

GUÍA PARA SOLICITAR TU

Kit Digital

*Impulsa tu pyme hacia
la transformación digital.*



¿Quieres **Digitalizar tu empresa?**

¿Quieres digitalizar tu empresa? Te ofrecemos una guía completa para solicitar el Kit Digital. Encontrarás información sobre los requisitos y obligaciones para tu negocio, el proceso de ejecución del proyecto, las categorías subvencionables y los pasos necesarios para solicitar la ayuda.

Te asesoramos GRATIS

Índice

- ¿Qué es el Kit Digital?
- ¿A quién va dirigido?
- Características del Kit Digital
- Requisitos para obtener la subvención.
- ¿Qué no se subvenciona?
- Obligaciones de las ayudas del Kit Digital
- Cuantía máxima de las ayudas por segmentos
- ¿Qué tipo de soluciones ofrece el Kit Digital?
- Categorías de las soluciones digitales, funcionalidades y servicios
- ¿Cómo se solicita el Kit Digital?
- Consigue tu Kit Digital paso a paso

¿Qué es el Kit Digital?



El **Kit Digital** es una iniciativa del gobierno de España, lanzada en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, financiado con fondos europeos Next Generation EU. Su objetivo es ayudar a pequeñas y medianas empresas (pymes), así como a trabajadores autónomos, a digitalizarse mediante la adopción de soluciones tecnológicas.

Por otro lado, existen diversos **agentes digitalizadores**, como **FERCHAU Spain**, inscritos en el catálogo del Kit Digital y, para poder utilizar la cuantía del bono, los negocios o autónomos deberán escoger a uno o varios de ellos para que ejecuten e implanten las soluciones. Eso sí, aunque es posible llegar a un acuerdo con varios proveedores, solo se puede elegir a uno por categoría.

¿A quién va dirigido?

El **Kit Digital** se organiza en cinco segmentos, en función del tamaño de las empresas beneficiarias:



Características del Kit Digital.

- Un programa dirigido a pymes y autónomos para la implantación de soluciones digitales.
- Concurrencia no competitiva, es decir, los bonos digitales se otorgan por orden de entrada.
- El plazo máximo de ejecución son 12 meses.
- Las soluciones escogidas pueden ser nuevas o mejorar las existentes.



Requisitos para obtener la subvención.

- Ser trabajador autónomo o empresa con menos de 50 empleados.
- No pueden acceder a las ayudas las personas físicas o jurídicas que actúen como agentes digitalizadores.
- Estar registrado en actividades económicas y cumplir con la antigüedad mínima que exija la subvención.
- Cumplir con lo dispuesto en la Ley General de Subvenciones.
- Estar al día con las obligaciones fiscales y de la Seguridad Social.
- Realizar un "test de autodiagnóstico" en la plataforma Acelera Pyme para evaluar el nivel de digitalización.

¿Qué **NO** se subvenciona?



- IVA.
- Adquisición de productos superiores a las del mercado.
- Actuaciones que no respeten las normas de la Unión Europea en materia medioambiental y climática.
- IRPF o impuesto de sociedades, así como otros intereses, tributos o deudas, hardware, terrenos, soluciones de telecomunicaciones, conectividad a Internet, gastos financieros o de infraestructura y obra civil, entre otros.
- Gastos por la prestación de servicios de asesoría, consultoría o similares para obtener la ayuda del Kit Digital.

Obligaciones de las ayudas del Kit Digital

- Tener un código contable diferenciado.
- Comunicar la obtención de otras ayudas o subvenciones, ya que no puede existir doble financiación para una misma actividad.
- Informar sobre las ayudas que se han recibido en los dos ejercicios anteriores.
- No ser una empresa en crisis.
- No estar sujeto a una orden de recuperación pendiente.
- Firmar el Acuerdo de Prestación de Soluciones de Digitalización con los agentes digitalizadores inscritos en el programa.
- El beneficiario debe presentar una justificación de las acciones realizadas, aportando la documentación correspondiente y demás pruebas.
- Establecer medidas para evitar fraude y no causar daño significativo.

Cuantía máxima de las ayudas por segmentos

El importe máximo del bono digital dependerá del tipo de segmento en el que se encuentre tu empresa:

Segmento I	12.000 €
Empresas de entre 10 y 49 empleados	
Segmento II	6.000 €
Empresas de entre 3 y 9 empleados	
Segmento III	3.000 €
Autónomos y empresas de entre 1 y 2 empleados	
Segmento IV	25.000 €
Autónomos y empresas de entre 50 y 99 empleados	
Segmento V	29.000 €
Autónomos y empresas de entre 100 y 249 empleados	



¿Qué tipo de soluciones ofrece el Kit Digital?

Las soluciones digitales del programa Kit Digital se dividen en un total de **10 categorías** y, dependiendo del segmento en el que se encuentre cada empresa, le corresponderá un importe u otro.

Por ejemplo, si como autónomo quieres adquirir la solución "gestión de redes sociales" tienes un máximo de 2000 euros, mientras que, si tienes una empresa de entre 10 y 49 empleados, la cuantía máxima se sitúa en los 2500 euros.

En este sentido, **recuerda que solo se puede escoger a un agente digitalizador por categoría y que tiene que estar inscrito en el catálogo del Kit Digital.**

A continuación se presenta una tabla con las categorías de soluciones digitales del programa Kit Digital y los importes correspondientes según el segmento de la empresa.

Categorías de las soluciones digitales	Meses de prestación del servicio	Segmento V. Medianas empresas (100 < 250 empleados)	Segmento IV. Medianas empresas (50 < 100 empleados)	Segmento III. Autónomos (0 < 3 empleados)	Segmento II. Micro-empresas (3 < 10 empleados)	Segmento I. Pequeñas empresas (10 < 50 empleados)
Sitio web y presencia básica en Internet	12	-	-	2.000 €	2.000 €	2.000 €
Comercio electrónico	12	5.000 €	5.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €
Gestión de redes sociales	12	5.000 €	5.000 €	2.000 €	2.500 €	2.500 €
Gestión de clientes	12	14.000 € (15 usuarios)	10.000 € (10 usuarios)	2.000 € (1 usuario)	2.000 € (1 usuario)	4.000 € (3 usuarios)
Business Intelligence y analítica	12	8.000 € (15 usuarios)	7.000 € (10 usuarios)	1.500 € (1 usuario)	2.000 € (1 usuario)	4.000 € (3 usuarios)
Gestión de procesos	12	18.000 € (incluye 25 usuarios)	15.000 € (incluye 20 usuarios)	2.000 € (1 usuario)	3.000 € (3 usuarios)	6.000 € (10 usuarios)
Factura electrónica	12	3.000 € (incluye 6 usuarios)	3.000 € (incluye 6 usuarios)	1.000 € (1 usuario)	2.000 € (3 usuarios)	2.000 € (3 usuarios)
Servicios y herramientas de Oficina Virtual	12	250 €/usuario (hasta 116 usuarios)	250 €/usuario (hasta 99 usuarios)	250 €/usuario (hasta 2 usuarios)	250 €/usuario (hasta 9 usuarios)	250 €/usuario (hasta 48 usuarios)
Comunicaciones seguras	12	125 €/usuario (hasta 232 usuarios)	125 €/usuario (hasta 99 usuarios)	125 €/usuario (hasta 2 usuarios)	125 €/usuario (hasta 9 usuarios)	125 €/usuario (hasta 49 usuarios)
Puesto de trabajo seguro	12	-	-	1.000 €/dispositivo (máximo 1 dispositivo)	-	-
Ciberseguridad	12	125 €/usuario (hasta 232 usuarios)	125 €/usuario (hasta 99 usuarios)	125 €/usuario (hasta 2 usuarios)	125 €/usuario (hasta 9 usuarios)	125 €/usuario (hasta 49 usuarios)
Presencia avanzada en internet	12	5.000 €	5.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €
Marketplace	12	-	-	2.000 €	2.000 €	2.000 €
Servicio de ciberseguridad gestionada	12	200 €/dispositivo (hasta 145 dispositivos)	200 €/dispositivo (hasta 99 dispositivos)	-	-	-
Gestión de clientes con IA asociada	12	24.000 € (15 usuarios con capacitación a 5 de ellos)	18.000 € (incluye 10 usuarios y mínimo capacitación a 3 de ellos)	-	-	-
Business Intelligence y Analítica e IA asociada	12	9.000 € (15 usuarios con capacitación a 5 de ellos)	8.000 € (10 usuarios con capacitación a 3 de ellos)	-	-	-
Gestión de procesos con IA asociada	12	19.000 € (25 usuarios con capacitación a 5 de ellos en IA asociada)	16.000 € (20 usuarios con capacitación a 3 de ellos en IA asociada)	-	-	-

Categorías de las soluciones digitales, funcionalidades y servicios

Sitio Web y Presencia básica en Internet

El principal objetivo de esta categoría es proporcionar a la empresa una página web que le ofrezca una mayor visibilidad y presencia en Internet.

- **Dominio.** Registro de un nuevo dominio a nombre de la pyme, con una duración mínima de 12 meses. No hay competencia directa, ya que los bonos digitales se asignan según el orden de llegada.
- **Hosting.** Alojamiento de la web creada, con una duración mínima de 12 meses.
- **Diseño de la página web.** Con una estructura mínima de 3 páginas o apartados (landing page, página de contacto, servicios...).
- **Posicionamiento básico en la web.** Publicación de la información fundamental de la empresa, incluyendo datos de contacto y perfil del negocio, en los principales sitios, directorios empresariales y redes profesionales.
- **Mejora de la visibilidad en buscadores (SEO básico).** Incluye el análisis de palabras clave, la optimización SEO On-Page de 2 páginas, y la correcta indexación y estructuración del contenido.
- **Diseño adaptable.** Las páginas web deben estar creadas para ajustarse a diferentes dispositivos, como móviles, tablets y ordenadores.
- **Accesibilidad.** El diseño debe adherirse a los estándares de conformidad de nivel AA según las Pautas WCAG-2.1.
- **Autogestionable.** Se debe proporcionar una plataforma de gestión de contenidos que permita a los beneficiarios actualizar el contenido de sus sitios web de manera independiente, sin depender del soporte del proveedor.

Comercio electrónico

Se trata de una categoría orientada a crear una página web de compraventa de productos y/o servicios, por lo que incluye una tienda online o ecommerce.

- **Creación de una tienda en línea y registro del catálogo de productos.** Los beneficiarios tendrán acceso a un catálogo en la tienda online, donde podrán añadir productos mediante alta, importación o carga. Se requiere incluir al menos 100 referencias; si la empresa no puede alcanzar esta cantidad, puede ser menor.
- **Formas de pago.** Configuración e incorporación de los diferentes métodos de pago.
- **Diseño adaptable.** La tienda en línea debe ajustarse a todo tipo de dispositivos.
- **Accesibilidad.** El diseño debe adherirse a los estándares de conformidad de nivel AA según las Pautas WCAG-2.1.
- **Posicionamiento básico en la web.** Publicación de la información fundamental de la empresa, incluyendo datos de contacto y perfil del negocio, en los principales sitios, directorios empresariales y redes profesionales.
- **Mejora de la visibilidad en buscadores (SEO básico).** Incluye el análisis de palabras clave, la optimización SEO On-Page de 2 páginas, y la correcta indexación y estructuración del contenido.
- **Autogestionable.** Se debe proporcionar una plataforma de gestión de contenidos que permita a los beneficiarios actualizar el contenido de sus sitios web de manera independiente, sin depender del soporte del proveedor.
- **Métodos de envío.** Configuración e incorporación de opciones de envío, tanto digitales como físicas, para los productos de la tienda en línea del beneficiario.

Gestión de redes sociales

Categoría destinada a la difusión de las empresas beneficiarias en las redes sociales.

- **Social Media Plan.** Implementación de una estrategia de redes sociales alineada con la misión y visión de la empresa que sea relevante y conecte con los clientes potenciales y fidelice a aquellos usuarios que ya lo sean.
- **Monitorización de redes sociales.** Monitorización y control periódico a través de métricas de referencia del impacto de las acciones para cuantificar los resultados y comprobar que si se cumple la estrategia.
- **Optimización de la red/Auditoría Social Media.** Análisis de los diferentes canales sociales para optimizar el rendimiento.
- **Gestión de una red social.** Administración de, al menos, una red social.
- **Publicación de posts semanales.** Publicación de un mínimo de 4-8 entradas (posts) mensuales.

Gestión de clientes

Esta categoría tiene como objetivo digitalizar y mejorar la gestión de las relaciones comerciales con los clientes. A través del programa Kit Digital, se financian horas de trabajo. Así, las empresas del **Segmento I recibirán un total de 40 horas para la parametrización**, mientras que aquellas en el **Segmento II y Segmento III contarán con 30 horas para el mismo propósito**.

- **Gestión de clientes.** Almacenar y permitir la consulta de datos de cada cliente desde su alta como oportunidad de negocio y la simulación de compra o de contratación de productos y/o servicios.
- **Gestión de clientes potenciales (leads).** La solución adoptada debe permitir que se den de alta nuevos leads, ya sea de forma manual o mediante la importación de un fichero. Además, los datos asociados a los leads deben permitir la gestión comercial de los mismos con el fin de convertirlos en clientes. Finalmente, tiene que incluir la funcionalidad de parametrización de reglas de negocio para la asignación de leads.

- **Gestión de oportunidades.** Gestión de todas las oportunidades de negocio que conlleven el envío de ofertas y presupuestos al cliente potencial o lead. Además, debe poderse comprobar el estado de cada oportunidad (en análisis, en negociación, ganadas, canceladas...).
- **Acciones o tareas comerciales.** La solución debe permitir crear acciones y tareas comerciales tanto de forma manual como automática.
- **Reporting, planificación y seguimiento comercial.** La solución debe ofrecer la posibilidad de realizar un seguimiento mediante indicadores (KPI'S), listado de oportunidades y otros con diferentes niveles de agregación de información en función del perfil de la empresa. Además, tiene que incluir la opción de generar informes para el seguimiento y monitorización de la actividad comercial, contemplando ratios de eficiencia, estado de fases, pipeline y otros atributos medibles (productos, cotizaciones...).
- **Alertas.** Visualización de alertas de clientes en formato gráfico.
- **Gestión documental.** Inclusión de un software para la gestión centralizada.
- **Diseño responsive.** La interfaz debe adaptarse a todo tipo de dispositivos.
- **Integración con diversas plataformas.** Disponibilidad de APIs o Web Services.

Business Intelligence y analítica

BI y analítica es una categoría que busca optimizar el proceso de toma de decisiones mediante el análisis de datos. Además, al igual que en la gestión de clientes y/o proveedores, se financian horas de trabajo.



¿Y qué incluye?

- **Integración de datos con otras bases de datos.** La solución debe permitir el acceso a diferentes bases de datos y la comparación con los datos presentados.
- **Almacenamiento de datos.** Debe ofrecer al menos 1 GB de capacidad de almacenamiento por usuario.
- **Creación de paneles de datos estructurados y visuales.** La solución debe facilitar la creación de datos personalizados que incluyan información relevante y diversas opciones de visualización.
- **Exportación de datos.** Posibilidad de exportar datos a imágenes o documentos Excel, generando sinergias y compatibilidades con otros programas utilizados por las empresas beneficiarias.

Gestión de procesos

El objetivo de esta categoría es digitalizar y/o automatizar diversos procesos de la empresa vinculados a aspectos operativos y productivos. Esta solución cuenta con las siguientes horas de parametrización:



Por otro lado, sus funcionalidades son las siguientes:

- **Digitalización y/o automatización de procesos y flujos de trabajo.** La solución debe permitir la digitalización y/o automatización de procesos como:
 - **Contabilidad/finanzas:** Gestión de activos, cuentas por cobrar y pagar, así como la generación de cierres y balances.
 - **Facturación:** Automatización de procesos de facturación, como la creación de presupuestos, albaranes y facturas.
 - **Proyectos:** Optimización de recursos, control de presupuestos, costes y estimaciones.
 - **Inventario:** Gestión de niveles de stock, envíos, distribuciones, cancelaciones y devoluciones.
 - **Compras y pagos:** Administración de pedidos de compra y procesos de pago.
 - **Recursos humanos:** Gestión de nóminas y administración del personal.
 - **Logística:** Manejo de flotas y rutas, entre otros aspectos.
- **Actualizable.** Debe poder recibir actualizaciones con nuevas versiones.
- **Escalable.** Debe ajustarse al crecimiento de la empresa o a las modificaciones en su estructura.
- **Integración con otras plataformas.** Disponibilidad de APIs o servicios web para integrarse con otras herramientas.

Servicios de oficina virtual

Esta categoría busca implementar soluciones interactivas y funcionales en las empresas para mejorar la colaboración con sus empleados.

- **Colaboración en equipos de trabajo.** La solución facilitará una gestión ágil y eficiente de los equipos para desarrollar proyectos de manera colaborativa, compartir recursos y conocimientos, proporcionar herramientas para la interacción durante los procesos de ideación y resolución de problemas, así como la configuración y personalización de flujos de trabajo y tareas.
- **Guardar y compartir archivos.** La solución debe proporcionar un mínimo de 1 TB de capacidad de almacenamiento.
- **Administración de oportunidades.** Gestión de todas las oportunidades de negocio que impliquen el envío de ofertas y presupuestos a clientes potenciales o leads. También debe permitir verificar el estado de cada oportunidad (en análisis, en negociación, ganadas, canceladas, etc.).
- **Compatibilidad con dispositivos móviles.**
- **Calendario y agenda.**

Puesto de trabajo seguro

Proporcionar a las microempresas y pequeñas empresas y trabajadores autónomos herramientas de seguridad, movilidad y colaboración en su puesto de trabajo con el fin de potenciar su productividad.



En resumen, es un ordenador o portátil evaluado en 1.000 € con requisitos de hardware actuales y con etiqueta de estar certificado para el cumplimiento de las exigencias.

Factura electrónica

Una solución diseñada para digitalizar el proceso de emisión de facturas a los clientes. Además, incluye un número específico de horas de parametrización.



Por otro lado, sus funcionalidades son las siguientes:

- **Facturas en formato estructurado.** Posibilidad de emitir facturas en formatos estructurados, al menos en formato FACTURA-E, para facilitar su tratamiento automatizado.
- **Facturas ilimitadas.** Capacidad para emitir un número ilimitado de facturas.
- **Clientes ilimitados.** Posibilidad de enviar facturas a un número ilimitado de clientes.
- **Productos o servicios ilimitados.** La solución debe permitir la creación de un número ilimitado de productos y/o servicios facturables dentro del catálogo.
- **Envío de facturas por correo electrónico.** La solución debe permitir el envío de facturas a través de correo electrónico.
- **Personalización de facturas.** Las facturas deben ser personalizables, permitiendo la inclusión de un logotipo.
- **Copias de seguridad periódicas.** Realización de copias de seguridad regulares, con una frecuencia mínima diaria.

- **1 GB de almacenamiento/Histórico de facturas.** Capacidad de almacenamiento de al menos 1 GB para guardar facturas.
- **Integración con otras soluciones.** Disponibilidad de APIs o servicios web para integrarse con otras herramientas, así como la opción de carga de datos de forma manual.
- **Control de vencimiento de las facturas.** Seguimiento de las fechas de vencimiento de las facturas.

Comunicación segura

Esta categoría tiene como fin asegurar la protección de las conexiones entre los dispositivos de los empleados y la empresa.

- **SSL.** Protocolo de capa de sockets seguros que establece una conexión segura y cifrada.
- **Cifrado de extremo a extremo.** Las comunicaciones están cifradas a lo largo de todo el trayecto para prevenir ataques.
- **Registros de conexión.** Se debe mantener un historial de los dispositivos que se han conectado a la red privada de las empresas beneficiarias.
- **Control de acceso.** La solución debe permitir el acceso a la red privada de la pyme únicamente a los dispositivos autorizados por la empresa beneficiaria.
- **Dispositivos móviles.** Esta solución debe ser accesible desde dispositivos móviles.
- **Configuración inicial y actualizaciones de seguridad.** La solución ofrecerá una configuración inicial para un uso correcto, así como actualizaciones periódicas sobre formas de malware y otros datos para la detección de amenazas. También debe proporcionar actualizaciones de software de seguridad de forma regular.

Presencia avanzada en internet

Prestación de funcionalidades y/o servicios que aseguren el posicionamiento del Beneficiario en Internet, aumentando su alcance de potenciales clientes e incrementando el tráfico de visitas en su/-s plataforma/-s.

- **Posicionamiento básico en internet:** Posicionamiento de la información básica del negocio, contacto y perfil de la empresa.
- **Análisis de palabras clave:** Gestión, búsqueda y análisis de palabras clave con el fin de desarrollar estrategias útiles.
- **Análisis de la competencia:** Se deberá realizar un análisis de la competencia mensualmente para informar a las empresas beneficiarias de su situación frente a los competidores.
- **SEO On-Page y SEO Off-Page**
- **Informes mensuales de seguimiento:** Se deberá reportar el resultado de las acciones ejecutadas para generar consciencia de la evolución y la repercusión.

Ciberseguridad

El objetivo de esta categoría es ofrecer seguridad básica y avanzada para los dispositivos de los empleados de la empresa.

- **Antimalware.** La solución debe incluir una herramienta que escanee el dispositivo de la empresa, su memoria interna y los dispositivos de almacenamiento externos.
- **Antispyware.** Debe proporcionar una herramienta para detectar y prevenir el malware espía.
- **Correo seguro.** La solución debe incluir herramientas para analizar el correo electrónico con las siguientes características:
 - **Antispam:** Detección y filtrado de correo no deseado.
 - **Antiphishing:** Identificación de correos que contienen enlaces o malware sospechosos que intentan robar credenciales.

- **Navegación segura.** Debe incluir controles de contenido y protección contra adware para evitar anuncios maliciosos.
- **Análisis y detección de amenazas.** Herramientas que permitan conocer el comportamiento de amenazas conocidas y nuevas.
- **Monitorización de la red.** Herramientas que analicen el tráfico de la red y alerten a las empresas sobre posibles amenazas.
- **Configuración inicial y actualizaciones de seguridad.** La solución ofrecerá una configuración inicial adecuada para su correcto uso, así como actualizaciones periódicas sobre formas de malware y otros datos relevantes para la detección de amenazas. También debe incluir actualizaciones regulares del software de seguridad.
- **Requisitos especiales de formación.** La solución proporcionará capacitación para la configuración del software de seguridad y ofrecerá un kit de concienciación en ciberseguridad para dotar a las empresas beneficiarias de habilidades en la protección contra amenazas, creando un "firewall humano".

Servicio de Ciberseguridad Gestionada

Proporcionar a las empresas beneficiarias de un servicio que combine técnicas de EDR (Endpoint Detection and Response) y MDR (Managed Detection and Response) para detectar incidentes de ciberseguridad en tiempo real y abordarlos de la forma más rápida y eficaz posible.

- **Instalación y configuración inicial.** Instalación y configuración inicial de las herramientas de seguridad para la detección, interrupción y respuesta ante amenazas en los endpoints (servidores, PCs, portátiles, teléfonos móviles...) y/o a nivel global (p.e. sondas), integrados con una solución SIEM donde se recopile la información procedente de distintas fuentes de la empresa para su correlación y análisis.
- **Monitorización 24x7x365.** El servicio estará operativo las 24 horas del día, 7 días a la semana, los 365 días del año.
- **Búsqueda, contención y respuesta ante amenazas.** El servicio hará una búsqueda activa de posibles amenazas y evitará, interrumpirá y responderá los posibles ataques impidiendo, además, que se extiendan a otras partes de la red de la empresa beneficiaria.

- **Navegación segura.** Debe incluir controles de contenido y protección contra adware para evitar anuncios maliciosos.
- **Análisis y alertas.** El servicio alertará a los contactos de la empresa beneficiaria frente a posibles amenazas detectadas como mínimo a través de e-mail e inmediatamente después de la detección de la amenaza.
- **Informes mensuales de seguimiento:** Se deberán generar reportes mensuales sobre los incidentes identificados y las causas raíz, así como de la situación de la empresa en materia de seguridad.
- **Detección y respuesta en los endpoints.** Detección y respuesta en los endpoints con protección EDR.
- **Asistencia directa.** En caso de incidente de seguridad, la empresa beneficiaria tendrá acceso a una línea telefónica de contacto directo con el equipo de servicio para esclarecer todas las cuestiones que surjan a raíz de un ataque.

Gestión de clientes con IA asociada.

El objetivo es la digitalizar y optimizar la gestión de las relaciones comerciales con clientes mediante capacitaciones en inteligencia artificial (IA) para optimizar procesos y agilizar las interacciones con clientes.

Incluye un número de horas destinadas a la parametrización para la definición de las particularidades de los procesos de comercialización, así como para la carga de datos. También incluye una capacitación en IA en el ámbito de CRM para la gestión de clientes, que tendrá una duración de 20 horas repartidas a lo largo de dos meses para ambos segmentos.

- **Gestión de clientes potenciales (Leads).** De forma manual o mediante una importación por fichero.
- **Gestión de clientes.** Trazar actividad comercial desde la apertura de la oportunidad hasta la simulación de productos/servicios y la contratación de estos.
- **Gestión de oportunidades.** Todas las oportunidades de negocio reales.

- **Acciones o tareas comerciales.** Posibilidad de crear acciones y tareas comerciales (manuales o generadas automáticamente a partir del workflow de ventas asignado a la oportunidad).
- **Reporting, planificación y seguimiento comercial.** Diferentes niveles de agregación de información.
- **Alertas.** Visualizar Alertas de Clientes en formato gráfico de diferente tipología.
- **Gestión documental.** Software de gestión comercial y documental para tener toda la información organizada en un mismo lugar.
- **Integración con diversas plataformas.** Disponibilidad de APIs o Web Services para la consolidación de la información y datos de toda la empresa.
- **Web responsive (móvil/tablet).** Las páginas web diseñadas deben ser funcionales tanto en ordenadores personales como en dispositivos móviles.

Componente IA

- **Lead Scoring predictivo:** la herramienta deberá hacer uso de la Inteligencia artificial para la evaluación histórica de los datos de ventas y el comportamiento de los clientes para predecir y destacar las oportunidades más prometedoras.
- **Automatización de reuniones y tareas:** la herramienta deberá automatizar el proceso de programar citas con clientes y facilitar la coordinación entre los equipos internos y estos.
- **Automatización de "journeys de venta":** la inteligencia artificial deberá automatizar tareas como la gestión de tareas y oportunidades comerciales; clasificación de correos electrónicos y su respuesta automática; la actualización de registros y la asignación de tareas a la red comercial.
- **Integración con la plataforma de Gestión de Clientes:** disponibilidad de APIs o Web Services para la consolidación de la información y datos.

- **Datos, privacidad y seguridad:** respeta los compromisos existentes con los beneficiarios de la solución, incluidos RGPD y los límites de datos estipulados en la CE.
- Los proveedores garantizarán que los sistemas de IA destinados a interactuar directamente con personas físicas se diseñen de tal manera que estas personas estén informadas de que están interactuando con un sistema de IA.
- Todos los proveedores de modelos IA deben proporcionar documentación técnica, instrucciones de uso, cumplir con la Directiva de Derechos de Autor.
- Capacitación en fundamentos de IA generativa en el ámbito de la gestión de clientes: capacitaciones para preparar a los empleados en torno a las funcionalidades descritas arriba, que contarán con:
 - **Fundamentos básicos:** aproximación a la normativa vigente y riesgos éticos y de seguridad derivados.
 - **Capacitaciones específicas en:** gestión predictiva de clientes actuales, potenciales (leads) y oportunidades, automatización de reuniones, tareas "journeys de venta" (clasificación de correos electrónicos, respuesta automática, actualización de registros y asignación de tareas a la red comercial), chatbots (FAQs), gestión documental inteligente.
 - **Duración:** las capacitaciones tendrán una duración total de 20 h a lo largo de dos meses por cada uno de los usuarios definidos por segmento.
 - **Instructor humano:** tanto en modalidad presencial como online, las capacitaciones las impartirá un instructor humano a disposición de los usuarios.
- **Diploma de finalización:** se otorgará un certificado de capacidades adquiridas en IA en el ámbito de la gestión de clientes al concluir la capacitación.

Business Intelligence y Analítica e IA asociada.

El objetivo es la explotación de datos de la empresa para la mejora del proceso de toma de decisiones mediante capacitaciones en inteligencia artificial (IA) especializadas en Business Intelligence (BI) y analítica.

Incluye un número de horas destinadas a la parametrización para la definición de las particularidades de los procesos de comercialización, así como para la carga de datos. También incluye una capacitación en IA en el ámbito de BI y analítica, que tendrá una duración de 20 horas repartidas a lo largo de dos meses para ambos segmentos.

- **Integración de datos con otras bases de datos:** la solución permitirá el acceso a otras bases de datos y la realización de comparaciones con los datos expuestos.
- **Almacenamiento de datos:** la solución deberá proveer una capacidad de almacenamiento como mínimo de 1 GB por usuario.
- **Creación de paneles de datos estructurados y visuales:** la solución permitirá crear paneles de datos personalizados con datos relevantes y distintas formas de visualización.
- **Exportación de datos:** la solución permitirá exportación de datos a imágenes o a documentos de Excel, creando sinergias y compatibilidades con distintos programas de uso común para los usuarios.
- **Capacitación en fundamentos de IA generativa en el ámbito de BI y analítica:** capacitaciones para preparar a los empleados en torno a las funcionalidades descritas arriba, que contarán con:
 - **Fundamentos básicos:** aproximación a la normativa vigente y riesgos éticos y de seguridad derivados.
 - **Capacitaciones específicas en:** integración de datos con otras bases de datos, almacenamiento de datos, creación de paneles de datos estructurados y visuales, exportación de datos y casos de uso con las principales tecnologías de IA.
 - **Duración:** las capacitaciones tendrán una duración total de 20 h a lo largo de dos meses por cada uno de los usuarios definidos por segmento.
 - **Instructor humano:** tanto en modalidad presencial como online, las capacitaciones las impartirá un instructor humano a disposición de los usuarios.
 - **Diploma de finalización:** se otorgará un certificado de capacidades adquiridas en IA al concluir la capacitación.

Gestión de procesos con IA asociada

El objetivo es digitalizar y/o automatizar procesos de negocio relacionados con los aspectos operativos o productivos de las empresas beneficiarias mediante capacitaciones en inteligencia artificial (IA) especializadas en gestión de procesos. Incluye un número de horas destinadas a la parametrización para la definición de las particularidades de los procesos de comercialización, así como para la carga de datos. También incluye una capacitación en IA en el ámbito de la gestión de procesos, que tendrá una duración de 20 horas repartidas a lo largo de dos meses para ambos segmentos.

- **Automatización de procesos y flujos de trabajo:** la solución deberá permitir la digitalización y/o automatización de procesos integrales (horizontales o verticales) tales como: Contabilidad/finanzas, Facturación, Proyectos, Inventario, Compras y pagos, Recursos humanos, Logística, así como otras funcionalidades de gestión interna de procesos.
- **Integración con diversas plataformas:** la solución deberá disponer de APIs o Web Services para su integración con otras herramientas.
- **Actualizable:** la solución deberá ser actualizable con nuevas versiones.
- **Escalable:** la solución deberá poder adaptarse a los posibles crecimientos o cambios en la estructura empresarial de la pyme.
- **Capacitación en fundamentos de IA generativa para la gestión de procesos:** capacitaciones para preparar a los empleados en torno a las funcionalidades descritas arriba, que contarán con:
 - **Fundamentos básicos:** aproximación a la normativa vigente y riesgos éticos y de seguridad derivados.
 - **Capacitaciones específicas en:** automatización y optimización de flujos de trabajo (contabilidad y finanzas, facturación, proyectos, inventario, compras y pagos, recursos humanos, logística y otros), gestión financiera, interpretación de datos y aprendizaje continuo.
 - **Duración:** las capacitaciones tendrán una duración total de 20 h a lo largo de dos meses por cada uno de los usuarios definidos por segmento.
 - **Instructor humano:** tanto en modalidad presencial como online, las capacitaciones las impartirá un instructor humano a disposición de los usuarios.
 - **Diploma de finalización:** se otorgará un certificado de capacidades adquiridas en IA al concluir la capacitación.

¿Quieres **Digitalizar tu empresa?**

Te asesoramos **GRATIS**



***¿Cómo se solicita
el Kit Digital?***

Consigue tu Kit Digital paso a paso.

El Kit Digital es una iniciativa del gobierno español dentro del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia financiado por la Unión Europea para apoyar a las PYMEs en su transformación digital. Los pasos a seguir son los siguientes:

1

Verifica los requisitos

- Ser una microempresa, pequeña o mediana empresa (PYME) o autónomo.
- Tener entre 0 y 49 empleados.
- Estar al corriente de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social.
- No haber superado el límite de ayudas de "minimis" en los últimos tres años (200,000 euros).
- No estar en situación de crisis (según la normativa de la UE).

2

Regístrate en el portal Acelera Pyme

- Accede al portal de Acelera Pyme (<https://www.acelerapyme.gob.es>).
- Crea una cuenta y realiza el test de autodiagnóstico digital para determinar el nivel de madurez digital de tu empresa. Este es un paso obligatorio y te ayudará a identificar las soluciones más adecuadas para tu negocio.

3

Consulta las ayudas disponibles

En el portal podrás acceder a las convocatorias abiertas. El importe de las ayudas varía según el tamaño de tu empresa:

- Empresas entre 10 y 49 empleados: 12.000 euros.
- Empresas entre 3 y 9 empleados: 6.000 euros.
- Empresas de 0 a 2 empleados: 3.000 euros.

4

Elige un Agente Digitalizador

Los Agentes Digitalizadores son las empresas homologadas para implementar las soluciones digitales. Puedes elegir entre una lista de proveedores aprobados en las categorías de soluciones anteriormente mencionadas.

Si estás interesado/a, haz click [aquí](#) para enviarnos un correo. Responderemos con la mayor brevedad para ponernos en marcha con tu Kit Digital.

5

Solicita la ayuda

Una vez que hayas decidido qué soluciones deseas implementar, accede a la Sede Electrónica de Red.es para formalizar tu solicitud. Necesitarás:

- Un certificado digital o Cl@ve.
- Documentación acreditativa de tu empresa.
- Información sobre las soluciones digitales que planeas implementar.

6

Formalización del acuerdo con el Agente Digitalizador

Después de que tu solicitud sea aprobada, debes formalizar un acuerdo de prestación de servicios con el Agente Digitalizador seleccionado. Él será quien implemente la solución, y el pago de los servicios se realiza directamente a través del bono digital.

7

Implementación y seguimiento

Tras la formalización, el Agente Digitalizador implementará la solución elegida. Asegúrate de realizar el seguimiento de la implementación y cumplimiento del contrato.



Connecting People and Technologies for the Next Level

ferchau.com