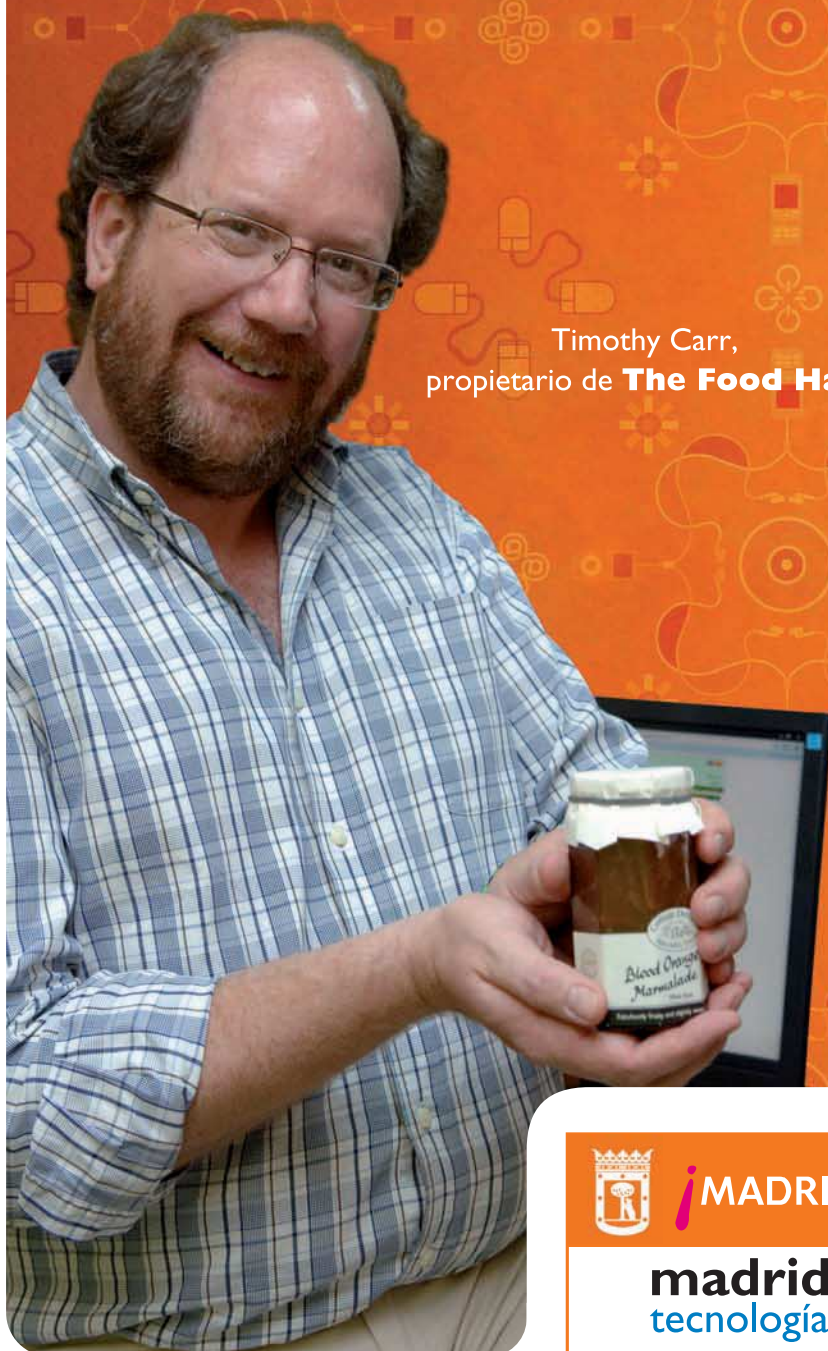


# Internet ha multiplicado mis ventas

PLAN **INTERNET** para Pymes  
INTERNET VENDE - INTERNET PRODUCE - INTERNET LEGAL  
INTERNET SEGURO - INTERNET EMPRENDE



Timothy Carr,  
propietario de **The Food Hall**



**¡MADRID!**

**madrid**  
tecnología

### INTERNET-VENDE

1

#### **SI NO ESTÁS EN INTERNET, NO EXISTES. PUNTO.**

Más de 1 millón de madrileños circulan por Internet. Pon tu escaparate en Internet y enséñaselo a ellos, a 14 millones de españoles y a más de 1.000 millones en todo el mundo. En Internet venderás durante la noche y los fines de semana, y si no lo haces tú lo harán otros.

2

#### **NO LE ENCARGUES LA WEB AL CHICO DE TU VECINA.**

Sólo una empresa especializada puede asegurarte que no tirarás tu tiempo y tu dinero. Recurre a profesionales tanto para el diseño como para la programación. Y cuando la web esté lista, no la dejes en cualquier sitio. Instálala en un centro de datos seguro y con buen soporte.

3

#### **PON LUZ EN EL ESCAPARATE. PROMOCIONA TU WEB.**

Explicale al mundo que has abierto tu tienda en Internet. La propia red te ofrece posibilidades muy efectivas y económicas, como el correo electrónico o los anuncios en buscadores. Consulta con una agencia de marketing online para que te ayude a encontrar la mejor fórmula para tu negocio.

4

#### **¿QUÉ SABEN GOOGLE O YAHOO DE TI? TODO EMPIEZA EN LOS BUSCADORES.**

Estar en Internet tampoco te garantiza que todos tus posibles clientes lleguen a tu tienda. Tienes que aparecer en las primeras páginas de Google o Yahoo cuando alguien busque los productos que vendes. Y esto no es fácil, hay expertos en este tema (se llama posicionamiento en buscadores), utiliza sus servicios.

5

#### **UTILIZA UN SISTEMA DE PAGO SENCILLO Y SEGURO.**

Con lo difícil que es cerrar una venta, no lo estropeemos al final. Instala un sistema de pago seguro y fácil de usar. Pídele a PayPal o a tu banco que te expliquen los sistemas de pago por Internet y haz que un programador experto incluya el que elijas en tu web.

6

#### **CUIDA A TU CLIENTE.**

Para acabar, no olvides lo que te ha costado conseguir a ese cliente al que no conocías. Las críticas circulan muy deprisa en Internet, asegúrate de que ninguna sugerencia quede sin respuesta y de que los problemas se resuelven.

Gracias a su colaboración con expertos de compañías punteras, el **Ayuntamiento de Madrid** ofrece innovadoras herramientas que aumentan la productividad y competitividad de las empresas.



Tu escaparate online tiene que captar la atención de los millones de potenciales clientes desde el primer momento. Y para eso, tienes que desmarcarte de tu competencia mediante una tienda virtual llamativa y diferente que además permita un proceso de compra rápido, sencillo y seguro. Irene García, Product Manager de Acens.



Una apuesta firme y constante por la innovación ayuda a incrementar los niveles de competitividad y productividad. Y hoy en día Internet es la plataforma ideal para materializar esas nuevas ideas en un tiempo récord. Miguel Errasti, Presidente de Anei.



Internet es la mayor red de información, comunicación, y distribución del mundo. Es abrir un escaparate a los más de 23,4 millones de internautas y casi 9 millones de consumidores españoles que compran a través de la Red. Nieves Franco, Directora General Comercial de Arsys.



El sitio web de tu empresa no es una tarjeta de visita, sino una herramienta destinada a cumplir tus objetivos: aumentar las ventas online, responder a solicitudes de información... Para lograrlo, tu site debe ser usable e intuitivo, así como aparecer siempre entre los primeros resultados de las consultas realizadas en los buscadores. Pedro Jesús González, Responsable de Producto de Domestika.



La mayoría de usuarios de Internet comienzan su navegación en Google, así que si tu negocio está entre los primeros resultados de este buscador, es como si tu tienda ocupara el mejor local de la ciudad. Si quieres saber cómo puedes mejorar tu posicionamiento en los buscadores de Internet, un análisis de indexabilidad te dirá qué le falta a tu web para encabezar los resultados de las búsquedas online. Fernando Maciá Domene, CEO de Human Level Communications.



Invertir en publicidad y marketing online es la opción más fiable, económica y medible para que una empresa rentabilice su inversión en la captación de clientes. Internet es, sin duda, la mejor herramienta de promoción y venta para la empresa. José Sen Pedraza, Director de Marketing y Ventas de Granpyme.



Actualmente la forma de acceder a la información ha cambiado y se ha convertido en una necesidad real para las empresas y especialmente para las PYMEs. Gracias a las soluciones de movilidad los empleados resultan tan productivos como si estuvieran en su puesto de trabajo y pueden mantenerse en contacto con todo aquello que necesitan para aprovechar toda oportunidad de negocio. BlackBerry - Research In Motion España.

## INFORMÁTICA



La situación actual de las TIC nos brinda la posibilidad de adoptar medidas para garantizar la seguridad de tus datos y ser más eficientes. Conseguimos abaratar tus procesos de negocio, reducir los gastos necesarios en TIC y mejorar tus resultados más de un 15%". Carlos Palou, Director Nacional de Cuentas Preferentes de Informática El Corte Inglés.



Para que tu negocio triunfe en Internet no basta con disponer de una página web o una plataforma de comercio electrónico, sino que es necesario que abordes una estrategia global que abarque a todos los recursos involucrados en tu día a día: imagen de marca, proveedores, talento de tu plantilla... Manuel Laborda, Director de Pymes de Barrabés.



Las pymes deben aprender a sacarle el máximo provecho al comercio electrónico, un modelo de compra-venta que sigue ganando adeptos gracias a novedosos sistemas que garantizan la seguridad de todas las transacciones online. AECEM-FECEMD.



¿Quieres agilizar y proteger al máximo el proceso de pago de tus ventas online? Con PayPal los pagos son rápidos y seguros ya que tus clientes podrán pagar sus compras, sin coste adicional, con tarjeta de crédito, débito y cuenta bancaria sin tener que introducir los datos de las mismas en cada compra. Además, protegemos tu negocio utilizando avanzadas tecnologías antifraude. PayPal España.



La gente habla y comparte información en Internet, a través de redes sociales y blogs. La publicidad tradicional pierde eficacia y cada vez nos fiamos más de lo que nos recomiendan nuestros amigos o de las opiniones que dejan los usuarios en Internet. Facebook, Twitter, Blogs... ofrecen una gran oportunidad para que empresas de cualquier tamaño entren a formar parte de comunidades online, ganando visibilidad y generando relaciones comerciales. Fernando Polo, Socio Director de Territorio Creativo.



Con una pequeña inversión publicitaria en Google puedes obtener grandes resultados: desde aumentar tus ventas hasta captar nuevos clientes y conocer sus preferencias, así como estar al tanto de las iniciativas de tu competencia y de las tendencias del mercado. Por si fuera poco, también te ayuda a mejorar el posicionamiento de tu empresa en Internet, así como su reputación y posibilidades de negocio. Descubre las ventajas del marketing online con Google. Javier D. Lozano, Director General de Nanfor Ibérica.



Internet no es sólo un eficiente canal de ventas con el que puedes aumentar tu facturación, sino que también es un enorme repositorio de aplicaciones web que facilitan la gestión de tu negocio y ayudan a optimizar tu política de costes. Guillermo Vallejo, Socio Director de Adesis.



Recuerda que la logística es una de las herramientas competitivas diferenciales que complementan a las ventas por Internet. Tener controlados los gastos y el flujo logístico te permitirá gestionar tu negocio de la manera más correcta y tomar las decisiones estratégicas adecuadas. Francisco González, Director Comercial de MRW.

### INTERNET-PRODUCE

Internet sirve también para reducir costes y mejorar la eficiencia de las Pymes. En Internet ya se venden muchas aplicaciones bajo el modelo “Paga sólo lo que necesitas”.

Además de optimizar las comunicaciones con proveedores y clientes, la Web está repleta de herramientas que han trasladado a las nuevas tecnologías hasta el ámbito de **los servicios básicos**, de tal modo que las facturas de las aplicaciones informáticas ya conviven con las del gas, la luz, el agua y el teléfono. **Todo ello encaminado a producir más con un menor gasto.**

Internet ofrece la posibilidad de alquilar las aplicaciones necesarias para la buena marcha del negocio, lo que evita una inversión inicial en máquinas (hardware) y software adicional, así como el mantenimiento de los mismos. Éste es el caso del modelo de comercialización popularizado como SaaS (software como servicio) o el cloud computing (informática en la nube).

El plan de formación Internet-produce te explica detalladamente todas las utilidades prácticas de estos programas “en la nube”, y de otros fenómenos web, enseñándote a sacarle el máximo partido a las redes sociales o al auge de Internet en el móvil, por ejemplo.



Consigue con el software libre las facilidades que antes sólo estaban al alcance de las grandes empresas. El Ayuntamiento de Madrid a través de Madrid on Rails, ayuda a las Pymes a incorporar la tecnología para aumentar su productividad.



Ahorra tiempo y dinero con la Factura Electrónica. La inmensa mayoría de los estudios establecen que la Gestión Digital de las facturas aporta un ahorro para las empresas superior a 5€ por cada una, contando los diferentes procesos por los que pasan, tanto las recibidas como las emitidas. Ningún empresario renunciará a incorporar a su empresa la Factura Electrónica y la Digitalización Certificada”. Andrés Allende, Presidente de Zerocom.



¿Continúas gastando recursos haciendo la facturación de forma manual? Los procesos manuales y repetitivos tienen los días contados en las empresas. Externalizar tu facturación (impresión, ensobrado, envío, etc.) permite optimizar procesos y ahorrar costes. Gabriel Rodríguez, Director Financiero de Seres.



A la hora de abordar un reto tecnológico es mejor que apuestes por un único interlocutor capaz de resolver tus necesidades concretas de una forma global. De este modo, ahorrarás el tiempo y dinero invertido al tratar con varios proveedores. Soledad Molina, Directora General de Pullservi.



El éxito de una tienda online procede de la suma de varios factores que, a su vez, derivan en la fidelización de clientes: la diversidad de productos a un precio competitivo, la aportación rápida y eficaz de servicios de venta y postventa y un trato profesional. Juan José Pulido, Gerente de PC Informática.



Si unificas las comunicaciones de tu empresa reducirás costes, aumentarás la productividad, optimizarás la comunicación interna y externa y mejorarás la relación con tus clientes. Además, ahora existen herramientas de financiación al 0% de interés que te harán mucho más fácil la compra de estas soluciones. Jesús Mansilla, Director de PYMES de Cisco España.



Encuentre su lugar en Internet y rentabilice su presencia. Es fundamental que la PYME incorpore su inmersión en Internet como una de las variables principales dentro de su plan estratégico. La captación y fidelización de usuarios, un certero plan de marketing online y la integración de herramientas de gestión adaptadas a su negocio y su mercado, son la clave para afrontar las TIC con garantías de éxito. Miguel Galera, Director General de Integralcom.



Ahora tú mismo puedes crear, gestionar y administrar un establecimiento en Internet gracias a soluciones que incorporan asistentes de software o guías de instalación paso a paso. Y todo ello de una manera rápida y sencilla. Data Becker.



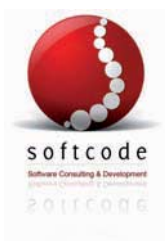
La Virtualización permite que en cualquier PC que utilices tengas la oportunidad de hacer "más con menos", sin la gestión, mantenimiento y limitaciones de los ordenadores tradicionales ya obsoletos, con el consiguiente ahorro energético y mantenimiento de los equipos. La Virtualización conlleva seguridad en la empresa y control de cada uno de los usuarios. Luis Miguel Mayordomo, Product Manager de Círculo Informático.



No tomes decisiones de riesgo a ciegas. Porque todos los clientes no son iguales y su situación financiera puede cambiar de un día para otro. Antes de tomar tu próxima decisión de riesgo consulta [www.einforma.com](http://www.einforma.com) y podrás conocer al instante toda la información relevante sobre las empresas con las que te relacionas. Karim Kaidi, Director de einforma.



En tiempos de crisis controla al máximo la situación financiera de tu negocio. Econta combina lo mejor de la asesoría tradicional con lo mejor de la asesoría del futuro: la calidad del asesoramiento de expertos contables, fiscales y laborales, junto con una potente plataforma tecnológica. Ricardo Jurado, Director General.



No podemos predecir el futuro pero te podemos ayudar a crearlo. Nos dedicamos a ayudar a las PYMES a encontrar en la informática una herramienta útil para lograr sus objetivos. Aportamos soluciones económicas para tener presencia en Internet así como servicios de consultoría y desarrollo de programas a medida de cada Cliente. Francisco Larios Sánchez, CEO de Softcode.



Para aprovechar todas las ventajas del comercio electrónico debes asegurarte de que tu negocio online está siempre abierto. Respáldate en proveedores que garanticen que tu web estará siempre accesible, alejándote de posibles cortes que paralicen tus ventas. Jazztel Empresa.



Si no dudas en poner una puerta blindada en tu oficina, también deberías contar con una solución de seguridad informática moderna y eficaz, que te mantenga a salvo de cualquier ataque que puede dar al traste con el éxito de tu negocio". Jorge Gil, Director General de Panda Security.

### INTERNET-LEGAL

Todas las prácticas enfocadas a trasladar un negocio a Internet y mantenerlo online deben estar respaldadas por el correspondiente marco legal. En otras palabras, si quieres triunfar en la Web debes adaptar tus quehaceres a todo aquello que exige la normativa vigente: desde la LSSI (Ley de Servicios de la Sociedad de Información) hasta la LOPD (Ley Orgánica de Protección de Datos), pasando por el pago de impuestos y el establecimiento de medidas de seguridad que garanticen transacciones seguras.

“Diseñar un buen portal web aumenta la confianza de los clientes potenciales”

Las actividades enmarcadas en Internet-legal no sólo explican qué normas es necesario seguir, sino que además enseñan a diseñar un site que aumentará la confianza de los potenciales clientes, apostando por las más innovadoras soluciones en certificados y firmas digitales.



Internet posibilita nuevas y variadas oportunidades, un reto que no puedes dejar pasar y para el que tu empresa debe estar preparada. La actividad económica en Internet está suponiendo una evolución en los procesos de negocio y una transformación en los hábitos de la sociedad. Toda empresa ha de estar preparada para asumir y aprovechar las oportunidades que se generan, así como adecuar su cobertura jurídica a las nuevas necesidades imperantes. David García Fernández de Peraleda, Socio-Director de Soluteca.



¿Sabes cómo tratar los datos personales de tus empleados y clientes? La Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre de Protección de Datos de Carácter Personal y su Reglamento 1720/2007 de 21 de diciembre regulan y establecen la normativa por la cual toda entidad, bien sea pública o privada, tiene que cumplir unas obligaciones en el tratamiento de los datos personales de sus clientes, empleados o sistemas de videovigilancia. David Charlton Harvey y Jesús Lluch, Socios consultores de Harvey & Lluch.



Venda por Internet conociendo las normas, los riesgos y las oportunidades, analízelos y decida. Tome decisiones empresariales con conocimiento de sus implicaciones legales y busque y colabore con el mejor asesor que se pueda permitir. ¡Ganará! Antonio Sánchez-Crespo López, CEO de Sánchez-Crespo Abogados y Consultores.



A menudo los diseñadores de páginas web también elaboran los textos que se incluyen en la política de privacidad, en el aviso legal e incluso en la condiciones de contratación de los sites. Esta situación supone un riesgo altísimo para las compañías, que al no contar con estos textos elaborados a medida y respondiendo a las necesidades específicas del cliente, pueden encontrarse con cuantiosas sanciones de la Agencia de Protección de Datos o la nulidad de sus condiciones de contratación por atentar contra los derechos de los consumidores y usuarios. Trebia.



Conocer cómo la propiedad industrial e intelectual protege tu negocio en la Red no sólo es un factor clave para lograr la mejor explotación de las oportunidades comerciales que ofrece Internet, sino que además reduce el riesgo de responsabilidad frente a infracción de derechos de terceros. Clarke, Modet & Co.

## CON MADRID TECNOLOGÍA YA ESTÁS ONLINE

El Ayuntamiento de Madrid, consciente de que no todos los empresarios cuentan con los recursos adecuados para afrontar los retos que plantea Internet, ha diseñado diversos módulos, englobados dentro de su programa Madrid Tecnología. Son planes de formación con los que proporciona los conocimientos necesarios para aprovechar las ventajas que otorgan las nuevas tecnologías, ayudando a las empresas madrileñas a ser más competitivas.

# El Ayuntamiento de Madrid tiene planes de formación sobre Internet y las nuevas tecnologías gratuitos para las empresas

visita  
[www.madridtecnologia.es](http://www.madridtecnologia.es)

Diagnóstico de la empresa

E-commerce

Cloud computing

Logística

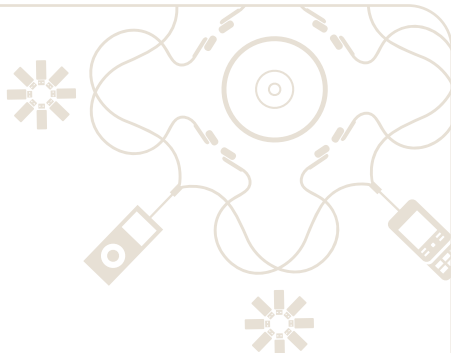
Posicionamiento

Normativas jurídicas

Presencia web

Promoción servicio

SaaS (Software as a Service)

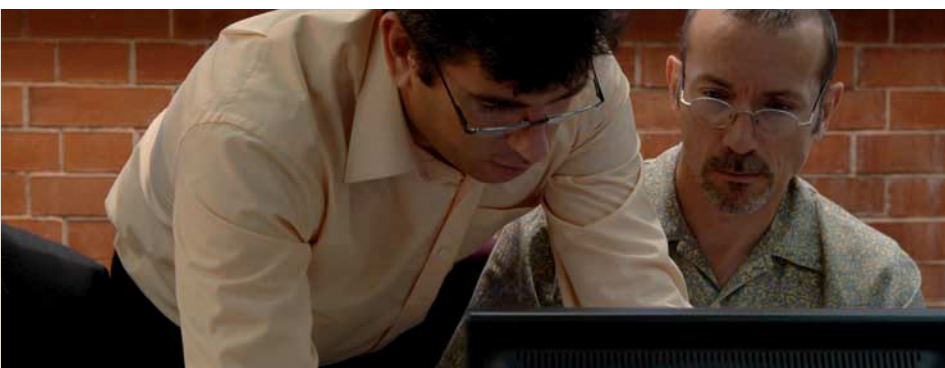


Estas actividades, todas gratuitas e impartidas en las Aulas Madrid Tecnología todas las semanas del año, incluyen desde formación práctica en talleres hasta la utilización real de productos y sistemas en los demostradores tecnológicos. Tampoco faltan las clínicas, donde las pymes pueden recibir asesoría práctica, por ejemplo, sobre cómo mejorar su web o su actividad de venta por Internet.

El Ayuntamiento de Madrid cuenta con una amplia red de colaboradores. Todos ellos son expertos de empresas punteras en tecnologías de la información, dispuestos a dar sus valiosos consejos a los empresarios. En el programa existen horarios especiales adaptados a tus posibilidades. Además, si decides desarrollar un sistema, podrás beneficiarte de descuentos personalizados por parte de las empresas colaboradoras.

## **INTERNET-EMPRENDE:**

Si tienes una nueva idea empresarial, pregunta por las ventajas y las ofertas especiales que el Ayuntamiento de Madrid pone a tu disposición a través de Internet-Emprende. Para más información llámanos al 902 210 025.



Si quieres participar como colaborador o asistir a los cursos y talleres gratuitos, contáctanos en: **[www.madridtecnologia.es](http://www.madridtecnologia.es)**, en el **010** o en el **902 210 025**.

## LA EXPERIENCIA DEL EMPRESARIO

[www.thefoodhall.es](http://www.thefoodhall.es)



“Hay que perder el miedo a vender online, porque hoy en día ya existen diversos sistemas de seguridad que garantizan transacciones seguras y son soluciones que ofrecen los propios bancos. De esta forma se eliminan posibles fraudes y los internautas aumentan su confianza a la hora de comprar por Internet, algo a lo que la gente joven ya está totalmente acostumbrada. Con muy poca inversión se puede lanzar una primera versión para después ir mejorándola”.

**Javier Andrés, director de Ticketea.com**

[www.intercodex.com](http://www.intercodex.com)



“Lo ideal es presentarse en Internet de forma muy sencilla, y rodearse de profesionales. Nosotros acabamos de contratar los servicios de Ekomin, que a través de su herramienta de valoración nos mantiene informados sobre las opiniones de nuestros usuarios y clientes, con los que también contactamos a través de las redes sociales. Así, además de contar con nuestro propio blog, organizamos fiestas en Facebook”.

**Marcelino Alonso, director de TerritorioMini.com**

[www.idealista.com](http://www.idealista.com)



“Y el mero hecho de que una persona visite la web de una compañía por propio interés significa tener ganada una gran parte de la labor de prevención necesaria para el cierre de cualquier negocio, sea del tipo que sea”.

**Antonio Urrea, purchasing manager de USBModels.es**



“Hace cuatro años teníamos 3 ó 4 pedidos a la semana, hoy vendemos en torno a 10 pedidos al día. La publicidad de la web es sin duda la que más clientes capta”.

**Timothy Carr, propietario The Food Hall.**



[www.tickettea.com](http://www.tickettea.com)

“En 2004 vendíamos un 15% por Internet, hoy vendemos un 60% a través de la web”. “Internet expande nuestro de negocio, el 20% de nuestros pedidos proceden de América”.

**Jesús Manuel Pinto Varela, Administrador de la Librería Intercodex.**



[www.territoriomini.com](http://www.territoriomini.com)

“Las revistas de venta y alquiler de pisos han muerto, la gente quiere toda la información antes de ver un piso. Nuestro negocio es puntero gracias a la web”.

**Jesús Encinar, fundador de Idealista.**



[www.usbmodels.es](http://www.usbmodels.es)



**¡MADRID!**

**ÁREA DE GOBIERNO  
DE ECONOMÍA, EMPLEO Y  
PARTICIPACIÓN CIUDADANA**

## UTILIZA YA LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS

Para ampliar esta información contacta YA con nosotros en

**[www.madridtecnologia.es](http://www.madridtecnologia.es)**

en el **010** o en el **902 210 025**

### **Arganzuela**

Centro Integrado Arganzuela  
C/ Canarias, 17 - bajo  
28045

### **Barajas**

C.C. Gloria Fuertes  
Avda. Logroño, 179  
28042

### **Carabanchel**

C.C. García Lorca  
C/ Eugenia Montijo, 105  
28044

### **Carabanchel Alto**

Centro Juvenil Carabanchel Alto  
C/ Alfonso Fernández, 23  
28044

### **Carabanchel - Puerta Bonita**

C.C. Puerta Bonita  
C/ Matilde Hernández s/n  
28025

### **Centro**

Centro Comunitario Casino de la Reina  
C/ Casino, 5  
28005

### **Chamartín**

C.C. Luis Gonzaga, 142  
C/ Príncipe de Vergara, 142  
28002

### **Chamberí**

C.C. Galileo  
C/ Fernando el Católico, 35  
28015

### **Ciudad Lineal**

C.C. La Elipa  
C/ Santa Felicidad, 37  
28017

### **Ciudad Pegaso**

C.C. Ciudad Pegaso  
Avda. Séptima, 11  
28022

### **Fuencarral - El Pardo**

C.I. Alfonso XII  
C/ Mira el Río, 4 - 1º  
28048

### **Hortaleza**

C.C. Huerta de la Salud  
C/ Mar de las Antillas, s/n, bajo  
28033

### **Latina**

Centro Juvenil  
C/ Rodrigo Arana, s/n  
28044

### **Moncloa - Aravaca**

C.C. Agustín Díaz  
C/ Comandante Fortea, 42  
28008

### **Moncloa - Aravaca**

Centro Integrado Moncloa - Aravaca  
C/ Zarza, 20  
28023

### **Moratalaz**

C.C. Eduardo Chillida  
C/ Vinateros, 51  
28030

### **Puente de Vallecas**

C.C. El Pozo  
Avda. Glorietas, 19-21  
(entrada Pza. Padre Llanos)  
28053

### **Puente de Vallecas**

Colegio Trabenco  
C/ Reguera de Tomateros, 103  
28053

### **Retiro**

Junta Municipal de Distrito de Retiro  
Avda. Ciudad de Barcelona, 164  
28007

### **Salamanca**

C.S. Maestro Alonso  
C/ Maestro Alonso, 6  
28028

### **San Blas**

Junta Municipal de Distrito de San Blas  
C/ Boltaña, 25  
28022

### **Tetuán**

C.C. La Remonta  
Pza. de la Remonta, s/n, bajo  
28039

### **Usera**

Junta Municipal de Distrito de Usera  
C/ Rafaela Ybarra, 41  
28026

### **Vaguada**

Avda. Monforte de Lemos, 38  
28029

### **Vicálvaro**

C.C. El Madroño  
C/ Villardondiego, 38  
28032

### **Vicálvaro**

**Madrid on Rails**  
C/ Lago Titicaca, 10  
28032

### **Villa de Vallecas**

Biblioteca V. Vallecas  
C/ Monte Aya, 12  
28031

### **Villaverde**

C.C. Santa Petronila  
C/ María Martínez Oviol, 12  
28021