



MADRID

FEDERACION
INTERSECTORIAL
DE AUTONOMOS
DE LA COMUNIDAD
DE MADRID



infor^{MA}

AUTÓNOMOS
MADRILEÑOS

ACTUALIZA Y FORTALECE TU NEGOCIO 2023
diciembre de 2023

Paseo de la Infanta Isabel, 17 - 28014 Madrid - Tlf.: 915775142 - Fax: 91577 51 42
FEDERACIÓN INTERSECTORIAL DE AUTÓNOMOS DE LA COMUNIDAD DE MADRID, FIDACAM

ACTUALIZA Y FORTALECE TU NEGOCIO 2023



Proyecto subvencionado por

FEDERACION
INTERSECTORIAL
DE AUTONOMOS
DE LA COMUNIDAD
DE MADRID

FIDACAM



MADRID

FIDACAM sigue organizando Talleres dirigidos a los autónomos y pequeños empresarios cuyo fin es la actualización de nuevas herramientas y conocimientos que les permite desarrollar eficazmente sus acti-

vidades económicas.

Este proyecto subvencionado por el Ayuntamiento de Madrid lo conforma el programa **ACTUALIZA Y FORTALECE TU NEGOCIO 2023**,



DIGITALIZACIÓN. Método digital en Hostelería

La digitalización ha llegado... Pero ¿Es posible sacar partido de ella mejorando el rendimiento y funcionamiento de nuestros establecimientos?

Hoy se habla de la digitalización en hostelería y para ello se nos presentan multitud de herramientas que realizan labores aisladas y es preciso integrarlas, esto representa un reto para que el equipo formado en diferentes tecnologías interactúen entre ellas: uso de móviles y tablets,

monitores de cocina, pagos digitales, cartas digitales...

Es fundamental conocer las herramientas digitales para ahorrar tiempo permitiendo una gestión más eficiente del punto de venta, así como de toda la cadena de valor del comercio de proximidad. Desde conectar el espacio comercial físico con el digital, hasta incorporar un nuevo software para automatizar procesos de facturación y comunicación.

DIGITALIZACION Método digital en Retail

En un mundo cada vez más digitalizado y global, estrategias como incorporar una tienda online o gestionar adecuadamente las redes sociales pueden suponer para el comercio de barrio la diferencia competitiva que permita mantenerse y crecer en el mercado.

Desde el uso de herramientas digitales para optimizar los tiempos en la gestión administrativa del negocio, hasta la digitalización entendida como presencia online, con un "espacio digital", el comercio tiene la posibilidad de mantenerse conectado, incluso cuando baje la persiana.

La diferenciación es la clave del comercio de proximidad

Diferenciarse de la competencia es la clave, también del pequeño comercio. Este consejo no se enmarca única y exclusivamente al terreno digital, pero es especialmente importante en Internet.

La diferenciación puede basarse en la especialización, pero no necesariamente. Si el comercio se especializa en un tipo de producto o marca, debe aportar un valor añadido. Por ejemplo, si vende ropa, accesorios o calzado, buscar la exclusividad de una marca poco común, puede permitirle que, en el universo de Internet, obtenga su espacio único.

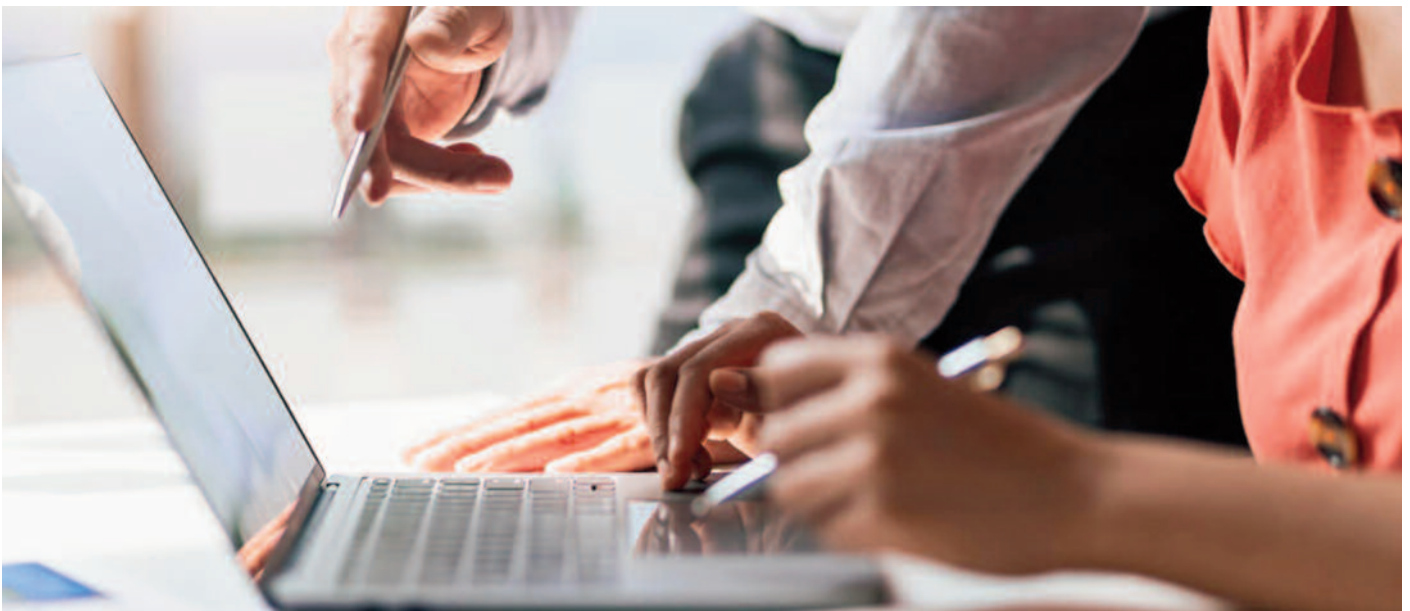


Utilizar los canales adecuados para promocionarse: En Internet, hay que saber dónde colocarse.

La digitalización permite no duplicar tareas, controlar en un solo punto stocks, ecommerce, almacenes, proveedores...

Programas de gestión de hoteles, alojamientos de turismo rural y apartamentos turísticos permiten agilizar notablemente la gestión de su estableci-

miento. A partir del planning de ocupación podrá acceder a las funciones más habituales como crear reservas, ocupar las habitaciones (check-in), entrar los cargos en las habitaciones y emitir la factura. Podrá comunicar telemáticamente los datos del registro de viajeros a la policía y obtener los informes de la tasa turística, estadísticas y otros impuestos.



Programas de gestión de restaurantes, cafeterías y bares fáciles de usar que permiten agilizar la gestión del establecimiento

Se puede configurar el TPV táctil, tener actualizada su carta, los menús, confeccionar escandallos, controlar la caja y los camareros, cambiar fácilmente los precios, emitir facturas simplificadas (tickets), albaranes, facturas por empresas desde el mismo TPV y sacar las estadísticas que necesita.

Y con las funciones de Carta Online con códigos QR, pedidos en línea y pedidos on-line, ofrecerá un mejor servicio a sus clientes, ganará tiempo, evitará errores y podrá eliminar las cartas en papel.

Los softwares de gestión para tiendas y comercios son económicos, fiables y que resuelve perfectamente el proceso de venta y control de caja. Pueden enlazarse para incluir la gestión de compras y de almacén, así como con una web de comercio electrónico.

ERP, son las siglas en inglés de "planificación de recursos empresariales", son todos los procesos de negocio centrales necesarios para operar: finanzas, RR.HH., fabricación, cadena de suministro, servicios, y



otros. Un sistema de ERP ofrece la automatización, integración e inteligencia esenciales para ejecutar eficientemente todas las operaciones cotidianas del negocio. La mayoría o todos los datos de una organización deben residir en el sistema de ERP para obtener una única fuente de verdad en todo el negocio.

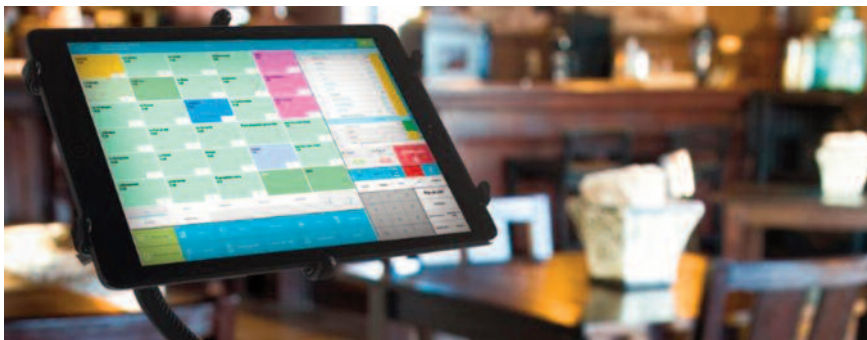
SQL-TPV es un ERP para comercios que resuelve las necesidades de cualquier sector ya que puede trabajar con artículos de cualquier tipo (tallas y colores, números de serie, lotes, etc ...). Incluye todos los procesos de gestión propios de una empresa comercial y puede conectarse con un E-COMMERCE.

Soluciones para gestionar y aumentar las ventas de los comercios



Se puede optimizar la gestión de compras, soluciones para gestionar y se pueden implementar acciones para fidelizar a los clientes, **enlazar los programas con una tienda online, y así incrementar las ventas de los comercios mejorando la rentabilidad del comercio** y de las cadenas de establecimientos de cualquier sector, a través de programas de gestión, especialmente creados y diseñados, para tiendas.

El TPV virtual



operaciones clave del día a día. Este dispositivo te permite: Generar facturas simplificadas (tickets) y facturas, gestionar la operativa diaria de una tienda física, devoluciones, tickets apartados, abiertos o reservas, actualizar el stock, gestionar pagos con tarjeta de crédito o débito, generar informes.

Básicamente es el dispositivo que ha reemplazado a las tradicionales cajas registradoras

Durante los últimos años se ha desarrollado de forma muy rápida el comercio electrónico y una de las claves para que una tienda online funcione es facilitar a los clientes el pago de los productos y servicios que adquieran.

El TPV, terminal de punto de venta, es un dispositivo que dispone de un hardware y un software y es la base del negocio en un comercio minorista o retail. Su software, ya sea local o en la nube, gestiona todo aquello que es importante para la operativa y el negocio.

Por tanto, permite a los comerciantes realizar transacciones y simplificar las



Ventajas de un software de punto de venta



Un programa de punto de venta puede ayudar a las empresas en muchos aspectos, como en el control de inventario, proporcionando datos de gestión de clientes, productos más vendidos, franjas de hora en las que más se vende en la tienda y la identificación de oportunidades o debilidades en la tienda, con la finalidad de mejorar la satisfacción del clientes para una repetición de compra más habitual.

Se trata de soluciones efectivas para la gestión de los comercios, teniendo en cuenta todas sus caracte-

terísticas, tanto las más básicas, así como la venta de productos con diferentes variaciones como tallas, tamaños y colores.

Entre las ventajas que un software de punto de venta puede aportar a tu negocio se encuentran las siguientes:

- **Agiliza las ventas.**
- **Aumenta la eficiencia.**
- **Adaptación del modelo de negocio.**
- **Mejora del servicio al cliente.**