



Kit Digital

Guía completa
para la presencia
online de PYMEs
y autónomos



Índice

Introducción	03
Beneficios de trabajar la presencia en línea	05
Aspectos a tener en cuenta para mejorar la presencia digital	08
Soluciones que ofrece el Kit Digital	12
Conclusión	15



1

Introducción

¿Somos conscientes de lo que **Internet** ha supuesto?

Desde su llegada, la forma en que vivimos y, sobre todo, en la que nos relacionamos han dado un vuelco completamente. Al poco tiempo de internacionalizarse, las marcas empezaron a introducirse en la **World Wide Web** para poder llegar a sus potenciales consumidores a través de este canal. Se empezaban a apreciar las ventajas que podía ofrecer en comparación con los medios tradicionales que hasta ese momento eran los únicos encargados de transmitir contenidos relacionados con la publicidad y el marketing y querían aprovecharlas.



Así pues, poco a poco Internet se ha convertido en un medio para transmitir mensajes de marca muy demandado. Entre sus beneficios podemos destacar la gran posibilidad de **segmentación** que ofrece, la **capacidad de llegar a todos**, independientemente de dónde y cómo se encuentre el receptor; y la facultad del público para **responder** e interactuar con esos mensajes. Pero no solo tecnológicamente, sino que **económicamente también** presenta la ventaja de no tener que depender de un gran presupuesto en publicidad o marketing para dar a conocer una empresa, actividad, marca, producto o servicio. Es por ello que son muchas las empresas que deciden adentrarse en el mundo online para compartir todo lo relacionado con ellas.

Pero, ¿cómo afectó la pandemia de la **Covid-19** a todo ello?

La pandemia aumentó la presencia de muchas marcas en el mundo digital y, dadas sus ventajas, hoy en día todavía siguen con esta estrategia.

Como resultado, las páginas web y los perfiles corporativos en redes sociales han sufrido un incremento notable en los últimos años.

Según una [encuesta del INE](#), el 31,6% de las empresas realizó ventas por comercio electrónico en el año 2021.

Aun así, todavía hay un gran porcentaje, según un [estudio de GoDaddy](#) correspondiente al 78%, de pequeñas, medianas empresas y autónomos que no cuentan con una página web propia ni redes sociales para el desarrollo de su actividad. El desconocimiento les lleva a echarse atrás y desaprovechan la oportunidad de crecer que la presencia digital puede brindarles.

Por todo ello, el Gobierno de España ha ofrecido la ayuda del Kit Digital dirigida a las empresas. Para conocer mejor las ventajas que puede aportar internet a tu negocio y cómo el kit digital puede ayudarte a conseguir estar dentro, ¡presta atención a lo que te contamos en este ebook!





2

Beneficios de trabajar la presencia en línea

1. Mejorar la imagen de marca
2. Aumenta el alcance
3. Crea una relación con los potenciales consumidores
4. Posibilita una gran segmentación de los públicos
5. Permite generar cambios de manera rápida
6. Es un canal económico
7. Mejora la atención al cliente
8. Aumenta las ventas



Para tener una correcta presencia digital es necesario trabajar y planificar bien las acciones de marketing y publicidad. Si esto ocurre es muy probable que los beneficios que se perciban sean notables. Así pues, a continuación vamos a mencionar los principales:

- **Mejorar la imagen de marca.** A través de las diferentes posibilidades del mundo digital el público objetivo va a poder conocer los valores de tu empresa. De este modo, mejorará tu visibilidad. Todo lo que transmitas va a ser una carta de presentación en la que el cliente potencial tome contacto contigo y te recuerde de la manera en la que tú quieres que lo haga.
- **Aumenta el alcance.** Estar presente en Internet va a incrementar el número de

personas al cual vas a poder llegar. Como anteriormente se ha mencionado, Internet es capaz de hacer llegar los mensajes a cualquier punto del planeta, de manera que puedes comunicarte con muchas más personas.

- **Crea una relación con los potenciales consumidores.** Ahora el consumidor ha cambiado. Está mucho más informado y tiene la posibilidad de responder a los mensajes publicitarios. Es por eso que hay que tenerlo en consideración, escucharlo y darle lo que necesita. Es así como se va a crear un vínculo marca-cliente que hará que el grado de fidelización sea muy fuerte.



- **Posibilita una gran segmentación de los públicos.** Con el medio digital puedes dirigir tu mensaje a aquellas personas que tu consideres que pueden mostrar mayor interés hacia ellos. Hacer un marketing personalizado en función de a quién va dirigido va a dar como resultado que le llame más la atención al receptor y que sea más fácil conectar con él.
- **Permite generar cambios de manera rápida.** Internet es una herramienta que te permite ir midiendo los resultados de tus acciones casi de manera inmediata. Siendo así, puedes comprobar si los objetivos se están cumpliendo correctamente y, en el caso de que lo necesites, modificar la estrategia que estás utilizando.
- **Es un canal económico.** Con poco presupuesto pueden conseguirse los mejores resultados. No es necesario invertir mucho dinero siempre y cuando las acciones estén bien planteadas.
- **Mejora la atención al cliente.** El consumidor actual es muy exigente y cada vez lo quiere todo más rápido. Internet da la oportunidad de estar en contacto con tu público durante todo el día, de manera que siempre que lo desee pueda encontrarte sin tener que esperar a ir a tu tienda física. Si él se siente satisfecho, será otro de los aspectos que aumentará su fidelización hacia ti.
- **Aumenta las ventas.** Si cuidas todos los aspectos anteriores y el receptor lo aprecia se verá reflejado en tus ventas. Además, un cliente complacido va a atraer a otros buscando la misma experiencia. De esta manera, se empezará a crear un bucle muy favorable para ti.

Si todos estos aspectos positivos que ofrece la presencia de una marca en internet los relacionamos con los objetivos que las pymes y autónomos suelen tener, se puede observar cómo los propósitos de dichas empresas se pueden cumplir con creces a través de la red. Éstas, normalmente, se quieren dar a conocer y tener una identidad propia que les diferencia de su competencia. Del mismo modo poseen la intención de conectar con su target y, cómo no, de ser rentables.



CUSTOMER INSIGHT

- TARGET
- SOCIAL MEDIA
- ENGAGEMENT
- PERSONALIZATION



3

Aspectos a tener en cuenta para mejorar la presencia digital

1. Página web
2. Comercio online
3. Posicionamiento
4. Redes sociales



Los elementos básicos que debe tener una PYME o un autónomo para mejorar el espacio que su marca tiene en Internet son, principalmente, 4:

- **Página web.** Es una muy buena carta de presentación donde te van a poder conocer, así como una ventana al marketing y la publicidad. Por eso es muy importante cuidar todos los detalles que en ella aparecen, ya que reflejan lo que es la marca. De hecho, [un estudio](#) de Web FX afirma que el 94% de las primeras impresiones están relacionadas con el diseño del sitio web.

Los beneficios que se consiguen se basan en:

1. **Mayor visibilidad.** Una página web ofrece la posibilidad de que cualquier persona pueda entrar y visitarla, accediendo a toda la información desde cualquier punto del país y del mundo.
2. **Mejorar la imagen.** La forma en que el público aprecia en su mente a la marca va a verse afectada por la web. Se puede promover la comunicación, mejorando la atención al cliente. Del mismo modo, se puede pensar en qué le gustaría ver al target que visita la página web y ofrecérselo a través de este canal, mediante el blog, videos o cualquier otro formato. De este modo, pasan a través de una experiencia que les crea una imagen positiva de la empresa que hay detrás.



- **Comercio online.** El [estudio de IAB de 2022](#) comprueba que la penetración de la compra *online* sigue creciendo alcanzando el 78% de los internautas españoles de 16 a 70 años, lo que representa un total de 24,7 millones de españoles. La importancia que el comercio online presenta reside en que los usuarios consiguen toda la información al momento del producto que ofreces con una presencia siempre activa del negocio.

Los beneficios que se consiguen se basan en:

1. **Ahorro de costes, tiempo y aumento de ventas.** Si lo que te gustaría es vender por Internet esta es la mejor herramienta. Además, aunque tu tienda física esté cerrada, la online seguirá en funcionamiento las 24h del día, lo cual supone un ahorro de gastos y aumento de las ventas. Igualmente, el tiempo que se dedicaría a vender la misma cantidad de productos presencialmente, se puede aprovechar para otras cosas.
2. **Ganar credibilidad.** Mediante las opiniones de los propios compradores se gana importancia y se consigue que lleguen nuevos consumidores interesados en la empresa y los productos que ofrece.





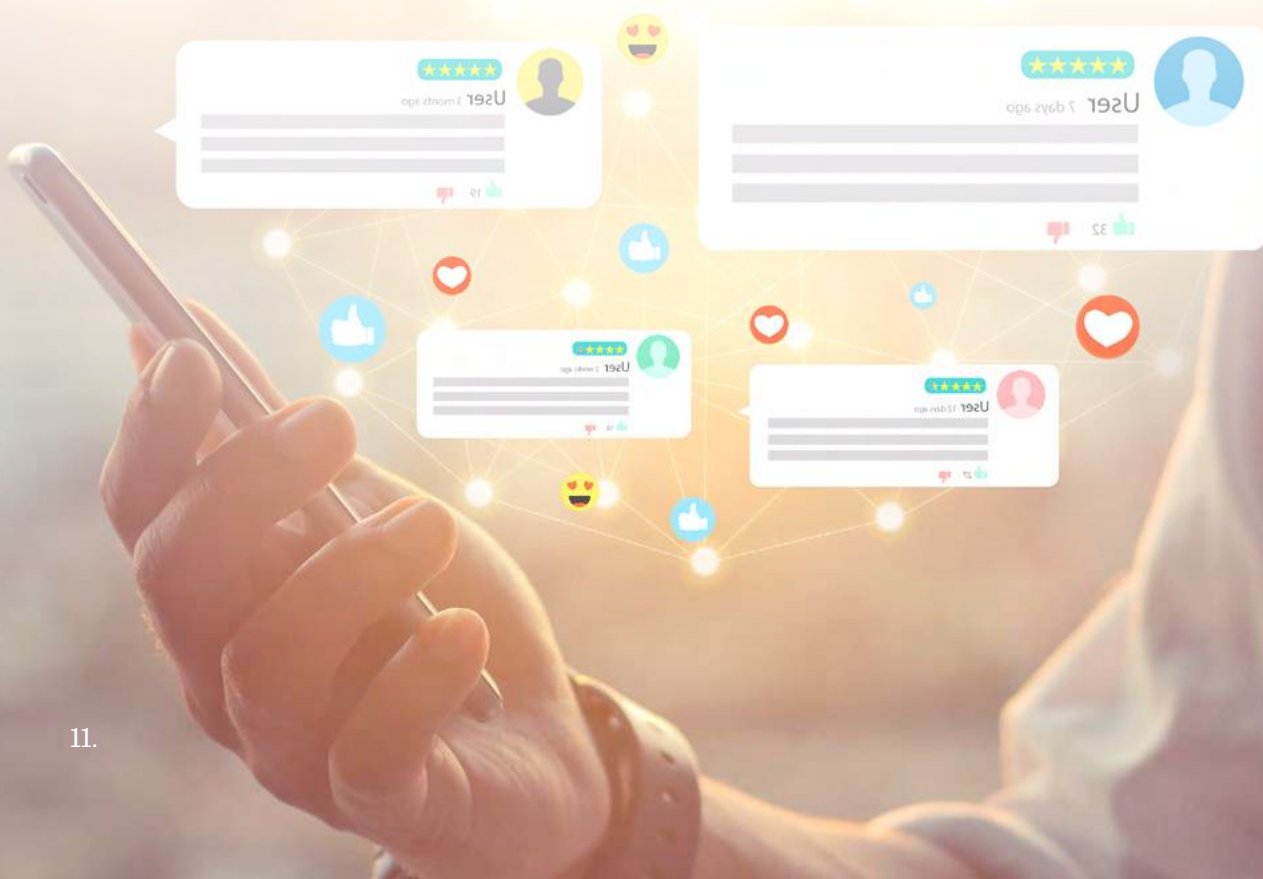
- **Posicionamiento.** El posicionamiento en Internet se refiere a la aparición de una determinada empresa en las primeras posiciones de búsqueda. Los motores de búsqueda, tanto de Internet como de las redes sociales, premian a las páginas que más interacciones tiene, como por ejemplo, el número de consultas, número de me gusta o las veces que se ha compartido el enlace. Es por ello, que hay que trabajarlo si se quiere aparecer en las búsquedas y que los potenciales compradores puedan saber de su existencia.

Los beneficios que se consiguen se basan en:

1. **Mayor repercusión.** Un buen posicionamiento proporciona facilidad para conseguir un hueco en la mente del público objetivo. Mediante esto, se puede obtener un mayor impacto que, a su vez, contribuye a ganar reputación.

2. **Diferenciarse de la competencia.** Identificando aspectos que hacen que el producto o marca sea único. Igualmente, el valor aumenta y lleva a que el cliente se dé cuenta del porqué tiene que elegir una marca antes que la otra. De este modo, en la mente del comprador serás la primera opción.

- **Redes sociales.** Las redes sociales son un punto diferencial que las empresas tienen a su alcance hoy en día. Hay redes sociales para todos los gustos, con lo que conectar con tu audiencia a través de ellas es cada vez más sencillo. Además, son una excelente herramienta para conseguir una comunicación bidireccional entre empresa y clientes.





4

Soluciones que ofrece el Kit Digital

El Kit Digital es un programa de **ayudas** dirigidas a las empresas por parte del Gobierno Español y financiadas por los **Fondos Europeos Next Generation**. Estas ayudas tienen como objetivo favorecer la incorporación de las pequeñas empresas y autónomos al mundo digital.



En torno a los cuatro aspectos mencionados en el apartado anterior, el Kit Digital, además de favorecer otros aspectos como las analíticas, la gestión de procesos o el formato de oficina virtual; ofrece soluciones para que cualquier pyme pueda tener presencia online:

- **Creación de una página web** para tu negocio, incluyendo dominio y alojamiento web durante 12 meses desde el inicio de la ayuda. De este modo, la empresa obtiene un sitio web con el que ganar presencia.
- **Creación de una tienda online** para tu negocio donde puedas vender tus productos o servicios en la red.
- **Gestión profesional de las redes sociales** de tu empresa para aumentar así la visibilidad de la misma y la relación con tu target.
- Mejora del **posicionamiento** SEO en Internet para poder disfrutar de una presencia avanzada **en Internet**.





1. ¿Quién puede solicitar el Kit Digital?

No todas las empresas pueden acceder a la ayuda. Solo pueden hacerlo aquellas que tengan menos de 50 empleados, ya que estas son las consideradas como pequeñas y medianas empresas. Dentro de este rango de empresas el Gobierno ha establecido tres segmentos:

Segmento 1. Pequeñas empresas de 10 a 49 empleados. Podrán acceder a un bono digital de hasta 12.000 €.

Segmento 2. Pequeñas empresas o microempresas de 3 a 9 empleados. Les corresponde un bono digital de hasta 6.000 € por empresa.

Segmento 3. Microempresas o autónomos de 0 a 2 empleados. La ayuda retribuye un bono digital de hasta 2.000 € por empresa.

2. ¿Cómo se puede solicitar la ayuda de Kit Digital?

Los pasos que debes seguir para solicitar esta ayuda que llevará a tu empresa a la digitalización son:

1. Acceder a la web de AceleraPyme y **registrar tu empresa**.
2. Realizar el **test de diagnóstico digital**. Tiene una duración de diez minutos aproximadamente y es obligatorio para poder acceder al Kit Digital. Es importante que sepas que el resultado no va a influir en la elección de soluciones que ofrecerá para tu empresa.
3. **Solicitar la ayuda** en la [Sede Electrónica del Gobierno](#).
4. Cuando te aprueben el abono, que puede tardar un tiempo, podrás acceder al **catálogo de soluciones y escoger** las que quieras.
5. Tras **negociar la solución** que deseas con la agencia o el agente digitalizador que tu elijas, éste realizará los trámites y emitirá la factura con la cuantía ofrecida por el Kit.
6. **Abonar el IVA** correspondiente.
7. **Ceder el derecho de cobro** del importe al agente digitalizador que ha realizado el trabajo.



5

Conclusión

La sociedad se ha vuelto muy dependiente del mundo digital. A través de los teléfonos móviles siempre está conectada, en un constante intercambio de información. Todo lo que pasa en el día a día se ve reflejado de alguna manera allí, muchas veces a través de las redes sociales. Por todo ello no puedes obviar el hecho de tener una presencia online. Es lógico: si quieres que la gente te conozca y hable de ti, tienes que ir donde la gente establece sus conexiones, habla, comparte y comenta experiencias y opiniones.



Como ya sabes, son muchos los beneficios que vas a apreciar si decides dar el salto. Muchas veces, se tiende a pensar que uno no está capacitado para ello, pero no es así. Una vez conoces las herramientas y te familiarizas con ellas te das cuenta de lo sencillo que puede llegar a ser y, lo que es mejor, lo económico que resulta. Compartir espacio con las mismas empresas del sector hará que la gente las compare y que, si de verdad trabajas en ello, se dé cuenta de cuál es tu valor frente a otros.

Por otro lado, para que la ayuda sea efectiva es importante hacer hincapié en el hecho de contar con un buen agente digitalizador de confianza. Este debe saber realmente y de manera profesional cuáles son las claves del mercado, para poder crear una estrategia exitosa.

Pensar bien cada acción y la manera adecuada de llevarla a cabo es lo que va a determinar que tu presencia online sea fructífera.

Así que, ahora que ya conoces los beneficios de estar presente en el mundo online y cómo el Kit Digital puede echarle una mano en ello, es un buen momento para que te decidas por intentarlo. Aprovecha esta oportunidad para hacer una prueba y tantear el terreno durante doce meses. Internet es una herramienta muy potente y, al igual que se viene remarcando a lo largo de todo el texto, actualmente si no estás presente allí prácticamente no existes. Anímate y descúbrelo por ti mismo.





www.occident.com

