

El **Kit Consulting** te ofrece **una consultoría 100% subvencionada** con los fondos Next Generation que incluye todos los costes **sin que el beneficiario tenga que aportar nada**. Desde **EINNOVA** nos encargamos de realizar toda la tramitación y elaboración de documentación requerida. A continuación detallamos esta categoría:

Servicio de Asesoramiento en Ventas Digitales

El OBJETIVO de Red.es:

Prestación de un servicio de asesoramiento centrado en **establecer la inversión** necesaria con las **técnicas de marketing digital**: incluye el aprovechamiento de tecnologías de **inteligencia artificial** -para mejorar el rendimiento de ventas en línea de la empresa-, la realización de un **caso de uso adaptado al negocio** en el área de ventas digitales.

Además, nuestro **OBJETIVO** es ayudarte a que puedas ser un caso de éxito, por ejemplo...

Tener un incremento del 25% en la productividad: Tras identificar áreas clave en los procesos de negocio de una pyme del sector industrial, logramos implementar un caso de uso que optimizó el flujo de trabajo mediante inteligencia artificial. Esto permitió reducir los tiempos de producción en un 15%, lo que se tradujo en un aumento del 25% en la productividad total de la empresa en solo 6 meses.

Alcanzar una mejora del 40% en la satisfacción del cliente: A través de la digitalización de procesos de ventas y atención al cliente en una pyme del sector servicios, se redujeron los tiempos de respuesta de 48 a 24 horas. Esto, combinado con el uso de herramientas de inteligencia artificial para gestionar la relación con el cliente, incrementó en un 40% la satisfacción del cliente y fidelización, lo que generó un aumento del 20% en ventas recurrentes.

Percibir un ahorro del 50% en tiempo dedicado a procesos administrativos: En una empresa mediana, la automatización de tareas administrativas, como la gestión de pedidos y la facturación, permitió reducir el tiempo destinado a estas tareas en un 50%, liberando 20 horas semanales del equipo administrativo para dedicarlas a actividades de mayor valor añadido.

ETAPAS y **PRESUPUESTO**:

1. **Solicitamos** el Kit Consulting para el Beneficiario.
2. Tras la concesión firmamos el **acuerdo de consultoría** Kit Consulting.
3. **Reunión inicial:** se realizará presencialmente y se realizará un acta.
4. **Reunión intermedia:** se realizará online y se realizará un acta.
5. **Reunión final:** se realizará presencialmente, se realizará un acta y se grabará en vídeo. En esta reunión se entregará y se comentará el informe.
6. Los empleados tendrán acceso online a la **formación sobre Inteligencia Artificial**.
7. Al finalizar toda la consultoría, emitimos una **sóla factura** por el importe **6.000 € + IVA**
8. El beneficiario **sólo tendrá que pagar el IVA: 1.260 €, que es 100% deducible.**
9. Einnova crea y presenta **toda la documentación** (actas, vídeo e informes) requerida a RED.es

ACTIVIDADES que realizaremos:

- Analizar la **situación actual** de la empresa en ventas digitales, posicionamiento en RRSS y presencia en internet.
- **Concienciar a los empleados** sobre la importancia y las técnicas de venta online y marketing digital.
- **Definición de una estrategia** de ventas online y presencia digital (RRSS, posicionamiento en motores de búsqueda, Google Analytics, etc.) a medio y largo plazo, utilizando modelos predictivos basados en IA.
- Desarrollo y ejecución de un caso de uso adaptado al negocio utilizando las **técnicas apropiadas de inteligencia artificial**, en el área de ventas digitales.
- **Identificación de oportunidades o posibles usos** de la IA en el ámbito de las ventas digitales.

Metodología del asesoramiento: Básico

El informe consta de tres secciones **-diagnóstico inicial, resultados y caso de uso-**, que detallamos a continuación:

SECCIÓN 1: Realizar el DIAGNÓSTICO INICIAL

1.1 Informe de diagnóstico inicial de la situación de la empresa beneficiaria en el área de **ventas online y la presencia digital de la misma**.

Además, nuestro diagnóstico inicial no solo refleja la situación actual de la empresa, sino que **ofrece una visión comparativa con los estándares y prácticas líderes del mercado**, asegurando un análisis completo y adaptado a las particularidades de cada sector.

Este enfoque integra no solo analiza el estado actual de las **plataformas de e-commerce**, sino que también proporciona una visión clara de las oportunidades de mejora, basándonos en nuestra experiencia premiada con el **Premio Best Startup en la Feria Tech Demo Day**. Esto permite al empresario tener un mapa claro de cómo optimizar sus canales de venta y mejorar su posicionamiento digital.

1.2 Análisis de ventas online y presencia digital que incluye:

- Análisis de plataformas de e-commerce.
- Desempeño en redes sociales.
- Visibilidad en buscadores.

Además EINNOVA analiza las plataformas digitales con una metodología comprobada que ha permitido a empresas del sector industrial y de servicios **escalar su visibilidad y ventas online**. Ofrecemos **insights prácticos para optimizar el posicionamiento** en buscadores y el engagement en redes sociales, basados en casos de éxito reales.

Con nuestra **amplia experiencia** en la optimización de plataformas digitales y e-commerce, EINNOVA ofrece un análisis preciso sobre la **situación de las ventas online y la presencia digital** de tu empresa. Hemos trabajado con empresas en sectores como **el retail, la tecnología y la logística**, mejorando significativamente su **desempeño en redes sociales** y aumentando su **visibilidad en buscadores**.

SECCIÓN 2: Implementación hacia los RESULTADOS

2.1 Identificación de áreas de mejora en la estrategia de ventas y marketing digital de la empresa, mediante **análisis comparativos con competidores** relevantes y **tendencias** del mercado.

Con EINNOVA y su experiencia de más de 25 años en el mercado, te aportamos **identificar con precisión las oportunidades estratégicas para cada pyme**. Integramos medios para **optimizar campañas**, generando resultados medibles en sectores como la salud, educación y automotriz.

2.2 Recomendaciones estratégicas en marketing digital abarcando aspectos como:

- SEO (Optimización de Motores de Búsqueda).
- SEM (Marketing en Motores de Búsqueda).
- Gestión de redes sociales.
- Marketing de contenidos.
- Email marketing.
- Estrategias de publicidad digital.
- Uso de la inteligencia artificial.

Además en Einnova, ofrecemos **recomendaciones prácticas en SEO, SEM, gestión de redes sociales y el uso de IA** para **mejorar el rendimiento de las campañas**. Ya hemos ayudado a empresas en sectores financieros y de comercio electrónico a **maximizar su retorno de inversión**, optimizando sus estrategias con las mejores herramientas del mercado.

2.3. Guía especializada para el seguimiento y análisis efectivo de datos a través de herramientas como Google Analytics, con el fin de:

- Medir el rendimiento de las campañas.
- Identificar áreas de mejora.
- Tomar decisiones basadas en datos.

EINNOVA aporta un enfoque orientado a resultados, con el que ayudamos a las empresas a utilizar datos de manera efectiva para **la toma de decisiones**. Empresas en los sectores financiero y de comercio electrónico **han mejorado su ROI en campañas** gracias a nuestro asesoramiento en el análisis de datos, utilizando herramientas avanzadas como Google Analytics. Guiamos a las empresas en el **análisis de datos** a través de **Google Analytics**, tomando decisiones basadas en datos que optimizan los resultados de manera continua.

SECCIÓN 3: CASO DE USO

3.1. Análisis de los canales digitales actualmente utilizados por la empresa como su sitio web, redes sociales, marketplace, etc.

En EINNOVA trabajamos con empresas de sectores diversos, desde manufactura hasta turismo y ofrecemos recomendaciones de nuevos canales de ventas digitales que han demostrado ser efectivos. **Este enfoque aumenta la visibilidad en línea y facilita el acceso a nuevas audiencias, incrementando las oportunidades de negocio.**

3.2 Propuesta e investigación de nuevos canales de ventas digitales que puedan ser adecuados para la empresa (implementación de una tienda digital, participación en plataformas de comercio electrónico adicionales, marketing por correo electrónico, etc.).

En EINNOVA, analizamos y proponemos **canales de ventas digitales específicos que mejoren la facturación** de cada empresa. Nuestra experiencia en sectores como tecnología y bienes de consumo **nos permite asesorar en la implementación de marketplaces, tiendas online**, y otras plataformas efectivas, **adaptándonos siempre a las necesidades particulares del cliente**. A lo largo de los años, hemos trabajado con empresas de diversos **sectores**, optimizando su **presencia digital** en canales como sitios web, redes sociales y marketplaces.

3.3 Análisis de un plan detallado para la implementación de los nuevos canales de ventas digitales incluyendo:

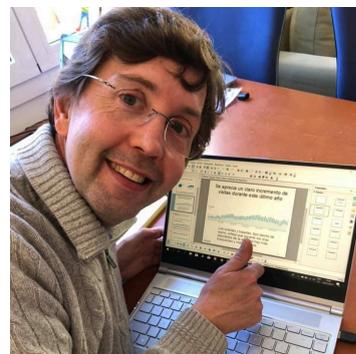
- Asignación de recursos
- Definición de objetivos
- Definición de métricas de éxito
- Capacitación del personal

EINNOVA aporta que, al implementar nuevos canales, nuestros consultores realizan una planificación detallada que **incluye capacitación y definición de objetivos medibles**. Pymes en sectores como bienes de consumo y tecnología han logrado mejoras significativas en ventas y eficiencia gracias a nuestros métodos probados de implementación y optimización digital.

Nuestra experiencia, reflejada en reconocimientos como los **Ecomm Awards Barcelona**, nos permite proponer estrategias personalizadas y desarrollar planes claros de implementación para nuevos canales de ventas digitales, asegurando que cada empresa pueda aumentar su **facturación** y mejorar su competitividad en el entorno digital.

Sobre Toni Biada, CEO de einnova

- ✓ Empecé a programar a los 12 años
- Ganador del premio Internacional Adobe 1997
- Fundador de Einnova en el año 1999
- Creador del programa de emprendedores EinnoVIP
- Protagonista de casos de éxito en prensa escrita
- Expositor en 7 ferias del sector de marketing online
- Conferenciante en diversas ferias de Barcelona y de Madrid y en el Mobile World Congress.
- Colaborador externo en la Cámara Comercio Barcelona
- Orientador en diversos programas de la Generalitat de Catalunya
- Incluido en la "Guía de expertos para empresas innovadoras" del Aj. BCN.
- ✓ Ya he plantado 70 árboles en bosques del Mediterraneo



Reconocimientos y experiencia de EINNOVA que volcamos en tu proyecto

- De las primeras empresas en recibir la certificación Google Partner.
- Premio Best Startup en la Feria Tech Demo Day 2017
- Premio Technova Commitment en La Salle Technova Barcelona Awards 2017
- Premio a la mejor Campaña de Analítica web en el DUO Awards eShow Madrid
- Premio a la mejor empresa de Analítica web en Ecomm Awards Barcelona 2011
- Expositora en eventos del sector en Madrid y en Barcelona:
 - Ecommretail 2010 y 2011
 - Eshow 2012, 2013, 2014, 2015 y 2016
 - TechDemoDay 2018 y 2019.
- Agente Digitalizador Autorizado en el programa Kit Digital 2022-2025.
- Más de 100 Kit Digitales realizados.
- Agente Digitalizador Autorizado en el programa Kit Consulting 2024-2025.