEN Titulares como este de Murcia Economía “El marketing, clave del éxito de una Feria del Mueble de Yecla de récord” nos dan la vida. En cada edición de la FMY nuestra agencia de marketing digital y offline ha estado al frente de un evento que ha superado las expectativas tanto de visitantes profesionales como de sus expositores. Los 3 factores que han favorecido estos logros se deben a:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Investigación del perfil visitante. - Estrategia proactiva de comunicación y marketing. - Comunicación y creatividad coherente con la marca. 		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Mejorar la cantidad de visitantes de cada edición, para así fomentar las relaciones comerciales de los expositores.</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Marketing</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Mejorar la captación de visitantes por medio de campañas más digitalizadas y segmentadas de forma más optimizada.</p>		
<p>LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Mejora de inscripciones y visitantes, con respecto a ediciones anteriores</p>		
<p>¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Ferias, eventos y congresos</p>		
<p>OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Marketing de referidos</p>		
<p>OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE Marketing de referidos, influencers.</p>		

<p>TÍTULO Campaña Integral de Marketing para AOTEC</p>	<p>Empresa: 2VM (2 Veces Marketing) Contacto: Pablo Ríos Web: https://dosvecesmarketing.com/ Correo: p.rios@dosvecesmarketing.com</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Sitio web y Presencia básica en internet.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Telecomunicaciones.</p>	
<p>BREVE RESUMEN AOTEC es una Asociación Nacional de Operadores de Telecomunicaciones y Servicios de Internet que comprende casi 800 pequeñas empresas repartidas por todo el territorio nacional. Aspira a convertirse en un referente a nivel nacional y europeo de este sector y nosotros vamos a ayudarles a conseguirlo. Con un trabajo previo de planificación y estrategia y un repaso a su identidad corporativa, nos pusimos al cargo de la comunicación y del marketing digital de la marca AOTEC. Con una identidad de marca y línea gráfica renovada, ahora AOTEC luce más moderna y vibrante que nunca. Renovamos igualmente, su web corporativa tanto el área pública como la zona privada, con el fin de que resulte más sencilla, práctica y atractiva al usuario, encontrando la información que necesita en cada momento, con los menos clics posibles. Además, los acompañamos cada mes con marketing estratégico para cumplir hitos clave como la captación continua de nuevos socios y fidelizar con aportación de valor continua a los asociados actuales.</p>		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Mejorar su identidad visual y así su reputación y autoridad en el sector.</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Marketing</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Ganar en autoridad, posicionarse como una asociación referente del sector.</p>		
<p>LOGROS CONSEGUIDO CON SU SOLUCIÓN Renovación integral de la identidad visual de la asociación.</p>		
<p>¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO? Asociaciones de profesionales.</p>		
<p>OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Campañas SEO / SEM para generar tráfico a la nueva infraestructura web.</p>		
<p>OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE SEO / SEM, Social Media y campañas de captación de asociados</p>		
<p>OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://drive.google.com/open?id=16sNoTfSBqzMbgBvM5C1AG8rQ_JftsSOo</p>		

<p>TÍTULO App de notificación de incidencias urbanas</p>	<p>Empresa: Iotic Solutions, S.L. Contacto: Amparo Roca Web: https://www.ioticsolutions.com/ Correo: aroca@ioticsolutions.com</p>	
<p>TECNOLOGIA IMPLANTADA</p>	<p>Gestión de incidencias.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Ayuntamientos.</p>	
<p>BREVE RESUMEN App móvil para la comunicación entre Ayuntamientos y ciudadanos que permite la notificación de incidencias o desperfectos encontrados en el municipio. Esta vía de comunicación permite realizar una mejor gestión de los recursos y resolver las incidencias de manera más rápida y eficaz.</p>		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Mejora en el proceso de detección de desperfectos o incidencias en el municipio, a través de la participación ciudadana.</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Mantenimiento, urbanismo y empresas de subcontratas.</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Facilitar la participación ciudadana y ser más eficientes reparando desperfectos o resolviendo incidencias.</p>		
<p>LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Mejora de la satisfacción del ciudadano y gestión de incidencias y desperfectos.</p>		
<p>OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.ioticsolutions.com/lorqui/</p>		

TÍTULO Capture	Empresa: Isotader Contacto: Paqui Balsalobre Web: https://www.isotader.com/ Correo: pbalsalobre@isotader.com	
TECNOLOGIA IMPLANTADA	Gestión de procesos, plataforma de gestión de audio y video.	
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE	Sala de juicios orales.	
BREVE RESUMEN Software enfocado en capturar e indexar audio y video desde cualquier fuente conectada a un ordenador.		
¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO? Difusión y acceso a contenido audiovisual de manera masiva y accesible.		
¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO? Área jurídica.		
¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN? Gestionar de forma integral todo el proceso de tratamiento de los registros de audio y vídeo. Contempla desde la captura de los contenidos multimedia hasta la posterior difusión de los mismos. De esta manera se favorece la transparencia y accesibilidad de los contenidos para los usuarios que lo requieran. Las etapas de grabación, indexación, transcripción, almacenamiento, tratamiento y consulta de los documentos audiovisuales se realizan de manera fácil e intuitiva.		
LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN Mejora en la gestión de ficheros de audio y vídeo.		
OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO Ayuntamientos.		
OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL https://www.isotader.com/portfolio-items/capture/		

<p>TÍTULO Landing web para Grupo Sureste</p>	<p>Empresa: 2VM (2 Veces Marketing) Contacto: Pablo Ríos Web: https://dosvecesmarketing.com/ Correo: p.rios@dosvecesmarketing.com</p>	
<p>TECNOLOGIA TIC IMPLANTADA</p>	<p>Sitio web y Presencia básica en internet, Comercio electrónico, Gestión de RRSS, BI y analítica.</p>	
<p>ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA CLIENTE</p>	<p>Seguridad.</p>	
<p>BREVE RESUMEN</p> <p>Grupo Sureste, una empresa líder de seguridad en España, nos encargó un trabajito: sacar a luz su producto innovador, una alarma súper potente e inteligente para proteger el hogar frente a robos y ocupaciones. Diseñamos una estrategia integral combinada de varias acciones de marketing digital y offline para conseguir sus objetivos de venta.</p> <p>Lo primero que hicimos fue crear una landing específica que presentara dicho producto de una forma atractiva, acompañada de una argumentación cuidada y persuasiva. A continuación diseñamos unas campañas publicitarias de Social Ads en Facebook y campañas de SEM con Google Ads con el objetivo de atraer tráfico y captar clientes potenciales en la Región de Murcia y comunidades colindantes.</p> <p>Finalmente, y no por ello menos importante, configuramos diversas herramientas de analítica en la landing como Google Analytics, Google Tag Manager y el Pixel de Facebook. Dichas herramientas no solo nos ofrecen datos muy valioso sobre cómo van las campañas, sino que nos ayudan a optimizar la landing y a mejorar su ratio de conversión de forma progresiva.</p>		
<p>¿QUÉ SE PODÍA MEJORAR EN LA EMPRESA? ¿QUÉ OPORTUNIDADES O PROBLEMAS SE HABÍAN DETECTADO?</p> <p>Potenciar el nuevo servicio de la empresa mediante medios digitales que captasen leads.</p>		
<p>¿QUÉ AREAS O DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA CLIENTE ESTÁN RELACIONADOS CON EL DESARROLLO REALIZADO?</p> <p>Marketing y ventas</p>		
<p>¿QUÉ OBJETIVOS O FINES PRETENDÍAN ALCANZAR CON SU SOLUCIÓN?</p> <p>Conseguir leads interesados en el nuevo producto / servicio de la empresa.</p>		
<p>LOGROS CONSEGUIDOS CON SU SOLUCIÓN</p> <p>Captación de Leads cualificados mediante la landing desarrollada, a la que se derivó tráfico desde diversas acciones SEM.</p>		
<p>¿QUÉ OTROS SECTORES O TIPOS DE EMPRESAS TAMBIÉN SE PUEDEN BENEFICIAR DE ESTA SOLUCIÓN / CASO DE ÉXITO?</p> <p>Empresas en proceso de lanzamiento de un nuevo producto o servicio.</p>		
<p>OTROS SERVICIOS U OPORTUNIDADES PODRÍAN SER COMPATIBLES CON EL DESARROLLO REALIZADO</p> <p>Tráfico SEO.</p>		

OTROS SERVICIOS QUE PODRÍAN SEGUIR MEJORANDO EL MODELO DE NEGOCIO DE SU EMPRESA CLIENTE

Creación de ofertas flash, packs, etc., que potencien la venta del producto.

OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL

https://drive.google.com/open?id=1QuYzkcvs_KdBUb4g-vfrpisWggVlf_T8

En esta publicación empresas del ámbito TIC nos muestran 54 casos de mejora de los modelos de negocio gracias a la transformación digital.

El fin de esta publicación es estimular la demanda tecnológica para la aceleración tecnológica y apoyo a los sectores estratégicos de la Región de Murcia en el marco de la Oficina Acelera Pyme – Región de Murcia de CTM, en especial pymes y autónomos.

La presente publicación se enmarca como entregable de la Convocatoria de ayudas 2020 para la Creación de la Red de Oficinas Acelera Pyme C009/20-ED con número de expediente 2020/0920/00091982



Fondo Europeo de Desarrollo Regional
“Una manera de hacer Europa”