



# Tecnología para tu Empresa

  
  
CENTRO DE RECURSOS



**Claves para  
aprovechar  
el kit digital**

**EL OBJETIVO DE ESTE PROGRAMA ES IMPULSAR LA DIGITALIZACIÓN DE PYMES Y AUTÓNOMOS**

# Claves para aprovechar el kit digital

Las beneficiarias de este programa de ayudas tienen que ser organizaciones de entre 10 y 49 empleados, inscritas en el censo de empresarios de la Agencia Tributaria. Ecommerce, ciberseguridad o tecnologías de gestión empresarial, están entre los servicios que más demandarán las pymes españolas.

**E**l Kit Digital, programa que cuenta con un presupuesto de 3.067 millones de euros de los fondos europeos de recuperación para el periodo 2021-2023, permitirá a pymes y autónomos acceder a ayudas de 12.000 euros, en el caso de tener entre 10 y 50 empleados; 6.000 euros, para aquellas de entre 9 y 3 empleados; y 2.000 euros, para las de menos de 3 y ningún empleado. La primera de ellas se lanzará antes de que este mes.

Esta es una gran oportunidad para estas empresas para impulsar su digitalización, y las pequeñas y medianas empresas son conscientes de ello, ya que 70.000 se han registrado para poder obtener la ayuda.

## **CINCO ÁREAS CLAVE**

La empresa Nuvix Consulting recomienda la inversión en cinco áreas que considera claves para aprovechar al máximo el programa de digitalización:



Toda la información sobre la situación TI de las empresas españolas en @TlyEmpresa\_ITDM



**1 Mejorar la presencia en Internet.** Hoy en día es imprescindible que los clientes encuentren a las marcas de forma rápida y concreta en Internet. La forma más sencilla de conseguir esto es tener un buen posicionamiento SEO, es decir, aparecer entre los primeros resultados de los buscadores gracias al valor del contenido web. Un método muy recomendable para conseguirlo es crear contenido atractivo en un blog que convierta a la marca

en prescriptor de su sector y genere interés en potenciales compradores.

**2 Gestión de redes sociales.** La comunicación entre las marcas y sus clientes ha dejado de ser unidireccional para convertirse en una charla mucho más participativa y colabora-

tiva. Las redes sociales han facilitado la comunicación bidireccional, abriendo a las marcas un canal de comunicación, atención al cliente y resolución de dudas, pero también permitiendo a los usuarios conectar directamente con las empresas para resolver cualquier duda y expresar cualquier queja. Por ello, es importante no tratar a las redes sociales como un canal de comunicación exclusivamente corporativa, sino como un instrumento de interacción y venta.

**3 Gestión de la experiencia del cliente digital.** Uno de los principales efectos que tuvo la pandemia en el comercio global fue el empuje de las ventas a través del comercio electrónico. En este contexto, es necesario cuidar la experiencia de compra del cliente digital para que sea tan positiva como la del consumidor del establecimiento físico. Por eso, es imprescindible tener una web sencilla, atractiva y diseñada para que los usuarios encuentren rápidamente sus productos y servicios y los adquieran de la forma más cómoda. Esto implica tiempos de carga rápidos y pocos pasos a la hora de procesar los pagos, pero la experiencia de compra digital no acaba ahí.

**4 Business intelligence y analítica de datos.** Los datos son hoy un gran activo para las compañías si son capaces de analizarlos para

## PRESENTACIÓN PROGRAMA



## QUÉ ES EL KIT DIGITAL



apoyar sus procesos de toma de decisiones. Y esto se consigue a través de soluciones de business intelligence. A grandes rasgos, las empresas pueden usar dos tipos de programas de Business Intelligence: las herramientas de gestión de descubrimiento de datos para recopilar información de múltiples fuentes mediante data mining (minería de datos) y las herramientas de gestión de datos para transformar los datos en información útil para la compañía.

**5 Gestión de procesos.** La tecnología BPM, de gestión de procesos de negocio, ayuda a agilizar la operativa de las compañías, automatizando lo posible para reducir los costes y el tiempo empleado en tareas rutinarias.

### **CÓMO APROVECHAR EL KIT DIGITAL**

El proyecto pone a disposición de las organizaciones un bono digital con una cuantía económica para que la administren escogiendo una o varias soluciones digitales de las ofrecidas por los agentes que desarrollen los servicios del catálogo. Estas ayudas son clave para la mejora de las pymes en España, el tipo de empresa más abundante en nuestro tejido empresarial y de la que depende buena parte de nuestra economía. Por ello, Seresco da las pautas para que una pyme aproveche el kit digital.

### **AUTODIAGNÓSTICO Y ELECCIÓN DE LAS SOLUCIONES**

En primer lugar, las empresas interesadas deben comprobar su nivel de digitalización, a través de

## **QUÉ PROYECTOS ENTRAN DENTRO DEL KIT DIGITAL**

**E**ntre los proyectos que se pueden llevar a cabo destacan:

- ❖ Desarrollo de sitio web para expandir la presencia en Internet de las pymes.
- ❖ Puesta en marcha de comercio electrónico con alta de catálogo de productos y configuración de métodos de pago.
- ❖ Redes sociales para promocionar la empresa, incluyendo un plan de medios sociales, monitorización y optimización de al menos una red social.
- ❖ Gestión digital de clientes y proveedores con el fin de optimizar las relaciones con prescriptores actuales y potenciales, así como de oportunidades de negocio.
- ❖ Gestión de procesos para automatizar procesos de negocio relacionados con aspectos operativos o productivos, entre los que se encuentran la contabilidad y las finanzas, la facturación, presupuestos, inventario, compras y pagos, recursos humanos, logística...
- ❖ Comunicaciones seguras para proteger las conexiones entre dispositivos y redes.
- ❖ Ciberseguridad para contar con herramientas de análisis y protección de la información.



## El Kit Digital cuenta con un presupuesto de 3.067 millones de euros de los fondos europeos de recuperación para el periodo 2021-2023

un test de autodiagnóstico, que está a su disposición mediante la plataforma Acelera Pyme. Una vez completado el formulario, deben acceder al catálogo de soluciones digitales, donde deberán elegir aquellas opciones ofrecidas por los agentes digitalizadores que mejor se adapten a sus necesidades.

Entre las soluciones digitales más demandadas a las que pueden optar las pymes se encuentran desde la puesta en marcha de un ecommerce para impulsar su venta online, hasta la incorporación de business intelligence o sistemas de ciberseguridad para la protección de redes corporativas, análisis de riesgos, securización de comunicaciones entornos colaborativos, etc. Según Seresco, otros de los servicios más demandados que se esperan activar bajo el kit digital consiste en la implementación de tecnologías de gestión de clientes (CRM) o de procesos empresariales (ERPs, proyectos Lean, Industria 4.0, plataformas



de gestión de compras y homologación de proveedores, etc.).

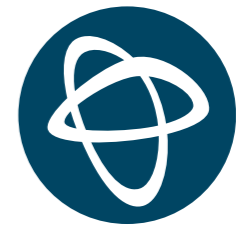
Posteriormente, las organizaciones deben solicitar la ayuda Kit Digital en la sede electrónica de Red.es y completar todos los pasos del formulario. Es necesario que las empresas solicitantes cumplan ciertos requisitos como disponer de la evaluación del nivel de madurez digital o estar al corriente de las obligaciones tributarias y frente a la Seguridad Social.

Pueden acogerse pequeñas compañías con entre 10 y 49 trabajadores, que estén inscritas en el censo de empresarios de la Agencia Tributaria, donde debe quedar reflejada la actividad económica desarrollada a la fecha de solicitud de la ayuda y con una antigüedad mínima de seis meses. No obstante, se espera que en los próximos meses salga una nueva convocatoria, respecto a empresas entre 6 y 9 empleados.

El plazo de presentación será de seis meses, hasta el 15 de septiembre, si bien podría finalizar antes de tiempo en el caso de que se agotase el crédito presupuestario establecido. ■

### **MÁS INFORMACIÓN**

-  [Toda la información sobre las tendencias tecnológicas en las empresas](#)
-  [El mercado cloud avanza](#)
-  [El futuro de las comunicaciones unificadas](#)
-  [La transformación del mercado de impresión](#)
-  [El mercado de almacenamiento camina hacia su consolidación](#)
-  [La importancia de la innovación en la era de la tecnología](#)
-  [Cuál es la propuesta de NFON para el mercado de la telefonía en la nube](#)
-  [Revista Digital Tecnología para Tu Empresa: Fondos Europeos, una oportunidad para las PYMES](#)
-  [Revista Digital Tecnología para Tu Empresa: Conectividad, comunicación y colaboración, claves del trabajo del futuro](#)



**NFON**  
Cloud Telephone System

Elige las soluciones  
de comunicaciones  
unificadas de NFON

**¡Hazte Partner!**



 [partners.iberia@nfon.com](mailto:partners.iberia@nfon.com)

 [nfon.com](http://nfon.com)

 910 616 600



# “MULTIPLICAR EL NÚMERO DE PARTNERS Y TRABAJAR CON GRANDES INTEGRADORES Y MAYORISTAS SON OBJETIVOS PRIORITARIOS PARA NFON”

**AGUSTÍN SÁNCHEZ, RESPONSABLE DE DESARROLLO DE NEGOCIO DE NFON**

**L**a pandemia ha obligado a los equipos de TI a pasar de las infraestructuras de red tradicionales a las soluciones basadas en la nube, que promueven el trabajo remoto, impulsando así la demanda de comunicaciones unificadas como servicio, lo que ha provocado que se espere que en 2021 el mercado crezca alre-

dedor de un 25%. ¿Cree que esta tendencia va a continuar a corto/medio plazo?

La tendencia según varios analistas se mantiene en torno a un 15% de crecimiento hasta 2025, cosa bastante posible en España si además consideramos el apagón de cobre en 2025, que obliga a pasar toda la telefonía a IP. Además, te-



nemos una nueva ley que obliga a reducir el uso de “máquinas” para responder y a disponer de centros de atención con personas. Al sumar estos dos puntos a los esfuerzos de fabricantes e integradores de UCaaS, veo un crecimiento sostenido más allá del 2025.

**¿Por qué se caracterizará la demanda de servicios de comunicaciones unificadas el próximo año?**

Por la sencillez de uso, la movilidad y la integración. Al menos es la visión que tenemos en NFON. Poder llevar teléfono y entorno colaborativo en cualquier dispositivo y poder usarlo directamente desde una agenda o CRM. El modelo Cloud se está consolidando todavía en clientes medianos y grandes, ese es otro punto que evolucionará bastante en 2022. Los proveedores que carezcan de esta flexibilidad se quedarán pronto fuera de mercado.

**¿De qué forma tecnologías como la inteligencia artificial, la cloud o el BYOD influirán en el crecimiento del mercado?**

IA puede que apoye en todo lo referente a reconocimiento de voz, análisis de presencia y optimización de recursos, pero sin duda los elementos que multiplican el poder del UCaaS son el Cloud y el BYOD. Cloud y BYOD juntos permiten habilitar esta fusión entre teléfono fijo, móvil, entorno colaborativo de un modo muy sencillo. Todas las herramientas de comunicaciones estarán accesibles desde cualquier dispositivo en

modelo de suscripción y ese será un estándar no tardando mucho.

**NFON es una de las compañías que más ha sabido aprovechar el auge del mercado de comunicaciones unificadas. En los nueve primeros meses de 2021, los ingre-**

**sos recurrentes de la compañía crecieron un 15,7%, mientras que el número de asientos aumentó por encima de los 573.000. ¿Cuáles son las principales causas de este incremento? ¿Han superado las expectativas que se marcó la compañía a principios de año?**

Las causas del incremento son una mezcla de dos cosas. Primero disponer de soluciones con una relación calidad-coste y ser líderes del mercado (Frost and Sullivan) nos ha puesto en el short list de muchos clientes, en un mercado donde ya hemos visto que la necesidad en UCaaS se ha multiplicado. Pero también hemos hecho una apuesta muy fuerte por el canal de distribución que al final es el que prescribe y hace crecer a los clientes. Para el año que viene queremos crecer en partners y sobre todo, en lo que podemos ofrecer a estos.

**En el caso de España, la compañía prevé crecer más de un 16%. ¿Van a cumplir estas previsiones? ¿Qué objetivos de negocio se marcan para 2022?**



Toda la información sobre la situación TI de las empresas españolas en @TlyEmpresa\_ITDM

David Tajuelo  
Country manager de NFON Iberia para el Centro de Recursos Tecnología para tu Empresa

**“PASAMOS DE SER UN FABRICANTE DE TELEFONÍA A SER UNA EMPRESA DE COMUNICACIÓN COMO SERVICIO”**



Todo apunta a que superaremos ese crecimiento del 16%. Más allá del volumen de ventas o los beneficios, insistimos en el crecimiento del canal. Multiplicar el número de partner y disponer de algunos grandes integradores y mayoristas colaborando con nosotros, son objetivos prioritarios. Por otro lado, la aparición de nuevos productos, nos ayudará si cabe, a acelerar el logro de este objetivo.

**NFON ha presentado numerosas novedades en este 2021 como son CRM Connect y Meet & Share, dos funcionalidades que se han añadido a Cloudya. ¿Qué mejoras aportan a la plataforma? ¿Cómo está siendo la acogida en el mercado?** Aporta mejoras en el plano de la video conferencia y compartición de pantalla, y todo esto dentro de una solución de centralita cloud. Hay mucha masa de usuarios que ne-

cesita esta función, pero tienen que recurrir a 2 o 3 herramientas para tenerlo todo. Por ese motivo la acogida está siendo muy buena. Tanto la pyme que no quiere invertir "2 veces" en zoom o teams, como la mediana y grande que desea integrar telefonía y TEAMS para algunos usuarios, pero disponer de videoconferencia a nivel corporativo.

### **De cara a 2022, ¿de qué manera va a evolucionar Cloudya?**

Además de las mejoras en Meet & Share, todo lo referente a integraciones CTI con CRMs y agendas y crecer en casos de uso para la atención al cliente. Nuestra reciente alianza con Daktela nos permitirá anunciar nuevas soluciones enfocadas a Contact Center a lo largo de 2022.

**En 2021 NFON también ha anunciado diversas asociaciones con terceros como pueden ser Meetecho o Daktela. ¿Qué aporta este tipo de alianzas a la compañía? ¿Tienen previsto seguir con este tipo de alianzas el año que viene?** Sin duda, como he adelantado con



Daktela, estas colaboraciones se han dado desde los orígenes de NFON y han dado grandes éxitos. También abordaremos colaboraciones con otro tipo de empresas que nos permitan mejorar y ampliar nuestra oferta y seguro que dentro de poco, estaremos en posición de daros más detalles. ■

### **MÁS INFORMACIÓN**

[www](#) Toda la información sobre las tendencias tecnológicas en las empresas

[www](#) El mercado de las comunicaciones Unificadas crece

[www](#) Cuál es la propuesta de NFON para el mercado de la telefonía en la nube



¿Cuál es la situación de la empresa española en relación con la digitalización?

¿Qué tecnologías son las que están impulsando la transformación digital?

Descubra las últimas tendencias en el **it** Centro de Recursos **User**

»»»»»»  
»»»»»»



# Tecnología

para tu **Empresa**

««««««  
««««««

Con la colaboración de:

