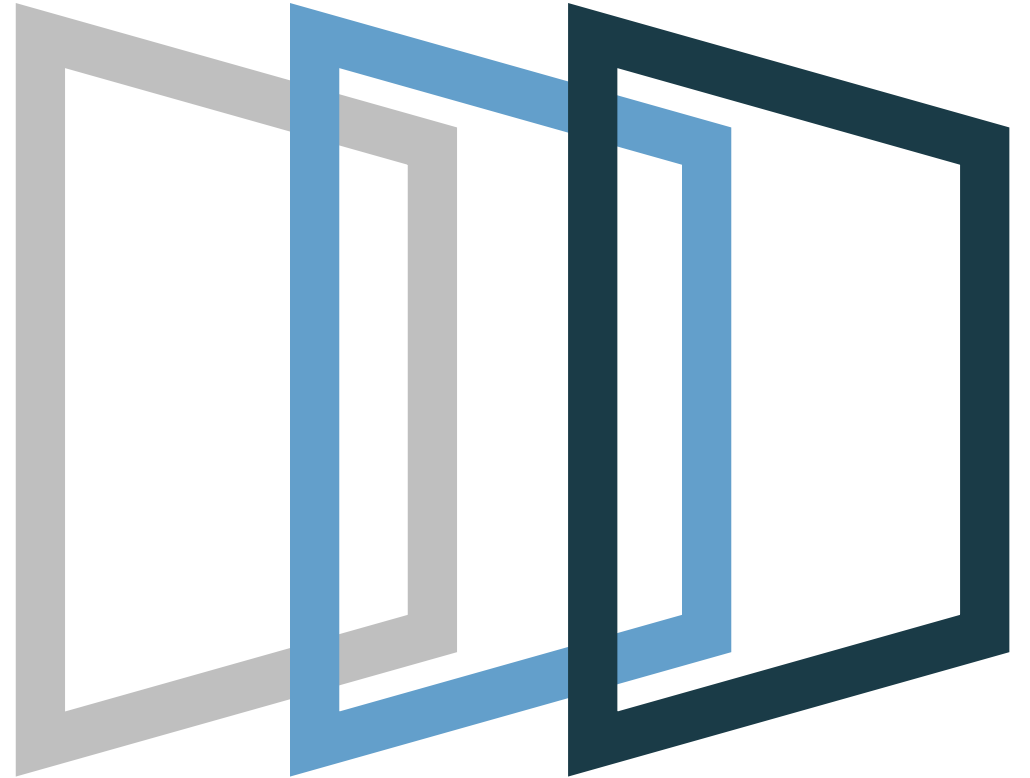


Tu negocio

Diagnóstico de madurez

minsa1t **BBVA**



An Indra company

Como bien sabes, los hábitos de consumo de los clientes han cambiado, centrándose en lo digital y dejando a un lado el modelo de tienda física...

+36%

incremento de las ventas online en España durante 2020

72%

de la población española realizó compras por internet durante el año 2020



...y ahora que el cliente ya es digital, es el momento de las pymes

¿Cuáles son las barreras que encuentran los negocios como el tuyo cuándo quieren dar el paso?



Falta de conocimientos
tecnológicos

Más del
80%
de las pequeñas empresas no
tienen claros cuáles serían
los pasos a seguir para digitalizarse



Dificultad para encontrar
el proveedor adecuado

Existen más de
68.000
de empresas dedicadas sólo al ámbito de marketing
digital, pero no todas cuentan con los conocimientos,
experiencia y ética profesional necesarios



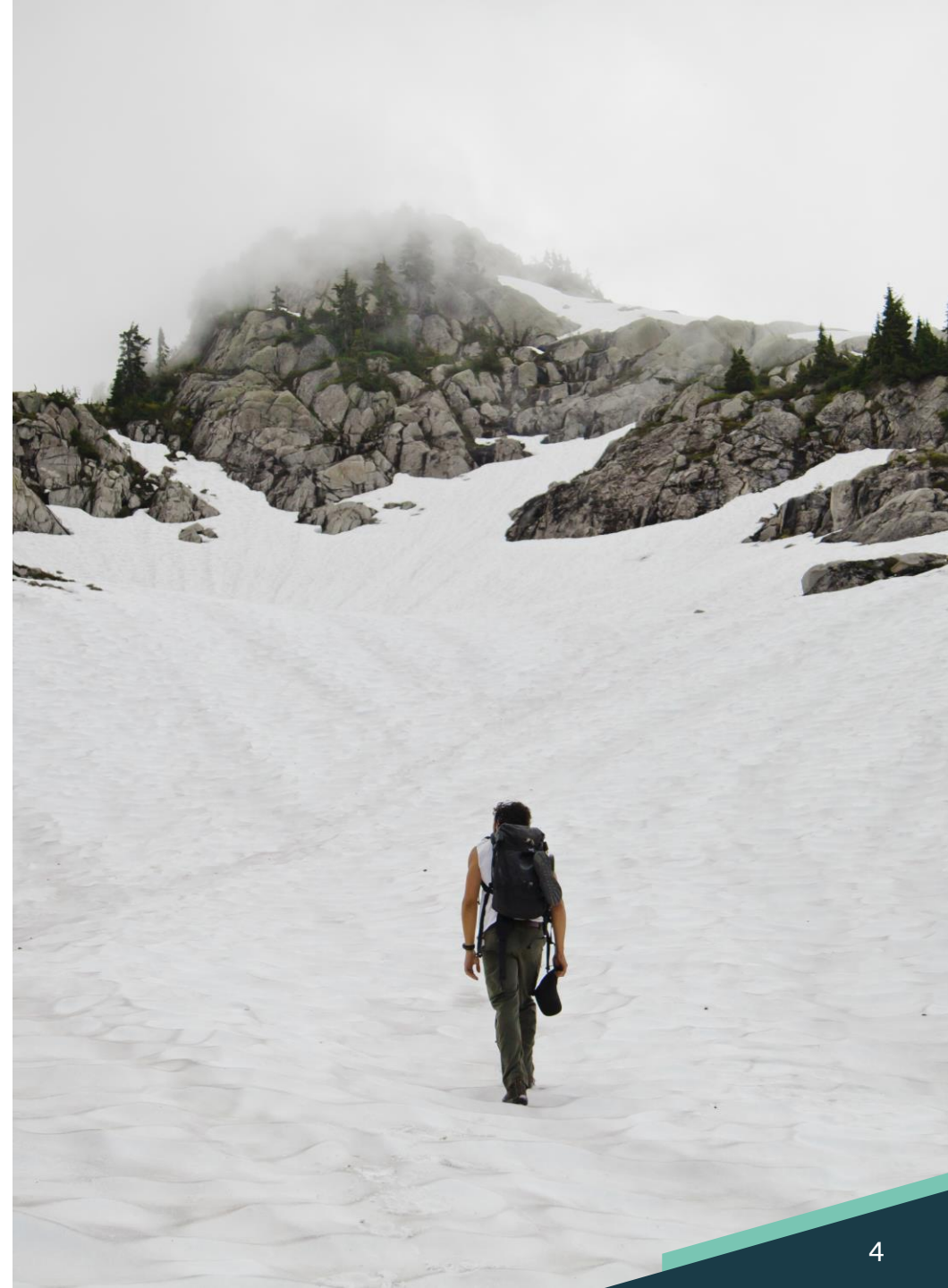
El coste de la inversión

El
25%
de las pymes declaran que la falta de
financiación es el principal motivo por el que
no inician un proyecto de digitalización

¿Qué pasa si no digitalizo mi negocio?
¿Porqué no puedo funcionar como he
hecho siempre?

La digitalización ha venido para quedarse y ésta es una realidad que todas las empresas tienen que abordar.

Una empresa que retrasa su evolución para encajar en las necesidades de su mercado, tiene **muchas probabilidades de desaparecer** en el medio plazo.



Este informe persigue ayudarte a identificar tus principales necesidades

Aunque todas las empresas son aptas para transformarse digitalmente, cada negocio es único y particular, y por tanto, las necesidades que tiene también lo son.

Y además, proponerte cómo poder abordarlas



Te ofrecemos la **experiencia en transformación digital** de una empresa líder en España



Te ayudamos a escoger los **proveedores adecuados** de nuestra red de confianza



BBVA te ofrece **productos financieros a tu medida** apoyando el desarrollo de tu proyecto



Digitalizarse no es tan complicado como parece, consiste en utilizar la tecnología para **mejorar** los beneficios de tu empresa, sea cual sea tu actividad o tamaño

Existen cinco ámbitos sobre los que abordar la transformación digital

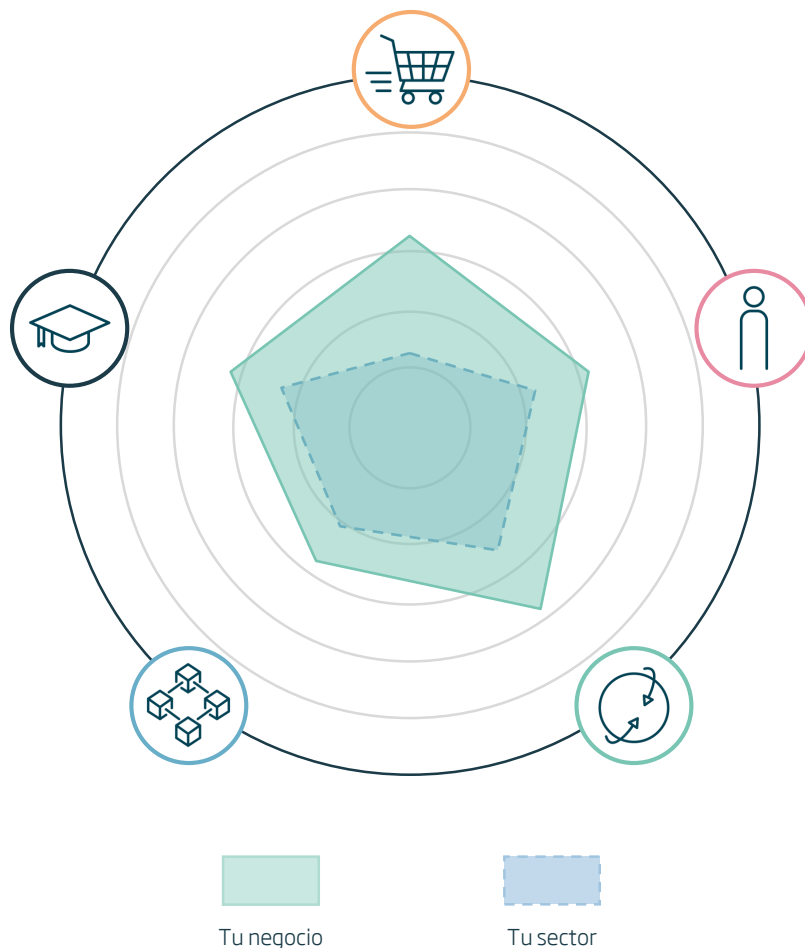
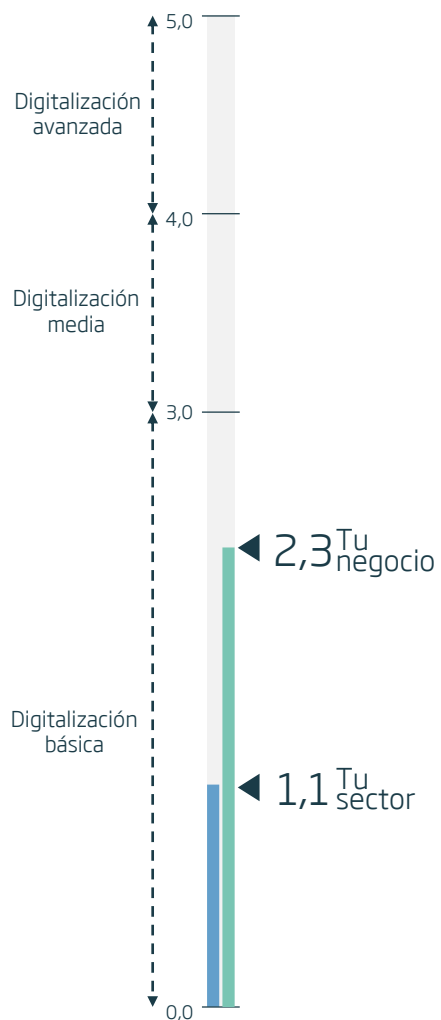




Ahora que ya te hemos contado lo que es la digitalización, vas a conocer cuál es tu **grado de madurez digital**, es decir, vamos a analizar cuan desarrolladas tienes cada uno de los cinco ámbitos de la digitalización

¿Cuál es mi grado de madurez digital en cada uno de los cinco ámbitos?

Grado de madurez digital



¿Qué están haciendo las empresas de mi sector?



Crea tu tienda online

Tan solo el 7% de las pymes del sector realiza venta online, sin embargo el 20% declara que ha realizado compras online



Fideliza a tu cartera de clientes actuales

Menos del 20% de las pymes del sector utilizan internet para recibir o enviar opiniones de clientes, críticas, reseñas, preguntas...



Consigue nuevos clientes

Menos del 10% de las pymes de tu sector pagan por publicitar sus productos y servicios en internet

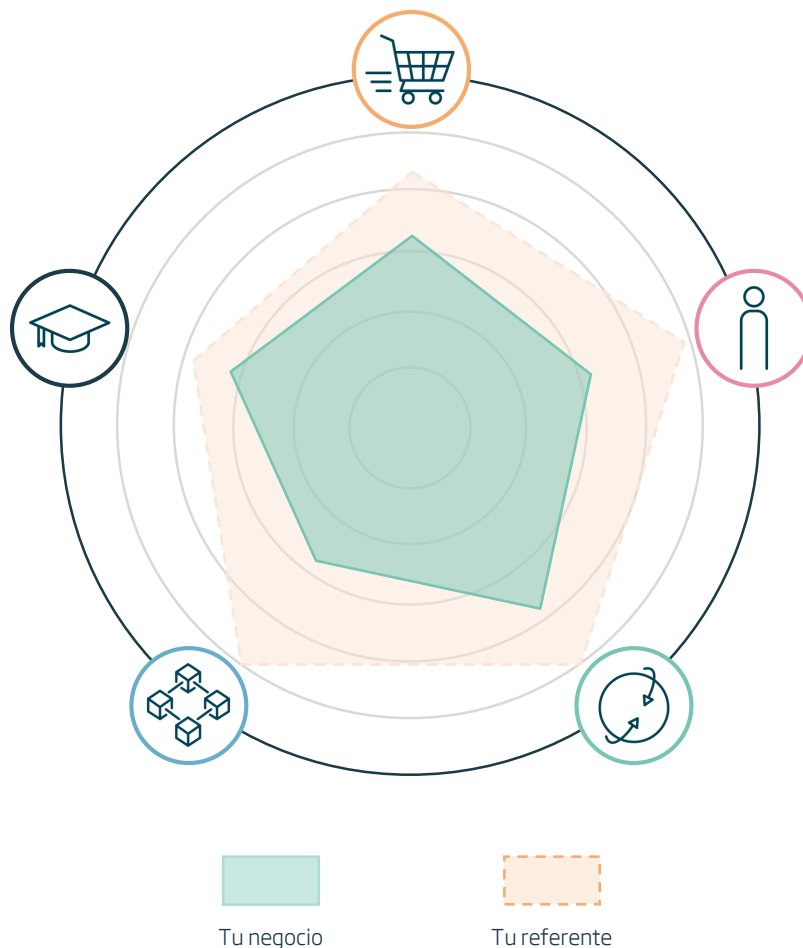
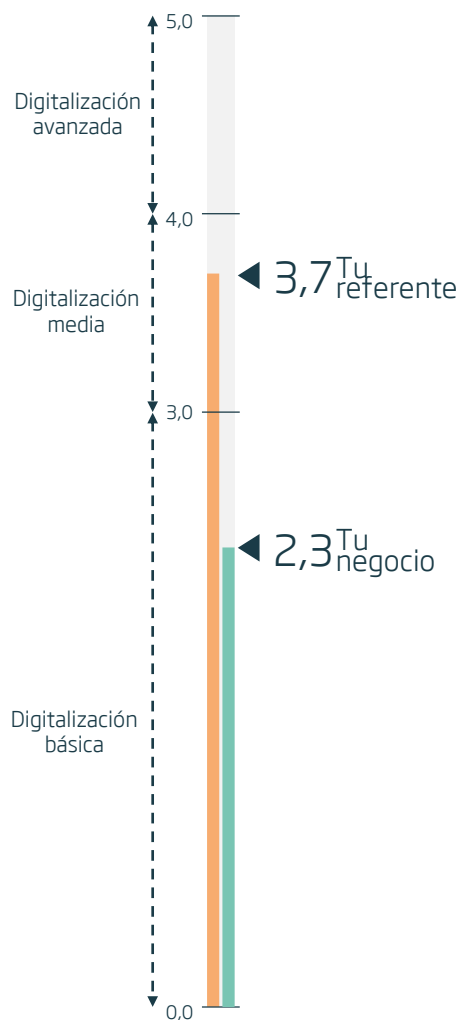


Reduce el esfuerzo administrativo

No llega al 10% el número de pymes del sector que utilizan programas informáticos para el control del stock o para almacenar información de sus clientes

¿Cómo de digitalizado está tu referente?

Grado de madurez digital



¿Cuáles son los puntos fuertes de tu referente?



Consigue nuevos clientes

Tu referente está posicionado entre los primeros resultados de Google cuando realizas búsquedas con palabras clave



Fideliza a tu cartera de clientes actuales

Tu referente utiliza las redes sociales de manera efectiva para interactuar con sus clientes y promocionar sus productos



Reduce el esfuerzo administrativo

Tu referente almacena los datos de sus clientes para poder así hacerles promociones personalizadas que se adapten a sus necesidades

Viendo las características de tu negocio y el nivel de digitalización de tu sector, consideramos que hay 3 ámbitos prioritarios que abordar

Incrementa tus ^{★★★} conocimientos digitales

Al igual que en la mayoría de las pymes, **necesitas** disponer de **un referente con conocimientos digitales** para transformar tu negocio



Formación

Crea tu tienda online ^{★★★}

Ofreces tus productos online, tanto desde la **página web** como desde plataformas de terceros



Tienda

Fideliza a tu cartera de ^{★★★} clientes actuales

Aunque tienes cuenta en las principales Redes Sociales, tu **actividad es baja** y con **poco impacto**



Fideliza

Reduce el esfuerzo ^{★★★} administrativo

La **gestión de tu negocio** se podría optimizar considerablemente mediante el uso de la tecnología (controlar el stock de productos, almacenar datos de clientes....)



Gestión

Consigue nuevos clientes ^{★★★}

Cuando realizas una búsqueda en Google con las palabras clave de tu negocio, **tu página web** no está entre los primeros resultados, por lo que **es muy difícil** que puedas captar nuevos clientes



Nuevos clientes

[Ver detalle](#)



Ahora que ya sabes cual es tu grado de madurez digital, tan solo queda saber **dónde centrar tus esfuerzos para mejorarlo**

Después de evaluar tu caso, creemos que tu negocio necesita un proyecto de mejora a su medida con el fin de abordar algunas necesidades detectadas...



Implantar herramientas que te ayuden a gestionar tu negocio...

... para optimizar el uso de los recursos y tener un mayor control sobre todo lo que ocurre en tu negocio



Gestión

Ver más detalle



Mejorar el posicionamiento de tu página web...

... para aumentar el número de usuarios que visiten tu tienda online y así aumentar las ventas



Nuevos clientes

Ver más detalle



Mejorar el uso de las redes sociales...

... con el fin de conseguir nuevos clientes y conocer sus opiniones con tal de adaptar tus productos a sus necesidades



Fideliza Nuevos clientes

Ver más detalle

Otras necesidades que abordar más adelante:



Diseñar una estrategia de marketing



Diseñar nuevos productos y servicios



Mejorar la comunicación con tus clientes



Formar a los empleados en competencias digitales



Mejorar la experiencia del usuario



¿Quieres saber como podemos ayudarte?

Contacta con nosotros

Conoce nuestro servicio



No hagas más larga la espera,
contacta con nosotros para
transformar digitalmente tu negocio
y ofrecer a tus clientes lo que
necesitan

Contacta con nosotros

impulsopyme@minsait.com

An Indra company

minsait

Mark Making the way forward

An Indra company

Anexos

¿Qué opciones tengo para conseguir nuevos clientes a través de internet?

Mejora el posicionamiento de tu página web



Optimiza tu página web para que aparezca entre los **primeros resultados de Google** cuándo los usuarios busquen productos como el tuyo

Conoce cuál es tu posicionamiento

Usa las redes sociales



Cada negocio tiene un publico objetivo y por tanto, un canal de comunicación que se adapta más a sus necesidades. Utiliza las distintas redes sociales para **conectar con los clientes interesados en tu producto o servicio**

Conoce más sobre tus redes sociales

Anúnciate en internet



Las campañas de **anuncios en internet** te permiten elegir al tipo de cliente que quieres llegar (edad, género, geografía, gustos, aficiones...) por lo que son **muy efectivos** si están bien dirigidos

Conoce más sobre los anuncios en internet

¿Cómo está posicionada mi página web en los buscadores como Google? ¿Quién es el mejor posicionado?



1

Google te posiciona de la siguiente forma en el buscador

Tu negocio Tu referente Competidor destacado

¿En que posición promedio de Google aparece tu web?

25º 2º 1º

¿Qué probabilidad tienes de que alguien entre en tu página web?

32,24% 87,07% 92,14%

¿Cuántas visitas diarias se estima que tendrá tu sitio web?

18,81 60,90 1.267,2

2

Para ello, Google detecta las siguientes palabras clave en cada sitio web...



Tu negocio



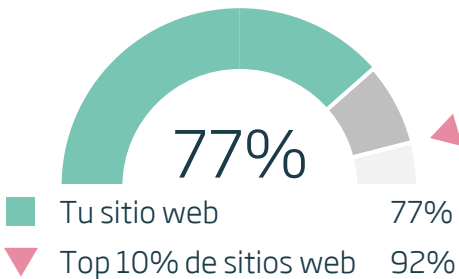
Tu referente



Competidor destacado

3

Y por último analiza la **Salud de tu sitio web**, en tu caso ha identificado lo siguiente...



22 Errores 5.017 Advertencias 777 Avisos 115 Ideas de mejora

¿Cómo sé que redes sociales se adaptan más a mi negocio?

Cada red social tiene unas funcionalidades y un público objetivo, por lo que es importante saber cuales elegir

★ Destacada en tu sector



Es la red social más utilizada entre el público joven



Es la red social que **más ha crecido** en el último tiempo



Permite **vender productos** desde la propia App



Es ideal para aquellos negocios con un **producto muy visual**



Utilízala para **interactuar** y **conocer la opinión** de tus seguidores

Compárate con tus competidores

★ Destacada en tu sector



La utilizan usuarios de **todas las edades**



Es la red social **más utilizada** en el mundo



Permite **vender productos** desde la propia App



Utilízala para llegar a **mucha audiencia** de una **manera muy rápida**



Utilízala para **crear una comunidad** de seguidores con alta fidelidad

Compárate con tus competidores



La gran mayoría de público se sitúa entre los 25 y los 50 años



Se caracteriza por su **instantaneidad** y **conexión en directo**



Se suele utilizar para hablar sobre **temas de actualidad**



Comparte **contenido externo** que vaya en **sintonía con tu marca**



Se suele utilizar como **canal de atención al cliente**

Twitter no se adapta a tu público objetivo



Es la que **menos notoriedad** tiene entre los más jóvenes



Esta red social busca un perfil de **usuarios más profesionales**



Se suele utilizar para generar **relaciones más comerciales**



Es muy útil para **reclutar personal** para tu empresa

Linkedin no se adapta a tu público objetivo

Volver

¿Cómo estoy manejando mis redes sociales en comparación con los referentes mi sector?



¿Cuáles son los principales indicadores que tengo que tener en cuenta para saber cómo estoy manejando mis redes sociales?



Número de seguidores

A mayor número de seguidores tengamos, más visibilidad tendremos y mayor posibilidad de ventas



Número de posts

Cada red social “exige” un ritmo de publicaciones distinto. En Instagram se recomienda hacer al menos una publicación diaria



Volumen de interacciones de los seguidores

Anima a tus seguidores a interactuar contigo para conocer su opinión y poder adaptar tus productos a sus necesidades



Variación de interacciones respecto a periodo anterior

La variación de las interacciones nos ayuda a conocer que tipos de publicaciones impactan más en nuestros seguidores



Tasa de interacción por post

El promedio de porcentaje de seguidores que han interactuado con tus publicaciones muestra la fidelidad de tus seguidores

¿Cómo estoy manejando mis redes sociales en comparación con los referentes mi sector?



Datos últimos 90 días

9 Dic, 2020 – 8 Mar, 2021


Tu negocio


Tu referente


Competidor destacado

	Número de seguidores	7.487	39.379	272.714
--	----------------------	-------	--------	---------

	Número de posts	Fotos	57	17	36
		Carrusel	2	6	5
		Videos	4	9	2

	Volumen de interacciones de los seguidores	Likes	4.526	5.878	245.056
		Comentarios	815	1.455	9.578

	Variación de interacciones respecto a periodo anterior (10 Sep, 2020 – 8 Dic, 2020)	Likes	+366,60%	-34,79%	-4,02%
		Comentarios	+1.153,85%	+340,91%	+625,61%

	Tasa de interacción por post	Fotos	1,08%	0,70%	2,06%
		Carrusel	2,76%	0,52%	3,09%
		Videos	0,99%	0,40%	1,76%

Volver

¿Cómo estoy manejando mis redes sociales en comparación con los referentes mi sector?



¿Cuáles son los principales indicadores que tengo que tener en cuenta para saber cómo estoy manejando mis redes sociales?



Número de seguidores

A mayor número de seguidores tengamos, más visibilidad tendremos y mayor posibilidad de ventas



Número de posts

Cada red social "exige" un ritmo de publicaciones distinto. En Facebook se recomienda hacer al menos una publicación diaria



Volumen de interacciones de los seguidores

Anima a tus seguidores a interactuar contigo para conocer su opinión y poder adaptar tus productos a sus necesidades



Variación de interacciones respecto a periodo anterior

La variación de las interacciones nos ayuda a conocer que tipos de publicaciones impactan más en nuestros seguidores



Tasa de interacción por post

El promedio de porcentaje de seguidores que han interactuado con tus publicaciones muestra la fidelidad de tus seguidores

[Volver](#)

[Tus datos](#)

¿Cómo estoy manejando mis redes sociales en comparación con los referentes mi sector?



Datos últimos 90 días

9 Dic, 2020 – 8 Mar, 2021


Tu negocio


Tu referente


Competidor destacado

	Número de seguidores	386	13.738	75.463
--	----------------------	-----	--------	--------

	Número de posts	Fotos	0	14	79
		Vídeos	0	16	4
		Enlaces	0	33	3

	Volumen de interacciones de los seguidores	Reacciones	0	667	7.246
		Compartidos	0	165	730
		Comentarios	0	17	220

	Variación de interacciones respecto a periodo anterior (10 Sep, 2020 – 8 Dic, 2020)	Reacciones	0%	+88,95%	+1.435,17%
		Compartidos	0%	+251,06%	+1.389,80%
		Comentarios	0%	+142,86%	+10.900,00%

	Tasa de interacción por post	Fotos	0%	0,05%	0,10%
		Vídeos	0%	0,03%	0,12%
		Enlaces	0%	0,15%	0,71%

Volver

¿Porqué debería anunciarme en internet?

La publicidad digital es muy eficaz gracias a la **segmentación** y mucho **más económica** que la publicidad tradicional

Segmentación



Una de sus principales ventajas es poder destinar tus anuncios justo al **sector de usuarios que quieres**, segmentados por edad, sexo, ubicación e intereses, lo que hace que este tipo de publicidad sea **muy eficaz**

Inversión flexible



Otro de los beneficios de la publicidad digital es que **puedes invertir exactamente el presupuesto que quieras**, y con una baja inversión pueden conseguirse resultados muy positivos

Informes detallados



Las herramientas de publicidad online te permiten saber **qué anuncios están teniendo mejor y peor acogida entre los usuarios**. De esta forma, podrás mejorar tu publicidad e incluso **valorar la rentabilidad** de la misma

¿Qué opciones tengo para anunciarme en internet?

Hay distintas maneras de anunciarse en internet, por lo que es muy importante saber cual elegir para maximizar el beneficio

SEM



El SEM consiste en crear **campañas de anuncios** en internet a través de los **buscadores más comunes**, como Yahoo o Google. Son los anuncios llamados **Pago Por Clic (PPC)**, es decir, pagarás por cada persona que entre en tu página web

Redes Sociales



Las redes sociales también permiten anunciarse a través de ellas. Estas plataformas tienen **millones de usuarios** y conocen todos sus gustos a la perfección, por lo que **dirigen los anuncios al público objetivo** de una manera muy eficaz

Influencers



Otro tipo de publicidad que ha surgido en los últimos años son los llamados "*influencers*", personas que cuentan con gran **cantidad de seguidores en las redes sociales** y tienen cierta **credibilidad sobre un tema concreto**, por lo que utilizarles para promocionar tus productos puede ser una buena opción

¿Qué herramientas pueden ayudarme a mejorar la gestión de mi negocio?

La tecnología puede ayudarte a optimizar la gestión de cualquier ámbito de tu negocio, desde la gestión de relación con el cliente hasta la gestión de nóminas de tus empleados, pasando por la gestión del stock o inventario.

¿Qué opciones tengo para mejorar la gestión de mi negocio?



Almacenar los datos de tu cliente

Implantar una herramienta CRM que te ayude a centralizar todos los datos de tu cliente te permitirá conocer las preferencias de cada uno de ellos.

Principales ventajas

- Conocer las preferencias de tus clientes te permitirá ofrecerles una experiencia de compra personalizada cuando visiten tu página web (ofertas, promociones, etc...)



Integrar la gestión operativa de tu negocio

Implantar una herramienta ERP te permitirá integrar y automatizar la mayoría de las tareas relacionadas con aspectos operativos (órdenes de compra, etc...).

Principales ventajas

- Optimización de los procesos de gestión
- Centralización de información
- Automatización de tareas

Volver

Contacta con nosotros



Gestión



¿Cómo va a mejorar esto mi negocio?

- Control exhaustivo de las entradas y salidas de tus productos
- Automatización de tareas como órdenes de compra, tareas de contabilidad, envíos...



¿Qué me va a suponer?

- Hacer una inversión inicial para instalar las herramientas necesarias
- Necesidad de adaptarse a las nuevas herramientas



¿Cómo puedo mejorar el posicionamiento en los buscadores de mi página web?

La página web es una herramienta para captar nuevos clientes, por ello, es necesario aparecer entre los primeros resultados de Google para conseguir que un gran número de usuarios de internet la visiten.

¿Qué opciones tengo para mejorar el posicionamiento de mi web?



Estrategias SEO

Seleccionar las palabras clave adecuadas y tener una página web de calidad te permitirá aparecer entre los primeros resultados de Google.

Principales ventajas

- Aumentarás el número de visitas en tu página web sin necesidad de pagar por anuncios en internet



Estrategias SEM

Realizar anuncios pagados por internet (Google Ads., Facebook Ads., ...) te posicionará entre los primeros resultados de Google.

Principales ventajas

- Este tipo de anuncios son muy efectivos ya que permite seleccionar el tipo de cliente al que quieres llegar (edad, género, aficiones, localización geográfica...)

Volver

Contacta con nosotros



¿Cómo va a mejorar esto mi negocio?

- Aumento del número de visitas a tu página web
- Aumento del número de ventas de tus productos que ofreces en internet



¿Qué me va a suponer?

- Diseñar una página web intuitiva para que los clientes encuentren fácilmente lo que están buscando
- Necesidad de mantener la página web actualizada con contenido de calidad



¿Cómo puedo mejorar el uso de las redes sociales?

Las redes sociales te ayudan a conocer mejor a tus clientes. Hoy en día el uso de las redes sociales está muy extendido entre toda la población, por lo que son un escaparate perfecto para darse a conocer.

¿Qué opciones tengo para mejorar el uso de las redes sociales?



Definir una estrategia de comunicación

Transmitir los valores, visión y misión de la empresa es clave para que tus clientes conozcan cuál es tu labor y se sientan atraídos por lo que haces.

Principales ventajas

- Consigues crear una relación de largo recorrido con los clientes que se sienten identificados con tus valores



Marketing de contenidos

Crear y distribuir contenido que sea del interés de los consumidores consigue conectar con ellos y atraerlos hacia tu negocio.

Principales ventajas

- Aumentarás la visibilidad de tu negocio y conseguirás un mayor grado de interacción con el público digital

Volver

Contacta con nosotros



¿Cómo va a mejorar esto mi negocio?

- Fidelizar tus clientes actuales
- Captación de nuevos clientes
- Mayor conocimiento de las necesidades de tus clientes



¿Qué me va a suponer?

- Conocer y utilizar las redes sociales adecuadas
- Dedicar tiempo a atender las demandas de tus clientes por este canal



¿En qué consiste nuestro servicio de asesoramiento especializado?

Por sólo 300€ podrás contar con nuestra ayuda durante todo el proceso de digitalización*

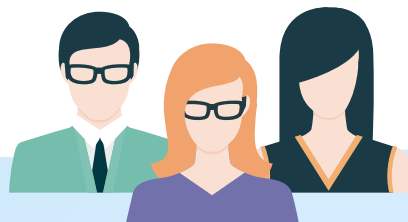
Aprovecha nuestra oferta de lanzamiento por 100€*

Antes de formalizar el contrato, contactaremos contigo telefónicamente para conocer en más detalle las **características de tu negocio** y validar que nuestro servicio encaja con tus **necesidades**

Te ayudaremos a **seleccionar el proveedor** que más se adapte a tu **presupuesto** y elaboraremos el **calendario del proyecto**

En caso de necesitar **financiación** te pondremos en contacto con tu gestor BBVA, quién habrá sido previamente avisado

Te acompañamos durante todo el proyecto validando la **calidad del servicio** y tu **satisfacción**



[Volver](#)

[Contacta con nosotros](#)

*No incluye I.V.A. No incluye los servicios prestados por los proveedores