



PROGRAMA KIT DIGITAL COFINANCIADO
POR LOS FONDOS NEXT GENERATION (EU)
DEL MECANISMO DE RECUPERACIÓN Y RESILIENCIA

QUÉ ES

El **Kit Digital** es una iniciativa del **Gobierno de España**, que tiene como objetivo subvencionar la implantación de soluciones digitales disponibles en el mercado para conseguir un avance significativo en el nivel de madurez digital.

¿CÓMO CONSEGUIR EL BONO DIGITAL?

Si cumples con las condiciones establecidas en las bases de la convocatoria de la ayuda del Kit Digital, podrás disponer de un bono digital que te permitirá acceder a las soluciones de digitalización.

IMPORTE DE LAS AYUDAS

El importe máximo se detalla en la tabla, y dependerá del tamaño de tu empresa:

| Segmentos de beneficiarios | Importe bono digital |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| Segmento I. Pequeñas empresas de entre 10 y menos de 50 empleados | 12.000 € |
| Segmento II. Pequeñas empresas o Microempresas de entre 3 y menos de 10 empleados | 6.000 € |
| Segmento III. Pequeñas empresas o Microempresas de entre 1 y menos de 3 empleados y personas en situación de autoempleo | 2.000 € |

Elige las **soluciones digitalizadoras del Kit Digital** que mejor se adapten a las necesidades de tu negocio. En la sección de “**Categorías de soluciones digitales**” podrás consultar en qué consiste cada una y el importe de la ayuda concedida para cada solución. ¡Selecciona aquellas que necesites!

¿QUÉ SOLUCIONES TECNOLÓGICAS TE OFRECEMOS?

Conoce las categorías

Precio:

1.976€

*IVA no incluido en los precios mostrados

SITIO WEB Y PRESENCIA EN INTERNET

Objetivo:

Expansión de la presencia en internet de la pyme mediante la creación de una página web y/o la prestación de servicios que proporcionen posicionamiento básico en internet.

Importe de la ayuda:

Irá en función del SEGMENTO, es decir, del número de empleados que tenga la empresa o negocio. (dando igual que sea una MERCANTIL, S.L., S.A. o un autónomo)

| Segmento III – 0 < 3 Empleados | Segmento II – 3 < 9 Empleados | Segmento I – 10 < 50 Empleados |
|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| 2.000 € | 2.000 € | 2.000 € |

Funcionalidades y servicios:

- **Dominio:** alta de nuevo dominio para la pyme beneficiaria durante un plazo mínimo de doce meses. La titularidad del dominio será en su totalidad de la pyme.
- **Hosting:** alojamiento de la página web desarrollada durante un plazo mínimo de doce meses.
- **Diseño de la página web:** estructura web con un mínimo de 3 páginas o apartados. Se consideran páginas o apartados de una web, elementos tales como: página de inicio (Landing Page), presentación de la empresa, formulario de contacto, descripción de productos, datos de contacto, mapa del sitio (sitemap), etc.
- **Web responsive:** las páginas web diseñadas deben adaptarse para ser funcionales en todo tipo de dispositivos.
- **Accesibilidad:** el diseño debe cumplir con criterios de conformidad de nivel AA de las Pautas WCAG-2.1.
- **Autogestionable:** se deberá proveer una plataforma de gestión de contenidos para el beneficiario, de manera que sea autónomo a la hora de modificar el contenido de sus páginas web, sin la necesidad de recurrir al soporte de la empresa proveedora.
- **Posicionamiento básico en internet:** Posicionamiento de la información básica del negocio, contacto y perfil de la empresa en los principales sites, redes de negocio o directorios de empresas y profesionales.
- **Optimización de la presencia en buscadores (SEO básico):** Análisis de palabras clave, SEO On-Page de 2 páginas o apartados, indexación y jerarquización del contenido.

- El **dominio** de la página web será registrado **a nombre de la farmacia**
- El proyecto consta de las siguientes **fases**:
 - **Diseño:** Envío de una propuesta de diseño según preferencias recogidas durante la entrevista. Realización de modificaciones hasta lograr el diseño definitivo
 - **Programación:** Programación y maquetación del diseño aprobado por el cliente.
 - **Formación:** Formación (remota) en el uso de la página web a las personas del equipo de la farmacia.

DATOS TÉCNICOS

- Se va a utilizar un gestor de contenidos (CMS WordPress).
- Diseño personalizado y adaptado a todos los dispositivos (Web responsive).
- Servicio de alojamiento y correos electrónicos.
- Adaptación para cumplimiento Ley Cookies, LOPD y LSSI.
- Estadísticas Web: integración Google Analytics como herramienta de análisis estadístico para poder analizar en tráfico web.
- Optimización de la web para adaptarla a los diferentes buscadores (Google, Yahoo!, Bing, etc).
- Plataforma autoadministrable. Se podrá modificar por parte del cliente la web.
- Plugin para suscripción al boletín de noticias.

Precio desde:

2.000€

COMERCIO ELECTRÓNICO

Objetivo:

Creación de una tienda online de compraventa de productos y/o servicios que utilice medios digitales para su intercambio.

Importe de la ayuda:

Irà en función del SEGMENTO, es decir, del número de empleados que tenga la empresa o negocio. (dando igual que sea una MERCANTIL, S.L., S.A. o un autónomo)

*IVA no incluido en los
precios mostrados

| Segmento III – 0 < 3 Empleados | Segmento II – 3 < 9 Empleados | Segmento I – 10 < 50 Empleados |
|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| 2.000 € | 2.000 € | 2.000 € |

Funcionalidades y servicios:

- **Creación de la tienda online o E-Commerce y alta del catálogo de productos:** producción de un catálogo mediante el alta, importación o carga de los productos o artículos de la pyme. El número de referencias a cargar por el agente digitalizador será de al menos 100 referencias de productos, salvo que la pyme no disponga de este número, en cuyo caso podrá ser menor.
- **Métodos de pago:** configuración e integración de los métodos de pago.
- **Diseño Responsive:** la solución de E-Commerce diseñada debe adaptarse para ser funcional en todo tipo de dispositivos.
- **Accesibilidad:** El diseño debe cumplir con criterios de conformidad de nivel AA de las Pautas WCAG-2.1.
- **Posicionamiento básico en internet:** Posicionamiento de la información básica del negocio, contacto y perfil de la empresa en los principales sites, redes de negocio o directorios de empresas y profesionales.– Optimización de la presencia en buscadores (SEO): Análisis de palabras clave, análisis de la competencia, SEO On-Page de 2 páginas o apartados, indexación y jerarquización del contenido e informes trimestrales de seguimiento.
- **Autogestionable:** se deberá proveer una plataforma de gestión de contenidos para el beneficiario, de manera que sea autónomo a la hora de modificar el contenido de sus páginas web, sin la necesidad de recurrir al soporte de la empresa proveedora.
- **Formas de envío:** configuración e integración de métodos de envío digital y físico de los productos comercializados por el beneficiario en la tienda online.

- El **dominio** de la página web será registrado **a nombre de la farmacia**
- El proyecto consta de las siguientes **fases**:
 - **Diseño:** Envío de una propuesta de diseño según preferencias recogidas durante la entrevista. Realización de modificaciones hasta lograr el diseño definitivo
 - **Programación:** Programación y maquetación del diseño aprobado por el cliente.
 - **Conexión con el Software de gestión**
 - **Formación:** Formación (remota) en el uso de la página web a las personas del equipo de la farmacia.

DATOS TÉCNICOS

- Se va a utilizar un gestor de contenidos (CMS Prestashop).
- Tienda online de Parafarmacia.
- Diseño personalizado y adaptado a todos los dispositivos (Web responsive).
- Servicio de alojamiento y correos electrónicos.
- Adaptación para cumplimiento Ley Cookies, LOPD y LSSI.
- Estadísticas Web: integración Google Analytics como herramienta de análisis estadístico para poder analizar en tráfico web.
- Optimización de la web para adaptarla a los diferentes buscadores (Google, Yahoo!, Bing, etc).
- Plataforma autoadministrable. Se podrá modificar por parte del cliente la web.
- Plugin para suscripción al boletín de noticias.
- Blog integrado.
- Módulo de promociones.
- Módulo de marcas y productos destacados.
- Configuración de métodos de pago.
- Configuración de transportistas.
- Sistema de gestión para el cliente con control para modificar los espacios dinámicos de la web. La formación se realizará personalizada de manera remota.
- Conexión con Redes Sociales a través de pluggins.
- Módulo de registro de usuarios y alta de clientes.
- Buscador predictivo a tiempo real de productos.

Precio desde:

330€/mes

*IVA no incluido en los precios mostrados

GESTIÓN DE REDES SOCIALES

Objetivo:

Promocionar a las empresas beneficiarias en redes sociales.

Importe de la ayuda:

Irá en función del SEGMENTO, es decir, del número de empleados que tenga la empresa o negocio. (dando igual que sea una MERCANTIL, S.L., S.A. o un autónomo)

| Segmento III – 0 < 3 Empleados | Segmento II – 3 < 9 Empleados | Segmento I – 10 < 50 Empleados |
|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| 2.000 € | 2.500 € | 2.500 € |

Funcionalidades y servicios:

- **Social Media Plan:** definición e implementación de una estrategia de redes sociales alineada con la misión y visión de la pyme, que sea relevante y conecte con los potenciales clientes, 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 si se están cumpliendo los objetivos marcados en la estrategia.
- **Optimización de la red/Auditoría Social Media:** análisis de los diferentes canales sociales para poder optimizar el rendimiento.
- **Gestión de una red social:** administración del perfil/usuario de la pyme en, al menos, una red social.
- **Publicación de posts semanales:** publicación por parte del agente digitalizador de un mínimo de 4-8 entradas (posts) mensuales.

- Creación y apertura Facebook e Instagram.
- Definición e implementación de la estrategia de Social Media.
- Monitorización de las redes sociales.
- Gestión y optimización de las dos redes sociales.
- Estrategia social adaptada a la imagen de marca.
- Publicación de 16 posts al mes.
- Duración del servicio: 6 meses.

Precio desde:

2.000€

*IVA no incluido en los precios mostrados

GESTIÓN DE CLIENTES (Software CRM)

Objetivo:

Digitalizar y optimizar la gestión de las relaciones comerciales con los clientes.

Importe de la ayuda:

Irá en función del SEGMENTO, es decir, del número de empleados que tenga la empresa o negocio. (dando igual que sea una MERCANTIL, S.L., S.A. o un autónomo)

| Segmento III – 0 < 3 Empleados | Segmento II – 3 < 9 Empleados | Segmento I – 10 < 50 Empleados |
|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| 2.000 € (1 usuario) | 2.000 € (1 usuario) | 4.000 € (3 usuarios) |

Irá en función del SEGMENTO, es decir, del número de empleados que tenga la empresa o negocio. (dando igual que sea una MERCANTIL, S.L., S.A. o un autónomo)

Funcionalidades y servicios:

Esta solución **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. Estas horas se determinan, **para cada uno de los segmentos** de

empresas definidos en el Artículo 8.2, **de la siguiente forma:**

– **Segmento I (10-menos de 50 empleados): 40 horas de parametrización.**

– **Segmentos II (3-menos de 10 empleados) y III (0-menos de 3 empleados): 30 horas de parametrización.**

Este proceso es esencial para la posterior implantación y despliegue de la solución de digitalización que proporcionará, como mínimo, las funcionalidades y servicios que se detallan a continuación:

– **Gestión de clientes:** la solución deberá almacenar y permitir la **consulta de datos de cada cliente desde su alta como oportunidad de negocio** y la simulación de compra de productos o contratación de servicios.

– **Gestión de Clientes potenciales (Leads):** la solución deberá permitir que se puedan dar de alta nuevos Leads de forma manual o mediante una importación por fichero. Los datos asociados a los Leads deberán permitir la gestión comercial de los mismos con el objetivo de convertirlos en clientes. La solución incluirá la funcionalidad de parametrización de reglas de negocio para la asignación de Leads según diferentes criterios.

– **Gestión de oportunidades:** la solución deberá gestionar todas las oportunidades de negocio que conlleven el envío al cliente potencial o Lead de ofertas y presupuestos. Además, la solución contemplará el estado de cada oportunidad (en análisis, oferta presentada, en negociación, ganadas, canceladas, etc.).

– **Acciones o tareas comerciales:** la solución debe ofrecer la posibilidad de crear acciones y tareas comerciales, tanto de forma manual como automática.

– **Reporting, planificación y seguimiento comercial:** la solución debe ofrecer soluciones de seguimiento mediante indicadores (KPI´s), pipeline y otros, con diferentes niveles de agregación de información en función del perfil del usuario de la solución. Deberá ser capaz de generar informes para el seguimiento y monitorización de la actividad comercial, contemplando ratios de eficiencia, estado de fases, pipeline y otros atributos medibles (como productos, cotizaciones, etc.), y según los canales, perfiles, roles y/o fases comerciales. Estos informes podrán mostrar, al menos, datos mensuales, acumulados y/o comparativos entre diferentes ejercicios comerciales.

– **Alertas:** la solución debe permitir visualizar Alertas de Clientes en formato gráfico de diferente tipología (iconos, mensajes emergentes, etc.).

– **Gestión documental:** la solución debe incluir un software para la gestión centralizada de la documentación, capaz de insertar y/o vincular documentos tanto relativos a la actividad comercial, como los proporcionados por los propios clientes.

– **Diseño Responsive:** la interfaz de la solución debe ser responsive, es decir, debe adaptarse para ser funcional en todo tipo de dispositivos.

– **Integración con diversas plataformas:** disponibilidad de APIs o Web Services para la consolidación de la información y datos de toda la empresa.

SISTEMA DE FIDELIZACIÓN DE FARMACIAS

La fidelización es una tarea compleja y continua, pero es una acción fundamental para dinamizar las ventas y mejorar la visibilidad de los productos en la farmacia.

– Requiere contacto, preocupación y confianza.

– La tarjeta es un mecanismo que permite generar contacto por varios caminos:

Incentivar el regreso a la farmacia.

Uso de comportamientos de compra para generar nuevas oportunidades: anticipar deseos y necesidades de las personas

Gestión de contenidos de comunicación tanto en el punto de venta físico como a través de medios online.

Sistema de fidelización para la farmacia con iniciativas de marketing centralizadas y/o individualizadas.

Software de fidelización completo con toda la información y las herramientas para mantener la cartera de clientes e incrementar las ventas:

- VENTA CRUZADA
- ÁREA WEB Y APP MÓVIL
- TICKET IMPRESO CON PUNTOS
- TRANSFERENCIA DE PUNTOS
- GESTIÓN DE PROMOCIONES
- ESTADÍSTICAS
- INCORPORACIÓN DE OTRAS ACCIONES
- SEGMENTACIÓN DE CLIENTES
- GESTIÓN DE BBDD
- COMUNICACIÓN EN TIEMPO REAL

Diseña campañas personalizadas para todos tus clientes y premia su fidelidad mediante un sistema de puntos y premios.

Segmenta tu público: Personaliza cada campaña en función de la información de cada paciente.

Fomenta el retorno: Diseña campañas y distribuye cupones canjeables en futuras visitas.

Mejora la relación con tus clientes y gestiona las campañas de manera individual o para todo el grupo.

Orienta la compra: Premia la adquisición de determinados productos o aplica descuentos sobre listados concretos.

Precio desde:

1.500€

*IVA no incluido en los precios mostrados

INTELIGENCIA EMPRESARIAL Y ANALÍTICA

Objetivo:

Explotación de datos de la empresa para la mejora del proceso de toma de decisiones.

Importe de la ayuda:

Irá en función del SEGMENTO, es decir, del número de empleados que tenga la empresa o negocio. (dando igual que sea una MERCANTIL, S.L., S.A. o un autónomo)

| Segmento III – 0 < 3 Empleados | Segmento II – 3 < 9 Empleados | Segmento I – 10 < 50 Empleados |
|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| 1500 € (1 usuario) | 2.000 € (1 usuario) | 4.000 € (3 usuario) |

Funcionalidades y servicios:

Esta solución incluye **un número de horas de parametrización** para la definición de las particularidades de los procesos de comercialización, así como para la carga de datos. Estas horas se determinan, para cada uno de los segmentos de empresas definidos en el Artículo 8.2, de la siguiente forma:

- Segmento I (10-menos de 50 empleados): 70 horas de parametrización.
- Segmento II (3-menos de 10 empleados): 40 horas de parametrización.
- Segmento III (0-menos de 3 empleados): 30 horas de parametrización.

Este proceso es esencial para la posterior implantación y despliegue de la solución de digitalización que proporcionará, como mínimo, las funcionalidades y servicios que se detallan a continuación:

- **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.**

Herramienta de análisis de los principales indicadores económicos y operacionales de la oficina de farmacia.

Precio desde:

250€/usuario

*IVA no incluido en los precios mostrados

SERVICIOS Y HERRAMIENTAS DE OFICINA VIRTUAL

Objetivo:

Implantar soluciones interactivas y funcionales que **permitan la colaboración más eficiente entre los trabadores de las empresas beneficiarias.**

Importe de la ayuda:

Irá en función del SEGMENTO, es decir, del número de empleados que tenga la empresa o negocio. (dando igual que sea una MERCANTIL, S.L., S.A. o un autónomo)

| Segmento III – 0 < 3 Empleados | Segmento II – 3 < 9 Empleados | Segmento I – 10 < 50 Empleados |
|-------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|
| 250 €/usuario (hasta 2 usuarios) | 250 €/usuario (hasta 9 usuarios) | 250 €/usuario (hasta 48 usuarios) |

Funcionalidades y servicios:

- **Colaboración en equipos de trabajo:** la solución permitirá una **gestión ágil y eficiente** de los equipos para el desarrollo de proyectos de forma **colaborativa, compartir recursos y/o conocimientos**, dotar de herramientas para la interacción de los equipos en los procesos de ideación o resolución de problemas, así como la configuración y personalización de flujos de trabajo, etc.
- **Almacenar y compartir archivos:** la solución deberá proveer 1 TB de almacenamiento.
- **Compatibilidad con dispositivos móviles.**
- Calendario y agenda:** la solución deberá permitir organizar un calendario y las tareas previstas.

– MonOffice 365.

– Etiqueta electrónica. Software que permite la integración de las etiquetas electrónicas para la visualización de precios con sistema de gestión Farmatic y Nixfarma.

Precio desde:

1.200€

*IVA no incluido en los precios mostrados

GESTIÓN DE PROCESOS (Software ERP)

Objetivo:

Digitalizar y/o automatizar procesos de negocio relacionados con los **aspectos operativos o productivos** de las empresas beneficiarias.

Importe de la ayuda:

Irá en función del SEGMENTO, es decir, del número de empleados que tenga la empresa o negocio. (dando igual que sea una MERCANTIL, S.L., S.A. o un autónomo)

| Segmento III – 0 < 3 Empleados | Segmento II – 3 < 9 Empleados | Segmento I – 10 < 50 Empleados |
|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| 500 € (1 usuario) | 2.000 € (3 usuarios) | 6.000 € (10 usuarios) |

Funcionalidades y servicios:

Esta solución **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. Estas horas se determinan, para cada uno de los segmentos de empresas definidos en el Artículo 8.2, de la siguiente forma:

- **Segmento I** (10-menos de 50 empleados): 60 horas de parametrización.
- **Segmentos II** (3-menos de 10 empleados) y **III** (0-menos de 3 empleados): 45 horas de parametrización.

Este proceso es esencial para la posterior implantación y despliegue de la solución de digitalización que proporcionará, como mínimo, las funcionalidades y servicios que se detallan a continuación:

– Digitalización y/o automatización de procesos y flujos de trabajo: **la solución deberá permitir la digitalización y/o automatización de procesos tales como:** **Contabilidad/finanzas:** cuentas por cobrar/por pagar, gestión de activos y generación de cierres y balances, etc.

- **Facturación:** automatización de los procesos de facturación con la generación de presupuestos, albaranes y facturas.
- **Proyectos:** control de presupuestos, costes, estimaciones, optimización de los recursos, etc.
- **Inventario:** previsión, niveles de stock, envíos, distribuciones, devoluciones y cancelaciones, etc.
- **Compras y pagos:** gestión de pedidos de compra y proveedores.
- **Recursos humanos:** gestión de los recursos humanos, nóminas, etc.
- **Logística:** gestión de flotas y rutas, entre otras.

– **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.

Cumplimiento: la solución debe permitir que el beneficiario pueda asegurar el cumplimiento del Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación del Real Decreto 1619/2012, así como cualquier normativa de aplicación. En especial, los procesos de facturación y contabilidad, inventarios y compras y pagos deberán garantizar la integridad, conservación, accesibilidad, legibilidad, trazabilidad e inalterabilidad de los registros de acuerdo con la normativa aplicable.

Ventas

Explotación del Bot Plus del C.G.C.O.F.

Receta Electrónica (todas las comunidades).

Gestión de tarjetas sanitarias (adaptado a cada comunidad).

Dispensación por prescripción D.O.E.

Gestión de Conjuntos Homogéneos.

Gestión de Precios Menores Autonómicos.

Integración con robot dispensador.

Ventas cruzadas.

Gestión de encargos.

Gestión de presupuestos.

Tarjetas de fidelización.

Gestión de ofertas y promociones.

Vales promocionales.

Tarjetas descuento.

Aplicación de técnicas de marketing.

Control de caducidades.

Control de existencias y desabastecimientos.

Cotejo de artículos (verificación, prescripción/dispensación).

Gestión de medios de pago (con y sin terminales bancarios).

Venta de monodosis.

Atención Farmacéutica integrada.

Personalización de tickets, albaranes y facturas: imágenes, atributos de letra, cabeceras y pies, lengua (castellano, gallego, catalán, euskara, valenciano).

Seguimientos de adherencia a tratamientos.

Clientes

Gestión de fidelización de clientes.

Catalogación de clientes según necesidades.

Estudios de marketing.

Control de ofertas y promociones.

Gestión de canje de puntos promocionales (puntos, euros, servicios).

Estadísticas de consumos.

Generador de informes sobre clientes.

Generador de listas de clientes.

Actualización automática de listas de clientes.

Control de ventas, pagos, saldos, conciliación de deudas, control de deuda máxima...

Redirección de facturas (facturar a un cliente las compras de otros: familias, residencias...).

Reimpresión de documentos emitidos (tickets, facturas...).

Elaboración y gestión de presupuestos.

Gestión de recetas pendientes.

Diseñador de facturas y albaranes (posibilidad de incluir imágenes y logotipos).

Contabilización automática.

Gestión automatizada de avisos SMS y/o e-mail a clientes.

Circulares.

Caja

Control de caja única o cajas independientes por puestos de trabajo y/o vendedores.

Cajas independientes para cada actividad fiscal definida (farmacia, óptica, herboristería...).

Resúmenes de caja por pantalla.

Informes impresos opcionales.

Información detallada de ventas.

Información detallada de entradas y salidas de dinero.

Consultas por tipo de movimiento, modo de pago, vendedor...

Cierre confidencial.

Contabilización automática.

Consulta de caja actual o cajas ya cerradas.

Reimpresión de informes de cualquier caja ya cerrada.

Cuadro estadístico de cajas.

Libro de Operaciones.

Adaptación de sistemas electrónicos de control de efectivo.

Compras

Por rotura de stocks, según consumos y previsiones, pedidos directos a representante...

Tablas de condiciones comerciales de cada proveedor (porcentajes y valores absolutos).

Optimización de pedidos.

Comparativas entre precios de bases de datos de proveedores.

Gestión de pedidos de recepción a largo plazo.

Programación de envío de pedidos.

Programación de generación de pedidos.

Bases de datos de proveedores (vía ficheros, vía FTP, automatización de las actualizaciones).

Gestión de descuentos y bonificaciones.

Gestión de precios de coste, precios de albarán y precios de venta.

Envíos según protocolo de cada distribuidor (vía módem / Internet).

Pedidos Fedicom.

Recepción total o parcial del pedido.

Gestión de encargos.

Gestión de desabastecimientos y faltas.

Generación automática de etiquetas.

Histórico de compras.

Gestión de vencimientos de pago de facturas.

Gestión de acreedores.

Contabilización automática de albaranes, facturas y pagos.

Diseño personalizado del Documento de Pedido para compras directas.

Software de gestión Nixfarma

CARACTERÍSTICAS DEL ERP

información precargada

Para empezar a trabajar con Nixfarma, la aplicación se suministra con información ya precargada. Así no tendrás que preocuparte por crear estos datos.

Protección de impacto de las revisiones de precios

Dispón de herramientas para protegerte del impacto que pueda tener una norma legal que afecte a los precios de venta de las

especialidades al Sistema Nacional de Salud.

Integraciones

Nixfarma está integrado con el resto de componentes de nuestra Línea de Productos para la Farmacia, así como con los principales agentes del sector (fabricantes de robots, cajones de efectivo, distribución farmacéutica, grupos de fidelización...). Para más información sobre las integraciones con terceros disponibles consulta [aquí](#).

Actualización

Es necesario tener al día la información profesional y disponer siempre de la última versión de los programas que garantice una correcta gestión de la Farmacia. Y esto se consigue con Nixfarma ACTUALIZA. Esta utilidad permite realizar de forma automática la actualización tanto del software como de la información de medicamentos.

Precio desde:

800€

*IVA no incluido en los precios mostrados

FACTURA ELECTRÓNICA

Objetivo:

Digitalizar el flujo de emisión de facturas entre las empresas beneficiarias y sus clientes.

Importe de la ayuda:

Irá en función del SEGMENTO, es decir, del número de empleados que tenga la empresa o negocio. (dando igual que sea una MERCANTIL, S.L., S.A. o un autónomo)

| Segmento III – 0 < 3 Empleados | Segmento II – 3 < 9 Empleados | Segmento I – 10 < 50 Empleados |
|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| 500 € (1 usuario) | 1.000 € (3 usuarios) | 1.000 (3 usuarios) |

Funcionalidades y servicios:

Esta solución incluye un número de horas de parametrización para la definición de las particularidades, modificación y configuración de la factura electrónica de venta; la numeración, el idioma, descuentos, datos adicionales, visualización, formatos, etcétera. Estas horas se determinan para cada uno de los segmentos de empresas definidos en el Artículo 8.2 de la siguiente forma:

- Segmentos I (10-menos de 50 empleados) y II (3-menos de 10 empleados): 10 horas de parametrización.
- Segmento III (0-menos de 3 empleados): 5 horas de parametrización.

Este proceso es esencial para la posterior implantación y despliegue de la solución de digitalización que proporcionará, como mínimo, **las funcionalidades y/o servicios que se detallan a continuación:**

- **Facturas en formato estructurado:** la solución deberá permitir la emisión de facturas en formatos estructurados, **al menos en formato FACTURA-E**, para facilitar su tratamiento automatizado.
- **Facturas ilimitadas:** la solución deberá permitir la emisión de un número ilimitado de facturas.
- **Clientes ilimitados:** la solución deberá permitir el envío de facturas a un número ilimitado de clientes.
- **Productos o servicios ilimitados:** la solución deberá permitir la **creación** de un número **ilimitado** de productos y/o **servicios** facturables dentro del catálogo.
- **Envío de facturas por correo electrónico:** la solución deberá ser capaz de enviar facturas directamente por correo electrónico.
- **Personalización de facturas:** las facturas generadas por la solución deberán ser personalizables, incluyendo la selección del logotipo.
- **Copia de seguridad periódicas:** la solución incluirá la realización de copias de seguridad periódicas con posibilidad, **al menos, de periodicidad diaria.**
- **1 GB Almacenamiento/Histórico de facturas:** la solución proporcionará un almacenamiento de al menos 1 GB para las facturas.
- **Integración con otras soluciones:** la solución deberá disponer de APIs o Web Services para su integración con otras herramientas, así como permitir la carga de datos de manera manual.
- **Control de vencimiento de las facturas:** la solución deberá incluir un sistema de control del vencimiento de las facturas.

Cumplimiento: la solución Factura Electrónica debe permitir que el beneficiario pueda asegurar el cumplimiento del Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación del Real Decreto 1619/2012, así como cualquier normativa de aplicación.

Gestión de facturas

Software para la gestión fiscal y financiera. Compatible con los sistemas de gestión Farmatic y Nixfarma.

COMUNICACIONES SEGURAS

Objetivo:

Proporcionar a las empresas beneficiarias **seguridad en las conexiones entre los dispositivos de sus empleados y la empresa.**

Precio desde:

60€/usuario

*IVA no incluido en los precios mostrados

Importe de la ayuda:

Irá en función del SEGMENTO, es decir, del número de empleados que tenga la empresa o negocio. (dando igual que sea una MERCANTIL, S.L., S.A. o un autónomo)

| Segmento III – 0 < 3 Empleados | Segmento II – 3 < 9 Empleados | Segmento I – 10 < 50 Empleados |
|------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|
| 150 €/usuario (hasta 2 usuario) | 150 €/usuario (hasta 9 usuarios) | 150 €/usuario (hasta 48 usuarios) |

Funcionalidades y servicios:

- SSL: la solución deberá utilizar **un protocolo de capa de sockets seguros**, para crear una conexión segura y cifrada.
- **Cifrado de extremo a extremo:** la solución deberá mantener las comunicaciones cifradas en todo su recorrido, con el objetivo de prevenir ataques.
- **Logs de conexión:** la solución deberá mantener un registro de los dispositivos que se han conectado a la red privada de la pyme.
- **Control de acceso:** la solución deberá permitir la conexión a la red privada de la pyme única y exclusivamente a los dispositivos autorizados por la empresa.
- **Dispositivos móviles:** la solución deberá estar disponible para su uso desde dispositivos móviles.
- **Configuración inicial y actualizaciones de seguridad:** se debe realizar una configuración inicial para su correcto uso, con las respectivas actualizaciones de firmas de malware y otros datos para detección de amenazas además de las actualizaciones de software de seguridad periódicas requeridas.

Comunicaciones seguras

- MonFirewall.
- Sistema de Conexión Remota Hamachi. Precio en función del número de puestos que se precise conectar.

CIBERSEGURIDAD

Precio desde:

150€

*IVA no incluido en los precios mostrados

Objetivo:

Proporcionar a las empresas beneficiarias **seguridad básica y avanzada para los dispositivos de sus empleados.**

Importe de la ayuda:

Irá en función del SEGMENTO, es decir, del número de empleados que tenga la empresa o negocio. (dando igual que sea una MERCANTIL, S.L., S.A. o un autónomo)

| Segmento III – 0 < 3 Empleados | Segmento II – 3 < 9 Empleados | Segmento I – 10 < 50 Empleados |
|-----------------------------------------|-----------------------------------------|------------------------------------------|
| 125 €/usuario (hasta 2 dispositivos) | 125 €/usuario (hasta 9 dispositivos) | 125 €/usuario (hasta 48 dispositivos) |

Funcionalidades y servicios:

- **Antimalware:** la solución deberá proporcionar una herramienta que analice el dispositivo, su memoria interna y los dispositivos de almacenamiento externos.
- **Antispyware:** la solución deberá proporcionar una herramienta que detecte y evite el malware espía.
- **Correo seguro:** la solución deberá proporcionar herramientas de análisis del correo electrónico con las siguientes características:
 - Antispam, con detección y filtro de correo no deseado.
 - **Antiphishing**, con detección de correos con enlaces o malware que se sospecha sirvan para robar credenciales.
- Navegación segura:
- **Control de contenidos.**
- **Antiadware para evitar anuncios maliciosos.**
 - Análisis y detección de amenazas: la solución deberá permitir conocer el comportamiento de las amenazas conocidas y nuevas.
 - Monitorización de la red: la solución deberá proporcionar herramientas que analicen el tráfico de red y alerten de amenazas.
 - Configuración inicial y actualizaciones de seguridad: se debe realizar una configuración inicial para su correcto uso, con las respectivas actualizaciones de firmas de malware y otros datos para detección de amenazas además de las actualizaciones de software de seguridad periódicas requeridas.
 - Requisitos especiales de formación: además de los requisitos de formación comunes, la formación impartida al beneficiario deberá incluir una tutorización para la configuración del software de seguridad, así como incluir un kit de concienciación en ciberseguridad para complementar la solución con habilidades de firewall humano.

- MonSecurity.
- Copias de Seguridad en la nube. Sistema de automatización de las copias de seguridad en cloud. Mantiene la información de manera segura y no interfiere en la operativa diaria de la oficina de farmacia. Sistema de monitorización de posibles fallos.
- Servicio de Antivirus.
- Software de Videovigilancia.

Precio desde:

500€

*IVA no incluido en los precios mostrados

MARKETPLACE

Objetivo:

El objetivo principal de esta categoría es ayudarte a dirigir tus referencias y productos para incrementar tu nivel de ventas, optimizando los recursos existentes, eligiendo los canales de distribución adecuados y adaptando tus referencias y productos a las necesidades externas.

Importe de la ayuda:

Irá en función del SEGMENTO, es decir, del número de empleados que tenga la empresa o negocio. (dando igual que sea una MERCANTIL, S.L., S.A. o un autónomo)

| Segmento III – 0 < 3 Empleados | Segmento II – 3 < 9 Empleados | Segmento I – 10 < 50 Empleados |
|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| 2000€ | 2000€ | 2000€ |

Funcionalidades y servicios:

- **Estudio previo de alternativas y alta en la plataforma:** la solución incluye la apertura de cuenta y alta de tu perfil, por tu cuenta, en, al menos, una plataforma de Marketplace y en, al menos, un país.
- **Análisis de la competencia:** la solución incluye la realización de una investigación de mercado focalizada en las características de tus competidores para mejorar tu proceso de toma de decisiones y ayudarte a alcanzar una posición competitiva.

- **Diseño y definición de la estrategia de negocio:** la solución incluye la generación de la estrategia de negocio para lograr la consecución de los objetivos deseados orientando los recursos disponibles hacia dicha finalidad.
- **Producción del catálogo de referencias:** análisis de las categorías a comercializar para seleccionar, al menos, diez productos alineados con la estrategia de negocio, salvo que no dispongas de este número, en cuyo caso podrá ser menor.
- **Creación del contenido del listing:** definición de, al menos, diez descripciones del catálogo de referencias, salvo que no dispongas de este número, en cuyo caso podrá ser menor.
- **Alta de referencias:** carga de, al menos, diez referencias, y sus respectivas descripciones y fotografías, en la plataforma, salvo que no dispongas de este número, en cuyo caso podrá ser menor, acompañada por la descripción y fotografía individual de cada producto.

Marketplace

- Estudio previo de alternativas y alta en la plataforma
- Análisis de la competencia
- Diseño y definición de la estrategia de negocio
- Producción del Catálogo de referencias
- Creación del contenido de listing
- Alta de referencias

Precio desde:

2000€

PRESENCIA AVANZADA EN INTERNET

Objetivo:

El principal objetivo de esta categoría es la prestación de funcionalidades y/o servicios que aseguren tu posicionamiento en internet, aumentando tu alcance de potenciales clientes e incrementando el tráfico de visitas en tu/-s plataforma/-s.

Importe de la ayuda:

Irá en función del SEGMENTO, es decir, del número de empleados que tenga la empresa o negocio. (dando igual que sea una MERCANTIL, S.L., S.A. o un autónomo)

*IVA no incluido en los
precios mostrados

| Segmento III – 0 < 3 Empleados | Segmento II – 3 < 9 Empleados | Segmento I – 10 < 50 Empleados |
|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| 2000€ | 2000€ | 2000€ |

Funcionalidades y servicios:

- **Posicionamiento básico en internet:** la solución deberá posicionar la información básica del negocio, contacto y perfil de tu empresa en los principales sites, redes de negocio o directorios de empresas y profesionales.
- **Análisis de palabras clave:** gestión, búsqueda y análisis de palabras clave con el fin de desarrollar estrategias útiles para que los buscadores clasifiquen el contenido y ayuden a los usuarios a encontrar resultados relevantes para sus consultas.
- **Análisis de la competencia:** la solución incluye un análisis mensual de la competencia para informarte de tu situación frente a otros competidores.
- **SEO On-Page:** la solución debe ofrecer un servicio mínimo de dos páginas o apartados SEO On-Page, optimizando la estructura y el contenido interno para mejorar la posición natural de tu pyme en buscadores, así como la indexación y jerarquización del contenido.
- **SEO Off-Page:** la solución deberá proveer este servicio, que conllevará la ejecución de acciones fuera del entorno del sitio web para mejorar tu posicionamiento orgánico.
- **Creación de metadatos estructurados de página:** solución te proporcionará la creación de metadatos estructurados de tu página (Exclusivo para los segmentos IV y V).
- **Informes mensuales de seguimiento:** la solución incluye un reporte mensual de los resultados de las acciones ejecutadas para generar consciencia de la evolución y la repercusión de las mismas en la presencia en internet de tu negocio.

Posicionamiento (SEO)

El SEO es una manera orgánica de trabajar que nos ayuda a posicionar tu página web. Haremos una auditoría para conocer tus palabras claves:

- Optimización técnica y de contenido.
- Evolución de resultados.
- Estrategia mensual de linkbuilding.

Campañas de pago en Google (SEM)

- El SEM hace referencia a la forma de alcanzar posiciones más altas en los buscadores mediante la inversión de anuncios de pago.
- De esta manera, aumenta el tráfico hacia tu web, se incrementan tus ventas y ganas visibilidad de una manera más rápida que mediante la forma orgánica.

CÓMO PUEDO SOLICITARLO

El proceso de solicitud de las ayudas Kit Digital ya está disponible. Toma nota y realiza los siguientes pasos para no quedarte sin tu bono.

El proceso de solicitud de las ayudas Kit Digital ya está disponible. Toma nota y realiza los siguientes pasos para no quedarte sin tu bono.

Entra en la web de [Acelera Pyme](#), regístrate y realiza un test de autodiagnóstico. De esta forma conocerás el nivel de madurez digital de tu empresa y las recomendaciones sobre los servicios que mejor se pueden adaptar a tus necesidades.

Con la información obtenida, podrás consultar las soluciones digitales para la digitalización de pymes y los diferentes agentes digitalizadores que ofrecen dichos servicios.

Tras seleccionar el conjunto de soluciones digitales, podrás solicitar el bono de digitalización en la sede electrónica de Red.es.

Una vez concedida, dispondrás de 6 meses para llegar a acuerdo con el agente digitalizador que hayas solicitado y canjear el bono para pago total o parcial por sus servicios.

Podrás escoger varias soluciones de digitalización para su desarrollo en un máximo de un año de duración.

La concesión de la ayuda será de concurrencia no competitiva, por orden de entrada.

Has de cumplir los siguientes requisitos para ser beneficiario del programa Kit Digital

- Cumplir con la Ley General de Subvenciones.
- Ser una pequeña empresa, microempresa o autónomo.
- Estar al corriente de las obligaciones tributarias con la Seguridad Social.
- Tener menos de 50 empleados*.
- Estar inscrito en el Censo de empresarios, profesionales y retenedores de la Agencia Estatal de Administración Tributaria.
- No tener consideración de empresa en crisis.

