

Las empresas que han abierto canales de comunicación y acceso a sus productos / servicios, gracias a la **compra online**, han generado más volumen de ventas y mayor notoriedad de marca.

¡No esperes sentado a que lleguen los negocios, **ACTÚA!**

Ya no se vende como antes, ahora hay que salir de la zona de confort para ir al encuentro de nuevas oportunidades, innovar y estar cerca del público objetivo.



## LA DIGITALIZACIÓN NOS FAVORECE

- ✓ La **satisfacción** de los **clientes**.
- ✓ **Mejora** la imagen de la **empresa**.
- ✓ Contribuye a la **expansión** y **crecimiento**.
- ✓ **Simplificar** la propia **gestión**.

**ASALMA**  
C/ Sebastián Herrera 12-14,  
28012, Madrid  
91 522 15 33  
asalma@asalma.org  
www.asalma.org



Proyecto 2023

# FOMENTAR LA DIGITALIZACIÓN EN EL SECTOR COMERCIAL

Si eres un pequeño negocio del sector  
comercio minorista o del sector hostelería ...

**¡NO TE QUEDES ATRÁS Y PONTE AL DÍA!**



## A quién va dirigido

Comercios minoristas y establecimientos hosteleros del **municipio de Madrid**, en los que materializar las distintas acciones de transformación digital.

## Qué acciones de digitalización ofrecemos

-  Diseño y desarrollo de la página **web**.
-  Implementación de **tienda online**.
-  Optimización de los resultados en motores de búsqueda (SEO).
-  Crear la presencia online en **redes sociales**.
-  Implantación de herramientas digitales para la **gestión de negocio**.



## Ventaja PREMIUM

Incorporación del establecimiento en la **Plataforma Comercial de venta online de ASALMA**.

La Plataforma está conectada con el sitio web y el comercio electrónico del establecimiento y con sus redes sociales.

## Objetivos

La **comunicación digital** es un punto vital y debe incorporarse al modelo de negocio y sus procesos, empleando estrategias digitales centradas en los clientes.

- ✓ Fomentar la innovación.
- ✓ Mejorar la productividad.
- ✓ Disminuir costes.
- ✓ Aumentar la rentabilidad.
- ✓ Y/o expandir el negocio.

La **digitalización** hace que los usuarios estén conectados en todo momento.

Las **herramientas digitales** son el medio para:

- ✓ Abrir nuevos mercados.
- ✓ Incrementar el número de clientes.
- ✓ Alcanzar un mayor número de ventas.
- ✓ Dar a conocer sus productos y servicios.
- ✓ Encontrar el posicionamiento necesario en el mercado.

## Fases del Proyecto

### Fase 1. Análisis.

Conocer en profundidad el grado de digitalización del negocio.

### Fase 2. Diseño y definición del plan de implantación de soluciones digitales.

Realizar un proyecto de consultoría que incluye un análisis de la situación real de partida, la identificación de oportunidades de mejora y la definición de un modelo futuro.

### Fase 3. Encuentros telemáticos.

Se realizarán reuniones con el cliente para definir las soluciones digitales que se van a aplicar.

Se dará una formación específica acerca del uso y mantenimiento de las distintas herramientas implantadas.