

**CATÁLOGO DE
PRODUCTOS Y
SOLUCIONES
TIC DE
EMPRESAS
NAVARRAS
PARA EL
SECTOR
COMERCIAL**



ÍNDICE

SOLUCIÓN		EMPRESA	Página
INTRODUCCIÓN			3
SOLUCIÓN 1	Vídeo corporativo y comercial	601 PRODUCCIONES AUDIOVISUALES	6
SOLUCIÓN 2	Voz sobre IP	ARTÁIZ ASESORÍA TECNOLÓGICA	9
SOLUCIÓN 3	Presencia web rentable	ARTÁIZ ASESORÍA TECNOLÓGICA	12
SOLUCIÓN 4	Albaranes sin papel	ARTÁIZ ASESORÍA TECNOLÓGICA	16
SOLUCIÓN 5	AvantSuite ERP	AVANCE	19
SOLUCIÓN 6	Gestión de Redes Sociales para comercios y comunicación en Internet	CREALIDER	22
SOLUCIÓN 7	Formación TIC	CTL, ESCUELA DE IMAGEN Y SONIDO	25
SOLUCIÓN 8	YourCity	D2D	28
SOLUCIÓN 9	Web 3.0: comercio minorista	INTENSAS NETWORKS S.L.	32
SOLUCIÓN 10	Asistente Virtual	ISOCO	35
SOLUCIÓN 11	Dynamics Navision	JAVYSER FORMACIÓN Y DESARROLLO	39
SOLUCIÓN 12	Office 365	JAVYSER FORMACIÓN Y DESARROLLO	42
SOLUCIÓN 13	Comercio electrónico	LARRABY	45
SOLUCIÓN 14	TPV móvil	LARRABY	48
SOLUCIÓN 15	Sistema de gestión de clientes (CRM)	LARRABY	51
SOLUCIÓN 16	Adaptación LOPD	LARRABY	54
SOLUCIÓN 17	Adaptación LOPD	NAVADAT	57
SOLUCIÓN 18	3etrade TPV	SIP2000 SISTEMAS	59

ATANA y la **Federación de Comercios de Navarra** firmaron el 15 de octubre de 2013 un convenio de colaboración con el objetivo de impulsar las Nuevas Tecnologías en el comercio de Navarra. Para ello, ambas entidades han colaborado en la elaboración del **análisis de la situación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en el comercio de Navarra** con el objetivo de **promocionar entre los comercios de Navarra la contratación de empresas tecnológicas con sede en Navarra que dispongan de herramientas tecnológicas específicas para el sector comercial minorista.**

La firma de este convenio surge de la necesidad de **acercar el sector TIC al sector comercial**, un sector que por su tamaño se encuentra a veces con dificultades para valorar e identificar sus necesidades de desarrollo tecnológico.

El **objetivo** de la elaboración del presente documento es:

- 1- **Identificar a las empresas de TIC proveedoras de tecnología que disponen o han implantado herramientas tecnológicas específicas para el sector comercial minorista**, tanto en empresas como en asociaciones de comerciantes u otras fórmulas de integración empresarial de Navarra.
- 2- Conocer los casos de éxito en la implantación de esos productos/servicios de tecnología para el sector comercial minorista.
- 3- Promocionar la oferta de productos/servicios y proyectos de Nuevas Tecnologías que las empresas asociadas a ATANA ofrecen y pueden ofrecer al comercio de Navarra.

ATANA, es una asociación sin ánimo de lucro que lleva trabajando activamente en la promoción del desarrollo, crecimiento y consolidación de las empresas asociadas desde el año 2.002. Actualmente agrupa a cerca de **60 empresas** que desarrollan, investigan, producen y/o comercializan productos relacionados con las Tecnologías de la Información, Comunicación y la Electrónica. En términos de ocupación los trabajadores de las empresas asociadas suman unas **1.450 personas** y la media de facturación de las empresas es de **125 millones de euros**.

A lo largo de sus más de 10 años de trabajo, ATANA ha perseguido dos objetivos principales: promover el desarrollo, crecimiento y consolidación de las empresas asociadas y contribuir al desarrollo y conocimiento del sector TIC en Navarra.

La **Federación de Comercios de Navarra** es una entidad profesional sin ánimo de lucro constituida en 1999 que promueve proyectos de interés general para los comercios asociados con el fin de favorecer su competitividad. Agrupa a **47 asociaciones de comerciantes de Navarra** con **2.644 empresas** adheridas a la organización.

CUESTIONARIO:

IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA			
Nombre empresa			CIF
Dirección completa	Calle		Teléfono
	CP		Fax
	Ciudad		
Web de la empresa			Correo electrónico
Persona de contacto			

Descripción general de la solución o producto TIC dirigido al sector comercial minorista. *(Por favor, complete una tabla para cada solución o producto que posea)*

FICHA Nº 1	
I-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Nombre Comercial	
Descripción breve	
Proveedor	
II-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Tipo de producto o Solución TIC	<input type="checkbox"/> Equipamiento informático, Servidores, Material informático <input type="checkbox"/> Microelectrónica y Componentes <input type="checkbox"/> Telecomunicaciones y Redes informáticas <input type="checkbox"/> Multimedia y Audiovisual <input type="checkbox"/> Servicios informáticos y Software <input type="checkbox"/> Comercio electrónico y Medios de comunicación electrónicos <input type="checkbox"/> Otro:
Tecnología (s)	
Grado de protección de la Tecnología:	<input type="checkbox"/> Alto (en propiedad, protegida mediante patentes) <input type="checkbox"/> Medio-Alto (en propiedad, protegida por secreto industrial) <input type="checkbox"/> Medio (Ajena, pero con acceso preferente, acuerdo de exclusividad o similares) <input type="checkbox"/> Medio-Bajo (En propiedad, no protegida) <input type="checkbox"/> Ajena, acceso no preferente <input type="checkbox"/> Otro: <input type="checkbox"/> No aplicable

FICHA Nº 1	
Desarrollo	<input type="checkbox"/> Propio <input type="checkbox"/> En colaboración
Comercialización	<input type="checkbox"/> Propia <input type="checkbox"/> Acuerdos con terceros
Evaluación	<p><i>Presentar brevemente las ventajas e inconvenientes de la solución o producto TIC para el sector comercial minorista.</i></p>
Coste aproximado de la solución/producto TIC para el comercio	
Otra información de interés	
III-CASOS DE ÉXITO EN LA APLICACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO	
Descripción breve	
Motivos de la implementación	
Resultados e impactos	
IV-RECOMENDACIONES PARA IMPLEMENTAR LA SOLUCIÓN EN EL SECTOR COMERCIO MINORISTA	

SOLUCIÓN 1

PRODUCTOS Y SOLUCIONES TIC DE EMPRESAS NAVARRAS PARA EL SECTOR COMERCIAL				
IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA				
Nombre empresa	601 Producciones Audiovisuales		CIF	B31763048
Dirección completa	Calle	Berroa 4, of 510	Teléfono	948198963
	CP	31192	Fax	
	Ciudad	Tajonar, Navarra		
Web de la empresa	www.601.es		Correo electrónico	juan@601.es
Persona de contacto	Juan San Martín			

SOLUCIÓN 1	
I-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Nombre Comercial	Vídeo corporativo y comercial
Descripción breve	<p>Vídeo corporativo y comercial enfocado a la venta o promoción del comercio, servicio o producto.</p> <p>Utilización del vídeo en páginas web y en redes sociales, vía Facebook, Twitter, Whatsapp...</p> <p>Utilización de todo tipo de lenguajes audiovisuales, vídeo tradicional, animación o motion graphics.</p>
Proveedor	601 Producciones Audiovisuales
II-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Tipo de producto o Solución TIC	Multimedia y Audiovisual
Tecnología (s)	
Grado de protección de la Tecnología:	No aplicable
Desarrollo	Propio
Comercialización	Propia
Evaluación	<p>El vídeo permite dar a conocer cualquier producto o servicio en un breve espacio de tiempo.</p> <p>Puede presentarse en cualquier idioma y en cualquier medio, ser enlazado mediante un código QR a un dispositivo móvil, utilizarse en el propio escaparate, en web o redes sociales y ser visto en cualquier dispositivo.</p>
Coste aproximado de la solución/producto TIC para el comercio	Variable según necesidades, desde 1.500€
Otra información de interés	Es un producto a medida, luego habrá que estudiar la solución a cada necesidad.

SOLUCIÓN 1	
III-CASOS DE ÉXITO EN LA APLICACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO	
Descripción breve	Un vídeo adecuado puede tener un gran impacto en internet, también puede dar a conocer una idea o producto de forma amena y directa.
Motivos de la implementación	Mejora la visibilidad, Acerca la empresa al cliente.
Resultados e impactos	<p>Asociación Gayarre amigos de la ópera. Casi 6 millones de visitas: http://www.youtube.com/watch?v=NLjuGPBusxs</p> <p>Vídeo sobre Pamplona, más de 200 visitas diarias en los últimos 2 años. https://vimeo.com/9347311</p> <p>Vídeo Hotel Maisonnave https://vimeo.com/57443980</p> <p>campana navidad Eroski / UNICEF http://www.youtube.com/watch?v=4YHRiR-yoVs</p>
IV-RECOMENDACIONES PARA IMPLEMENTAR LA SOLUCIÓN EN EL SECTOR COMERCIO MINORISTA	
	Estudiar bien las necesidades y objetivos, adecuarse al presupuesto y asesorarse por profesionales con solvencia.

SOLUCIÓN 2

PRODUCTOS Y SOLUCIONES TIC DE EMPRESAS NAVARRAS PARA EL SECTOR COMERCIAL				
IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA				
Nombre empresa	Artáiz Asesoría Tecnológica		CIF	B43769355
Dirección completa	Calle	San Martín, 20	Teléfono	948 113 208
	CP	31422	Fax	
	Ciudad	Artáiz		
Web de la empresa	www.artaiz-asesoria.es		Correo electrónico	informacion@artaiz-asesoria.es
Persona de contacto	Fernando García Iglesias			

SOLUCIÓN 2	
I-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Nombre Comercial	Voz sobre IP
Descripción breve	La tecnología de Voz sobre IP consiste en aprovechar las posibilidades de comunicación de Internet para realizar llamadas de voz y es usada desde hace años por las grandes empresas, dado el ahorro que aporta y las grandes posibilidades que ofrece. Sin embargo, para las pequeñas y medianas empresas suponía una inversión en equipamiento de difícil justificación. En este momento existen soluciones que permiten que cualquier empresa traslade sus comunicaciones en telefonía fija a Internet, aproveche las tarifas de operadores de Voz sobre IP y tenga a su disposición una centralita por software con los últimos avances para dar un mejor servicio a sus clientes y empleados.
Proveedor	Artáiz Asesoría Tecnológica
II-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Tipo de producto o Solución TIC	Telecomunicaciones y Redes informáticas
Tecnología (s)	Protocolos IP
Grado de protección de la Tecnología:	No aplicable
Desarrollo	En colaboración
Comercialización	Acuerdos con terceros
Evaluación	La solución permite reducir el gasto en comunicaciones de cualquier empresa y al tiempo mejorar la calidad de la atención telefónica, aumentando la eficiencia y reduciendo los tiempos de espera de los clientes.

SOLUCIÓN 2	
	La unión entre teléfono fijo, ordenador e incluso smartphone proporciona muy interesantes prestaciones que facilitan el trabajo de cualquier persona, aumentando la capacidad de contactar y ser contactado por diferentes medios de acuerdo a la forma de trabajo de cada empresa.
Coste aproximado de la solución/producto TIC para el comercio	Desde 78 € / mes.
Otra información de interés	
III-CASOS DE ÉXITO EN LA APLICACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO	
Descripción breve	Senda Viva: Reducción del gasto telefónica e interconexión entre oficinas distantes.
Motivos de la implementación	Reducción de gasto y disfrute de prestaciones no accesibles mediante centralitas tradicionales.
Resultados e impactos	Ahorro mensual Mejora en la atención telefónica Posibilidad de desviar mensajes a e-mail Recepción de fax en e-mail Grabación de llamadas
IV-RECOMENDACIONES PARA IMPLEMENTAR LA SOLUCIÓN EN EL SECTOR COMERCIO MINORISTA	
	Analizar el consumo de la empresa para valorar el ahorro y las prestaciones a conseguir.

SOLUCIÓN 3

PRODUCTOS Y SOLUCIONES TIC DE EMPRESAS NAVARRAS PARA EL SECTOR COMERCIAL				
IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA				
Nombre empresa	Artáiz Asesoría Tecnológica		CIF	B43769355
Dirección completa	Calle	San Martín, 20	Teléfono	948 113 208
	CP	31422	Fax	
	Ciudad	Artáiz		
Web de la empresa	www.artaiz-asesoria.es		Correo electrónico	informacion@artaiz-asesoria.es
Persona de contacto	Fernando García Iglesias			

SOLUCIÓN 3	
I-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Nombre Comercial	Presencia web rentable
Descripción breve	<p>Actualmente muchas empresas tienen página web, pero pocas están sacando realmente un partido a dicha inversión. Dependiendo del nivel en que se encuentre el comercio pueden darse diferentes situaciones que van desde la falta de página web hasta empresas que tienen web pero no están sacándole partido.</p> <p>Nuestra propuesta propone combinar diferentes herramientas para sacar partido de la inversión y del tiempo dedicado a la presencia web del comercio en Internet.</p>
Proveedor	Artáiz Asesoría Tecnológica
II-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Tipo de producto o Solución TIC	<p>Comercio electrónico y Medios de comunicación electrónicos</p> <p>Otro: Marketing en Internet</p>
Tecnología (s)	Internet
Grado de protección de la Tecnología:	No aplicable
Desarrollo	En colaboración
Comercialización	Acuerdos con terceros
Evaluación	Se pretende poner a disposición de aquellos comercios que deseen dar un impulso a su estrategia comercial un conjunto de herramientas muy potentes pero muy económicas que, utilizadas de forma independiente o en su totalidad, ayuden a impulsar las ventas y a crear imagen de marca.

SOLUCIÓN 3	
	<p>Este pack de soluciones se compone de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Alojamiento web: se diseña la web del comercio y se aloja bajo su dominio. Se le dan cuentas de correo electrónico para reforzar su imagen corporativa y el comercio dispone de una herramienta para gestionar sus propios contenidos de forma cómoda y sin necesidad de conocimientos informáticos. ✓ Márketing en Internet: Se trata de atraer a potenciales clientes hacia la web del comercio mediante la inserción de publicidad en Google (SEM) y el posicionamiento natural en los buscadores (SEO). ✓ Redes sociales: ayudamos al comercio a intensificar su diálogo con clientes y potenciales clientes a través de las redes sociales, convirtiéndonos en su community manager para ayudar a reforzar la marca y a crear una comunidad de clientes ✓ Comercio electrónico económico: herramientas de bajo coste para comenzar a vender por Internet como un canal adicional a la venta tradicional.
Coste aproximado de la solución/producto TIC para el comercio	Al tratarse de un paquete de soluciones opcionales el coste dependerá de las soluciones elegidas, pero la presencia web básica (diseño, dominio, alojamiento, gestor de contenidos y correo electrónico) sale por 19 € / mes, más 150 € de alta el primer año.
Otra información de interés	
III-CASOS DE ÉXITO EN LA APLICACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO	
Descripción breve	Diferentes empresas y comercios han optado por estas soluciones. Por ejemplo, Hotel Ekai (un pequeño establecimiento hotelero cerca de Aoiz), actualiza diariamente su presencia web utilizando nuestra plataforma.
Motivos de la implementación	Aumentar el conocimiento del comercio para aumentar las ventas.

SOLUCIÓN 3	
Resultados e impactos	<p>Mayor visibilidad Aumento de prestigio entre clientes y potenciales clientes Presencia en resultados de Google Facilidad para la compra por parte de clientes Nuevo canal de comunicación con clientes Aumento de las ventas</p>
IV-RECOMENDACIONES PARA IMPLEMENTAR LA SOLUCIÓN EN EL SECTOR COMERCIO MINORISTA	
	<p>Es muy recomendable estudiar cada tipo de comercio y cada caso para proponer la solución más adecuada de acuerdo a su estrategia de marketing y a sus posibilidades de promoción. El objetivo es lograr el mayor impacto con una inversión razonable y asumible por el comercio.</p>

SOLUCIÓN 4

PRODUCTOS Y SOLUCIONES TIC DE EMPRESAS NAVARRAS PARA EL SECTOR COMERCIAL				
IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA				
Nombre empresa	Artáiz Asesoría Tecnológica		CIF	B43769355
Dirección completa	Calle	San Martín, 20	Teléfono	948 113 208
	CP	31422	Fax	
	Ciudad	Artáiz		
Web de la empresa	www.artaiz-asesoria.es		Correo electrónico	informacion@artaiz-asesoria.es
Persona de contacto	Fernando García Iglesias			

SOLUCIÓN 4	
I-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Nombre Comercial	Albaranes sin papel
Descripción breve	Esta solución permite eliminar gran parte de la tarea burocrática asociada al proceso de la venta cuando se emite un albarán que el comercio guarda como prueba de entrega de la mercancía al cliente. Se sustituye el albarán en papel por su equivalente electrónico con firma biométrica.
Proveedor	Artáiz Asesoría Tecnológica
II-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Tipo de producto o Solución TIC	Equipamiento informático, Servidores, Material informático Servicios informáticos y Software
Tecnología (s)	Firma biométrica
Grado de protección de la Tecnología:	Medio-Alto (en propiedad, protegida por secreto industrial)
Desarrollo	En colaboración
Comercialización	Acuerdos con terceros
Evaluación	La solución de albaranes sin papel permite recoger la firma del cliente con las garantías legales y técnicas suficientes para garantizar su identidad. El cliente firma en una tableta en la que ve su nombre, número de documento e importe. Su firma se añade al albarán en PDF y sólo se imprime la copia que el cliente se llevará junto con la mercancía. El comercio se queda la versión electrónica del documento, que se firma digitalmente para garantizar su conservación.

SOLUCIÓN 4	
Coste aproximado de la solución/producto TIC para el comercio	Software de firma biométrica: 250 € Tableta de firma: 250 € Instalación y configuración: 250 €
Otra información de interés	Solución aceptada por entidades de aseguramiento de cobro como Crédito y Caucción. Complemente cualquier programa de facturación y TPV que utilice el comercio.
III-CASOS DE ÉXITO EN LA APLICACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO	
Descripción breve	Tienda del F.C. Barcelona. Implantación en los TPV de facturación a los clientes.
Motivos de la implementación	Imagen de modernidad Reducción de la burocracia posterior a la venta.
Resultados e impactos	Ahorro en costes materiales (reducción de costes de impresión) Imagen de modernidad y ecología Ahorro de tiempo en archivo de documentos (no hay albarán para archivar al final de la jornada) Posibilidad de combinar con factura electrónica (adjuntando los albaranes sin papel a la factura electrónica).
IV-RECOMENDACIONES PARA IMPLEMENTAR LA SOLUCIÓN EN EL SECTOR COMERCIO MINORISTA	
	Solución adecuada para comercios que entreguen material a clientes habituales y les hagan firmar un albarán de entrega de esta mercancía. Fácil integración sin necesidad de modificar su programa habitual.

SOLUCIÓN 5

PRODUCTOS Y SOLUCIONES TIC DE EMPRESAS NAVARRAS PARA EL SECTOR COMERCIAL				
IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA				
Nombre empresa	AVANCE		CIF	
Dirección completa	Calle	Avda.Zaragoza,Nº30	Teléfono	948 15 06 19
	CP	31005	Fax	948 15 24 04
	Ciudad	Pamplona		
Web de la empresa	http://www.avansuite.es		Correo electrónico	info@avansuite.es
Persona de contacto	Miguel Carceller			

SOLUCIÓN 5	
I-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Nombre Comercial	AvanSuite ERP
Descripción breve	Aplicación de Gestión integral, con licencia Freeware, muy fácil de utilizar, muy potente, para trabajar de un modo muy rápido y reducir tiempos de trabajo. Instalada en multitud de negocios. Cubre desde los terminales punto de venta hasta la gestión total del negocio. Gestión de stocks, contabilidad, facturación, unión entre tiendas, etc...
Proveedor	Avance
II-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Tipo de producto o Solución TIC	Servicios informáticos y Software
Tecnología (s)	Microsoft .net con microsoft Sql Server
Grado de protección de la Tecnología:	Medio-Alto (en propiedad, protegida por secreto industrial)
Desarrollo	Propio
Comercialización	Propia Acuerdos con terceros
Evaluación	Es una aplicación muy fácil de utilizar, muy fiable y potente. Al ser licencia freeware, solo se cobra por su instalación, formación y mantenimiento pero con unos precios muy económicos. Puede ser un único puesto o negocios con varios terminales punto de venta, varias tiendas, almacenes y centros de distribución o producción y todo está unido en la misma aplicación.
Coste aproximado de la solución/producto TIC para el comercio	Licencias Freeware (gratis)
Otra información de interés	

SOLUCIÓN 5

III-CASOS DE ÉXITO EN LA APLICACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO

<p>Descripción breve</p>	<p>Al ser licencia freeware los pequeños comercios puedan acceder a una aplicación de alto nivel, fácil de utilizar, económica de mantener, con servicio local y que está instalada en multitud de empresas por lo que damos una lista de referencias de clientes para que hablen con ellos y vean el nivel de satisfacción.</p>
<p>Motivos de la implementación</p>	<p>Reducir costes de mantenimiento, reducir tiempos de trabajo, olvidarse de los problemas con los programas y tener más control sobre todo lo que ocurre en el negocio. Además servicio local y cercano ya que somos una empresa ubicada en Pamplona.</p>
<p>Resultados e impactos</p>	<p>Nivel de satisfacción muy alto, ausencia de problemas y reducción de tiempos de trabajo y de costes.</p>
<h3>IV-RECOMENDACIONES PARA IMPLEMENTAR LA SOLUCIÓN EN EL SECTOR COMERCIO MINORISTA</h3>	
	<p>Tener un mayor control del negocio sin que suponga una carga económica.</p>

SOLUCIÓN 6

PRODUCTOS Y SOLUCIONES TIC DE EMPRESAS NAVARRAS PARA EL SECTOR COMERCIAL				
IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA				
Nombre empresa	Crealider		CIF	44623956T
Dirección completa	Calle	El Soto 6	Teléfono	654906133
	CP	31119	Fax	
	Ciudad	Imarcoain		
Web de la empresa	www.crealider.com		Correo electrónico	jicenoz@crealider.com
Persona de contacto	Jose Ignacio Cenoz Checa			

SOLUCIÓN 6	
I-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Nombre Comercial	Gestión de redes sociales para comercios y comunicación en Internet.
Descripción breve	Creación de contenidos para las diferentes redes sociales del comercio para atraer la atención de posibles compradores. Estrategia, creatividad y segmentación para conseguir objetivos comerciales. Seguimiento de resultados junto a la persona responsable del establecimiento. Creación de páginas web.
Proveedor	Crealider
II-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Tipo de producto o Solución TIC	Comercio electrónico y Medios de comunicación electrónicos
Tecnología (s)	Redes sociales, blogs, analítica Web.
Grado de protección de la Tecnología:	Otro: Protección de datos y derechos de imágenes.
Desarrollo	Propio
Comercialización	Propia
Evaluación	Segmentación adecuada al público objetivo y alcance de los mensajes a dicho público objetivo. Aumento de la imagen de marca del comercio asociándolo a los valores que quiere desarrollar. Aumento de ventas mediante la atracción de los mensajes mostrando los productos y servicios.
Coste aproximado de la solución/producto TIC para el comercio	300€ / mensuales

SOLUCIÓN 6	
Otra información de interés	
III-CASOS DE ÉXITO EN LA APLICACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO	
Descripción breve	Desarrollo de acciones de comunicación en redes sociales para una joyería del barrio de Iturrama de Pamplona.
Motivos de la implementación	Nulos resultados de otros medios de promoción como revistas o periódicos o buzoneo.
Resultados e impactos	Al cabo de tres meses se nota un incremento de las ventas de los productos reflejados en las redes sociales consiguiendo mejorar los resultados de los meses de ejercicios anteriores. Comentarios positivos por parte de la clientela respecto a la presencia y aumento de las peticiones de productos vistos en las redes sociales. Ampliación de las actividades en redes sociales y aumento de las campañas en estos medios.
IV-RECOMENDACIONES PARA IMPLEMENTAR LA SOLUCIÓN EN EL SECTOR COMERCIO MINORISTA	
	Son acciones que se deben llevar a medio/largo plazo como parte de la estrategia de comunicación de la empresa. Sirven para conseguir impactar en el público objetivo siempre que se desarrolle de la mano de un profesional que establezca una estrategia y seguimiento.

SOLUCIÓN 7

PRODUCTOS Y SOLUCIONES TIC DE EMPRESAS NAVARRAS PARA EL SECTOR COMERCIAL			
IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA			
Nombre empresa	CTL, Escuela de Imagen y Sonido		CIF B 31701907
Dirección completa	Calle	Buenaventura Iñiguez, 18-20, bajos	Teléfono 948 29 17 56
	CP	31006	Fax 948 29 17 57
	Ciudad	PAMPLONA	
Web de la empresa	www.ctl-online.com/		Correo electrónico info@ctl-online.com
Persona de contacto	Roberto Elizalde		

SOLUCIÓN 7	
I-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Nombre Comercial	FORMACIÓN TIC
Descripción breve	<p>Formación a medida en el ámbito de las tecnologías audiovisuales e informáticas.</p> <p>Aprendizaje del manejo de los programas más utilizados tanto en la realización de fotografía como de video y de sonido.</p> <p>Aprendizaje y mejora en las habilidades de comunicación a través de las Nuevas Tecnologías</p>
Proveedor	CTL, Escuela de Imagen y Sonido
II-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Tipo de producto o Solución TIC	Otro: Servicio de Formación y asesoramiento
Tecnología (s)	Producción digital, Tratamiento de imágenes y sonido
Grado de protección de la Tecnología:	No aplicable
Desarrollo	
Comercialización	Propia
Evaluación	Su utilización permitirá al profesional del sector comercial minorista la mejora de sus competencias profesionales directamente relacionadas con la promoción de sus productos a través de los canales de promoción tanto en formatos clásicos (folletos, publicaciones, catálogos), como en formatos preparados para la comunicación actual. (Internet, web, Redes Sociales, ...)
Coste aproximado de la solución/producto TIC para el comercio	Según necesidades

SOLUCIÓN 7	
Otra información de interés	<p>Se puede tener acceso a formación subvencionada para los trabajadores.</p> <p>Se puede gestionar la formación bonificada</p>
III-CASOS DE ÉXITO EN LA APLICACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO	
Descripción breve	<p>El aprendizaje y la aplicación de las Nuevas Tecnologías permiten al empresario convertirse en gestor de su propia comunicación. Así mismo, conocer en tiempo real los resultados de dicha comunicación, le permite realizar los cambios necesarios con una gran agilidad y con una reducción importante de costes.</p> <p>Gran cantidad de empresas así lo han percibido, creando incluso departamentos dedicados expresamente a esta función</p>
Motivos de la implementación	<p>Adaptación a un mundo y a unos sistemas en permanente cambio que obligan a un continuo reciclaje de conocimientos y habilidades</p>
Resultados e impactos	<p>Medibles en función de la solución adoptada</p>
IV-RECOMENDACIONES PARA IMPLEMENTAR LA SOLUCIÓN EN EL SECTOR COMERCIO MINORISTA	
	<p>Solicitar asesoramiento manifestando las necesidades de la empresa. De ese modo se puede preparar un plan de formación ajustando tiempo y presupuesto a las necesidades específicas del cliente.</p>

SOLUCIÓN 8

PRODUCTOS Y SOLUCIONES TIC DE EMPRESAS NAVARRAS PARA EL SECTOR COMERCIAL				
IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA				
Nombre empresa	D2D (From Design to Development, S.L.)		CIF	B31912439
Dirección completa	Calle	Edificio Tecnológico de Navarra Camino de Labiano, 45 A, bajo	Teléfono	948346459
	CP	31192	Fax	948317855
	Ciudad			
Web de la empresa	www.d2d.es		Correo electrónico	info@d2d.es
Persona de contacto	Andrés Escudero			

SOLUCIÓN 8	
I-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Nombre Comercial	YourCity
Descripción breve	<p>El objetivo de este producto TIC es doble: por un lado, centralizar la información y la interacción con los comercios de una zona; por otro, crear una red social alrededor de ellos en donde el usuario pueda localizar los comercios que desea visitar y participar con sus comentarios y votaciones.</p> <p>Este producto consta de dos partes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La primera de ellas es un portal web: En este portal existe información pública accesible a todas las personas. Se muestran todos los comercios agrupados por categorías. Para cada uno de ellos se muestra su ubicación, sus datos de contacto y una descripción de a qué se dedican. También es posible ver fotos o vídeos del comercio. Los usuarios que así lo deseen, pueden registrarse en la aplicación, lo que les permitirá dejar comentarios de los comercios o realizar valoraciones del mismo, creando una red social alrededor de los comercios. Cada comercio administra su propia información y todo lo relativo a su negocio, siendo esto un escaparate en Internet. Asimismo, proporciona un sistema de promociones para atraer a nuevos clientes y es posible consultar las estadísticas de uso de la página: el número de visitas, usuarios que lo han añadido a favoritos, etc. ✓ La segunda parte del producto, como complemento a este portal, está formada por una app (aplicación móvil), disponible tanto para iOS como para Android, que permite a los usuarios realizar búsquedas de los comercios más cercanos según su posición actual y acceder la información de éstos.
Proveedor	D2D

SOLUCIÓN 8 II-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Tipo de producto o Solución TIC	Servicios informáticos y Software Comercio electrónico y Medios de comunicación electrónicos Otro: Aplicación web y mobile app.
Tecnología (s)	El portal está desarrollado en ASP.Net contra base de datos SQLServer , ambos de Microsoft; las aplicaciones móviles están disponibles para dispositivos iOS y Android .
Grado de protección de la Tecnología:	Medio-Bajo (En propiedad, no protegida)
Desarrollo	Propio
Comercialización	Propia
Evaluación	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Producto cuyo principal objetivo es la dinamización del comercio local gracias a la facilidad de las personas para encontrar los comercios, ya que se encuentran agrupados en un único portal y clasificados según su categoría; a través del portal, se accede al listado y ubicación de los comercios adheridos así como de otros elementos destacables (monumentos, puntos de interés...) ✓ Dispone de aplicación móvil a través de la cual se pueden realizar las búsquedas a pie de calle, facilitando a los posibles clientes encontrar el negocio que necesiten en cada momento. ✓ Herramienta de marketing que permite crear promociones que los usuarios podrán disfrutar y compartir con otros usuarios, aumentando el número de posibles clientes del comercio. ✓ Red social alrededor de los negocios, lo que permite un trato más cercano al cliente, conociendo de primera mano sus valoraciones y los comentarios que aportan.

SOLUCIÓN 8	
Coste aproximado de la solución/producto TIC para el comercio	10 euros/comercio/mes bajo las siguientes premisas: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Adquirido a través de asociaciones de comercios con un volumen aceptable de asociados ✓ Requiere de una personalización (imagen, estilos, etc.) que se cobrará aparte ✓ Este precio no incluye el hosting de la aplicación en un tercero ni las licencias de sistema operativo, software base, markets de las apps,...
Otra información de interés	
III-CASOS DE ÉXITO EN LA APLICACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO	
Descripción breve	Este producto está siendo valorado por distintas asociaciones de comercios tanto de España como de Latinoamérica.
Motivos de la implementación	
Resultados e impactos	
IV-RECOMENDACIONES PARA IMPLEMENTAR LA SOLUCIÓN EN EL SECTOR COMERCIO MINORISTA	
	Es un producto orientado a comercio minorista amparado por una asociación. Representa bajo coste para el comercio pero exige seguimiento e interacción por parte del comercio y/o asociación para no caer en el desuso por parte de los ciudadanos y una pérdida de la inversión.

SOLUCIÓN 9

PRODUCTOS Y SOLUCIONES TIC DE EMPRESAS NAVARRAS PARA EL SECTOR COMERCIAL				
IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA				
Nombre empresa	INTENSAS NETWORKS, S.L.		CIF	B71003099
Dirección completa	Calle	POL. IND. MUTILVA BAJA, CALLE E, EDIFICIO 1, 2º	Teléfono	948291331
	CP	31192	Fax	948290679
	Ciudad			
Web de la empresa	www.intersalto.com		Correo electrónico	marian.gil@intensas.com
Persona de contacto	Jose Santos / Marian Gil			

SOLUCIÓN 9	
I-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Nombre Comercial	Web 3.0: Comercio minorista online
Descripción breve	<p>El comercio tradicional y el comercio online se funden en uno solo, ya no hay diferenciación entre el mundo online y offline.</p> <p>Soluciones para integrar internet en el comercio tradicional:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Web Corporativa sin gestor de contenidos con diseño exclusivo + Estadísticas online: 900 € 2. Web Corporativa sin gestor de contenidos con diseño exclusivo + Estadísticas online: 1.400 ÷ 2000 € 3. Google + página de Google + Google places: 450 € 4. Redes sociales sectoriales: Alta en 2 redes sociales: 640 € 5. Campañas Google Adwords: inversión a definir en cada caso: 200 € alta y mínimo 150 €/mes 6. Formación en redes sociales y otras aplicaciones de las que ya son propietarios como Wordpress, Joomla, Prestashop, Nopcommerce...(Fundación Tripartita): Mínimo 6 horas 320 € <p>* precios orientativos y sin IVA</p>
Proveedor	Intensas Networks, S.L.
II-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Tipo de producto o Solución TIC	Comercio electrónico y medios de comunicación electrónicos
Tecnología (s)	.net, php, mysql, MSSql, Oracle
Grado de protección de la Tecnología:	No aplicable
Desarrollo	Propio
Comercialización	Propia

SOLUCIÓN 9	
Evaluación	<ul style="list-style-type: none"> ✓ El sector minorista tiene que encontrar la forma de que le encuentren los usuarios de las nuevas tecnologías por lo que es fundamental la presencia en Google Places así como posicionamiento orgánico en primera página. El que además tenga una página web corporativa refuerza la imagen de la empresa y da garantías de solvencia y seriedad. ✓ La imagen de la empresa online debe ser estar controlada por la empresa, muchas veces es lo primero que conocen de nuestra empresa. ✓ Las redes sociales son un canal de comunicación pero no todas son válidas ni en todos los sectores, cada comercio es diferente.
Coste aproximado de la solución/producto TIC para el comercio	Ver punto descripción breve
Otra información de interés	
III-CASOS DE ÉXITO EN LA APLICACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO	
Descripción breve	www.trainingpt.es www.elcolmado.es www.hotelmaisonnave.es www.zhi.es www.fontaneriaoxanea.es www.integraclinic.es Tiendas online: www.senoriodesarria.es www.cajacarton www.filare.es
Motivos de la implementación	El 70,2% de los internautas “acude a Internet para informarse y más tarde adquirir productos y servicios en una tienda física» por lo que es imprescindible tener presencia on-line casi para cualquier tipo de negocio
Resultados e impactos	Ventas y contactos a través de la web y las redes sociales de clientes nuevos que no conocían los negocios antes y que los han conocido a través de Internet

SOLUCIÓN 10

PRODUCTOS Y SOLUCIONES TIC DE EMPRESAS NAVARRAS PARA EL SECTOR COMERCIAL				
IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA				
Nombre empresa	iSOCO INNOVA S.A.U.		CIF	A71016554
Dirección completa	Calle	Parque Tomás Caballero 2 Edificio I Planta 6 OF. 4	Teléfono	948.102.408
	CP	31006	Fax	901.707.613
	Ciudad	PAMPLONA		
Web de la empresa	www.isoco.com		Correo electrónico	atapia@isoco.com
Persona de contacto	José Antonio Moriano			

SOLUCIÓN 10	
I-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Nombre Comercial	Asistente Virtual
Descripción breve	<p>El Asistente Virtual es una solución integral que, a partir de una base común de conocimiento y un motor de gestión de conocimiento basado en tecnología de web semántica, se puede implantar en función de las necesidades de cada ciudadano como un buscador inteligente, un asistente virtual, un sistema de gestión de email o un chat en Facebook o Twitter, facilitando así su explotación de forma homogénea independientemente del canal.</p> <p>Su lanzamiento fue en 2010</p>
Proveedor	<p>iSOCO INNOVA S.A.U. PARQUE TOMÁS CABALLERO 2 6º 4ª 31006 PAMPLONA (NAVARRA) 948.102.408 www.isoco.com</p>
II-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Tipo de producto o Solución TIC	Servicios informáticos y Software
Tecnología (s)	J2EE
Grado de protección de la Tecnología:	Alto (en propiedad, protegida mediante patentes)
Desarrollo	Propio
Comercialización	Propia
Evaluación	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Incrementa los ratios de conversión ✓ Optimiza costes en la atención al cliente ✓ Gestiona los canales online (web email, redes sociales) desde un único punto. ✓ Mejora la satisfacción de tus clientes online. ✓ Chat con clientes y operadores en directo vía web. ✓ Control de la navegación del cliente. ✓ Atención al cliente vía redes sociales. ✓ Visión global del cliente: web, redes sociales, buscador, atención online.

SOLUCIÓN 10	
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aprendizaje automático de nuevas respuestas para la base de conocimiento. ✓ Integra conversaciones con CRM y realiza analíticas y gráficos avanzados para la toma de decisiones.
III-CASOS DE ÉXITO EN LA APLICACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO	
<p>Descripción breve</p>	<div style="text-align: right; font-size: small;">iSOCO Casos de éxito</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 10px;"> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;">  <p style="font-size: x-small;">Empresa de diseño textil y merchandising, nació en Pamplona hace quince años y actualmente sus dibujos y camisetas son famosos en todo el mundo por su originalidad.</p> <p>NECESIDAD Dinamizar sus ventas y conocer mejor a sus clientes online a través de las estadísticas de uso, los informes de diálogos, visitas e interacciones.</p> </div> <div style="width: 50%;"> <p style="text-align: center; color: #e67e22; font-weight: bold;">Red Colaborativa</p> <p style="font-size: x-small; text-align: center;">Ayuda a los clientes la compra online, facilitando la búsqueda de productos</p> <div style="background-color: #f39c12; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">Solución iSOCO</div> <ul style="list-style-type: none"> • Diseño y desarrollo de un Asistente Virtual Inteligente (Sherpa®). • Busca productos o contenidos en la tienda online (http://www.kukuxumusu.com). • Se relaciona con la tienda online. • Resuelve consultas y conoce mejor a sus clientes. • Conoce la información sobre su pedido. • Aumenta sus ventas online. <div style="background-color: #f39c12; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">Beneficios</div> <ul style="list-style-type: none"> • Mejora la relación con los consumidores. • Multi-idioma e inteligente. • Aumento del número de visitas online en un 20%. • Mejora de los procesos que requieren interacciones complejas entre personas. • Integrado en Facebook; Aumento de notoriedad y visibilidad de marca en redes sociales. • Identifica tendencias y nuevas necesidades.  </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; font-size: x-small;">  14 </div> </div>
<p>Motivos de la implementación</p>	<p>Dinamizar sus ventas y conocer mejor a sus clientes online a través de las estadísticas de uso, los informes de diálogos, visitas e interacciones.</p>
<p>Resultados e impactos</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mejora de la relación con los consumidores. ✓ Multi-idioma e inteligente. ✓ Aumento del número de visitas online en un 20%. ✓ Mejora de los procesos que requieren interacciones complejas entre personas. ✓ Integrado en Facebook; Aumento de notoriedad y visibilidad de marca en redes sociales. ✓ Identifica tendencias y nuevas necesidades.
IV-RECOMENDACIONES PARA IMPLEMENTAR LA SOLUCIÓN EN EL SECTOR COMERCIO MINORISTA	
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Facilidad para encontrar y resolver las necesidades de forma rápida y eficiente. ✓ Mejora continua de servicio gracias a la inteligencia colectiva. ✓ Evitar pérdidas de tiempo esperando respuestas, muchas veces incorrectas por falta de conocimiento por parte del agente. ✓ Entiende el lenguaje del cliente

SOLUCIÓN 10

- ✓ Optimización de la gestión de la voz del cliente
- ✓ Posibilidad de escuchar y satisfacer al cliente de forma eficiente.
- ✓ Aprovechamiento de los nuevos canales de atención y venta, como redes sociales.
- ✓ Mejora en la gestión de SLA
- ✓ Optimización del SEO, gracias a la generación de contenidos habituales y la propuesta de FAQ'S vía RDF.
- ✓ Escalabilidad del servicio
- ✓ Mejora de calidad constante, conforme el sistema va adquiriendo nuevo conocimiento.
- ✓ La calidad de servicio como un elemento de diferenciación.
- ✓ No enferma, no se cansa, disponible 24x7.

SOLUCIÓN 11

PRODUCTOS Y SOLUCIONES TIC DE EMPRESAS NAVARRAS PARA EL SECTOR COMERCIAL				
IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA				
Nombre empresa	Javyser Formación y Desarrollo		CIF	B31632995
Dirección completa	Calle	Plaza Gongora, 2 – Bajo	Teléfono	948150845
	CP	31006	Fax	
	Ciudad	Pamplona		
Web de la empresa	http://www.javyser.net		Correo electrónico	javyser@javyser.net
Persona de contacto	Sergio Peñalver Primo			

SOLUCIÓN 11	
I-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Nombre Comercial	Dynamics Navision
Descripción breve	Aplicación financiera para la gestión de cualquier pequeña y mediana empresa. Incluye contabilidad, clientes y proveedores, cartera, contactos y una sencilla gestión de almacén.
Proveedor	Microsoft
II-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Tipo de producto o Solución TIC	Servicios informáticos y Software
Tecnología (s)	Navision, SQL, Web
Grado de protección de la Tecnología:	Medio-Bajo (En propiedad, no protegida)
Desarrollo	En colaboración
Comercialización	Acuerdos con terceros
Evaluación	<p>Ventajas: Es un software estándar que cualquier distribuidor autorizado puede soportar. Adaptado por Microsoft, contempla todos los requerimientos que cualquier pequeño comercio necesita. Se actualiza continuamente.</p> <p>Desventajas: Requiere cierto grado de formación.</p>
Coste aproximado de la solución/producto TIC para el comercio	2000 € en licencias + 2000 € en consultoría y adaptación.
Otra información de interés	

SOLUCIÓN 11

III-CASOS DE ÉXITO EN LA APLICACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO

<p>Descripción breve</p>	<p>Empresa que se dedica a la custodia de documentación.</p> <p>Se le adaptó el sistema para la gestión del almacén, a la vez que se enlaza todo el movimiento con la facturación y contabilidad.</p>
<p>Motivos de la implementación</p>	<p>Se pedía un único software que aprovechara el trabajo de todos los usuarios de la empresa, sin necesidad de repetir la introducción de datos.</p>
<p>Resultados e impactos</p>	<p>Al automatizar la gestión de albaranes, se simplificó enormemente los procesos de facturación, permitiendo hacerlo en una mañana, con respecto a la semana que costaba antes de la implantación.</p>

IV-RECOMENDACIONES PARA IMPLEMENTAR LA SOLUCIÓN EN EL SECTOR COMERCIO MINORISTA

--	--

SOLUCIÓN 12

PRODUCTOS Y SOLUCIONES TIC DE EMPRESAS NAVARRAS PARA EL SECTOR COMERCIAL				
IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA				
Nombre empresa	Javyser Formación y Desarrollo		CIF	B31632995
Dirección completa	Calle	Plaza Gongora, 2 – Bajo	Teléfono	948150845
	CP	31006	Fax	
	Ciudad	Pamplona		
Web de la empresa	http://www.javyser.net		Correo electrónico	javyser@javyser.net
Persona de contacto	Sergio Peñalver Primo			

SOLUCIÓN 12	
I-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Nombre Comercial	Office 365
Descripción breve	Aplicación en la nube para la gestión, registro y seguimiento de la documentación de cualquier empresa.
Proveedor	Microsoft
II-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Tipo de producto o Solución TIC	Servicios informáticos y Software
Tecnología (s)	Web, Office 365
Grado de protección de la Tecnología:	Medio-Bajo (En propiedad, no protegida)
Desarrollo	En colaboración
Comercialización	Acuerdos con terceros
Evaluación	<p>Ventajas: La documentación está en un único sitio, sin estar duplicada en varios equipos (casa, trabajo, etc...)</p> <p>La empresa se olvida de la infraestructura de servidores, copias de seguridad, mantenimiento... La información no se duplica y se encuentra organizada de forma mucho más clara.</p> <p>Desventajas: No tiene, quizás la única es la dependencia de internet.</p>
Coste aproximado de la solución/producto TIC para el comercio	5 €/mes por usuario. 500 € de consultoría y puesta en marcha.
Otra información de interés	

SOLUCIÓN 12

III-CASOS DE ÉXITO EN LA APLICACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO

<p>Descripción breve</p>	<p>Un gimnasio, recientemente abierto en Pamplona, es una franquicia. Tienen implantada la solución con varios espacios protegidos por contraseña para los diversos usuarios.</p> <p>Los documentos están sincronizados en los portales y pueden acceder a ellos desde cualquier dispositivo (móviles, tablets, ordenadores...)</p> <p>Llevar una lista de los socios o gente interesada. Esta lista está en Office 365 y de forma automática manda correos electrónicos a los usuarios con publicidad, recordatorios, avisos, etc.</p> <p>Los responsables de la franquicia acceden de forma individual a aquellos datos que los socios comparten.</p>
<p>Motivos de la implementación</p>	<p>Sus socios trabajan en cualquier momento del día y en cualquier sitio, por lo que se creó un espacio Office 365 para que pudiesen tener organizada la información y centralizada.</p> <p>Además, solicitaban ahorro en costes en infraestructura informática (servidores, copias de seguridad, habitáculos especializados) por lo que esta era la solución perfecta.</p>
<p>Resultados e impactos</p>	<p>El cambio en la comodidad de trabajo fue significativo. En vez de tener los datos duplicados entre los socios están en un único lugar. En cada rato que sacan libre, pueden trabajar con los documentos y al instante están compartidos para todos.</p> <p>La tranquilidad de que no se va a perder ningún documento genera una confianza absoluta en el trabajo.</p> <p>La franquicia tiene los datos al instante, ya que puede acceder a ellos cuando quieran.</p> <p>El trabajo administrativo del seguimiento con los interesados no es apreciable desde la implantación. Antes requería varias horas al día.</p>

IV-RECOMENDACIONES PARA IMPLEMENTAR LA SOLUCIÓN EN EL SECTOR COMERCIO MINORISTA

--	--

SOLUCIÓN 13

PRODUCTOS Y SOLUCIONES TIC DE EMPRESAS NAVARRAS PARA EL SECTOR COMERCIAL				
IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA				
Nombre empresa	Larraby		CIF	B31648702
Dirección completa	Calle	Berroa nº 4 of. 616	Teléfono	948188082
	CP	31192	Fax	
	Ciudad	Tajonar		
Web de la empresa	http://larraby.com		Correo electrónico	maite@larraby.com
Persona de contacto	Maite Franco			

SOLUCIÓN 13	
I-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Nombre Comercial	Comercio electrónico
Descripción breve	Puesta en marcha de sitios de e-commerce (venta mediante internet) de cualquier producto o servicio.
Proveedor	Larraby
II-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Tipo de producto o Solución TIC	Comercio electrónico y Medios de comunicación electrónicos
Tecnología (s)	Tienda en internet mediante plataforma web
Grado de protección de la Tecnología:	No aplicable
Desarrollo	Propio
Comercialización	Propia
Evaluación	La implantación de un sistema de comercialización por internet permite multiplicar el mercado objetivo, aumentar la visibilidad y mejorar los procesos de venta y gestión.
Coste aproximado de la solución/producto TIC para el comercio	3.000€ a 40.000€
Otra información de interés	Es posible desarrollar proyectos multiempresa para diversificar el catálogo de productos ofertados.

SOLUCIÓN 13

III-CASOS DE ÉXITO EN LA APLICACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO

<p>Descripción breve</p>	<p>Ferretería online.</p> <p>La venta mediante internet permite acceder a mercados nacionales e internacionales.</p> <p>Con los medios de seguridad adecuados el vendedor cobra antes de enviar la mercancía.</p>
<p>Motivos de la implementación</p>	<p>Aumentar las ventas de producto.</p>
<p>Resultados e impactos</p>	<p>Mediante una estrategia adecuada de posición en buscadores como Google, un esfuerzo en la creación de catálogo muy completo y una política de promociones continuada nuestro cliente ha multiplicado sus ventas en España.</p>

IV-RECOMENDACIONES PARA IMPLEMENTAR LA SOLUCIÓN EN EL SECTOR COMERCIO MINORISTA

	<p>Cuidar el catálogo de productos y diseñar una política de promociones que mantenga la atención de clientes actuales y potenciales.</p>
--	---

SOLUCIÓN 14

PRODUCTOS Y SOLUCIONES TIC DE EMPRESAS NAVARRAS PARA EL SECTOR COMERCIAL				
IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA				
Nombre empresa	Larraby		CIF	B31648702
Dirección completa	Calle	Berroa nº 4 of. 616	Teléfono	948188082
	CP	31192	Fax	
	Ciudad	Tajonar		
Web de la empresa	http://larraby.com		Correo electrónico	maite@larraby.com
Persona de contacto	Maite Franco			

SOLUCIÓN 14	
I-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Nombre Comercial	TPV móvil
Descripción breve	Sistema para los agentes comerciales de acceso a catálogo y venta inmediata de producto mediante dispositivo móvil.
Proveedor	Larraby
II-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Tipo de producto o Solución TIC	Comercio electrónico y Medios de comunicación electrónicos
Tecnología (s)	Tienda en Internet mediante plataforma web
Grado de protección de la Tecnología:	No aplicable
Desarrollo	Propio
Comercialización	Propia
Evaluación	<p>Un sistema de acceso al catálogo de productos permite a los agentes comerciales consultar stock, mostrar el producto al cliente en tiempo real y emitir órdenes de venta, albaranes o facturas inmediatamente.</p> <p>El sistema tiene utilidad en el interior de las instalaciones comerciales o remotamente.</p>
Coste aproximado de la solución/producto TIC para el comercio	5.000€ a 45.000€
Otra información de interés	Es posible desarrollar proyectos incrementales, empezando poco a poco y ampliando el sistema bajo demanda.

SOLUCIÓN 14

III-CASOS DE ÉXITO EN LA APLICACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO

<p>Descripción breve</p>	<p>Ferretería online.</p> <p>La venta mediante catálogo móvil permite acceder al catálogo de productos en tiempo real y generar ventas estando físicamente en la ferretería o en el domicilio del cliente.</p>
<p>Motivos de la implementación</p>	<p>Agilizar el proceso de ventas.</p>
<p>Resultados e impactos</p>	<p>Aumento de ventas por disponer en tiempo real de información actualizada, lo que permite al agente comercial cerrar acuerdos inmediatamente.</p>

IV-RECOMENDACIONES PARA IMPLEMENTAR LA SOLUCIÓN EN EL SECTOR COMERCIO MINORISTA

	<p>El sistema de TPV móvil se puede combinar con el sistema de venta por internet para maximizar las ventajas y reducir costes.</p>
--	---

SOLUCIÓN 15

PRODUCTOS Y SOLUCIONES TIC DE EMPRESAS NAVARRAS PARA EL SECTOR COMERCIAL				
IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA				
Nombre empresa	Larraby		CIF	B31648702
Dirección completa	Calle	Berroa nº 4 of. 616	Teléfono	948188082
	CP	31192	Fax	
	Ciudad	Tajonar		
Web de la empresa	http://larraby.com		Correo electrónico	maite@larraby.com
Persona de contacto	Maite Franco			

SOLUCIÓN 15	
I-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Nombre Comercial	Sistema de gestión de clientes (CRM)
Descripción breve	Sistema de gestión de clientes, proveedores y potenciales clientes que permite almacenar de forma centralizada el histórico de contactos y el almacenamiento de comunicaciones.
Proveedor	Larraby
II-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Tipo de producto o Solución TIC	Servicios informáticos y Software
Tecnología (s)	Aplicación basada en plataforma web
Grado de protección de la Tecnología:	No aplicable
Desarrollo	Propio
Comercialización	Propia
Evaluación	La implantación de un sistema de gestión centralizada de clientes y proveedores permite almacenar y evitar la pérdida del conocimiento comercial de la organización.
Coste aproximado de la solución/producto TIC para el comercio	2.000€ a 19.000€
Otra información de interés	El sistema de gestión CRM se puede ampliar a áreas como facturación, gestión de proyectos, etc.
III-CASOS DE ÉXITO EN LA APLICACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO	
Descripción breve	Centro de formación. La centralización del sistema de marketing y

SOLUCIÓN 15	
	<p>ventas mediante CRM ha permitido que todos los implicados en los contactos con actuales y potenciales clientes accedan de forma ágil a todo el histórico de comunicaciones con las personas de interés.</p> <p>Se ha implantado un sistema de gestión de incidencias que permite controlar y responder adecuadamente a los requerimientos de clientes.</p> <p>El proyecto se ha completado con un sistema de envío de novedades y noticias de interés personalizado.</p>
Motivos de la implementación	<p>Mejorar la gestión de las relaciones con clientes.</p> <p>Evitar la pérdida de información que anteriormente solo se almacenaba en agentes individuales.</p>
Resultados e impactos	<p>Con el sistema de gestión ha mejorado mucho la captación de conocimiento de los clientes y del proceso comercial y postventa.</p> <p>El sistema de envío de newsletter ha posibilitado el contacto continuo con clientes y potenciales clientes.</p> <p>El sistema de gestión de incidencias ha mejorado la atención postventa, fidelizado y mejorando la opinión de clientes.</p>
IV-RECOMENDACIONES PARA IMPLEMENTAR LA SOLUCIÓN EN EL SECTOR COMERCIO MINORISTA	
	<p>Formar y concienciar a todos los implicados para que se introduzca en el sistema toda la información y contactos con clientes o potenciales clientes.</p> <p>Diseñar eficientemente campañas comerciales con la ayuda del sistema CRM.</p>

SOLUCIÓN 16

PRODUCTOS Y SOLUCIONES TIC DE EMPRESAS NAVARRAS PARA EL SECTOR COMERCIAL				
IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA				
Nombre empresa	Larraby		CIF	B31648702
Dirección completa	Calle	Berroa nº 4 of. 616	Teléfono	948188082
	CP	31192	Fax	
	Ciudad	Tajonar		
Web de la empresa	http://larraby.com		Correo electrónico	maite@larraby.com
Persona de contacto	Maite Franco			

SOLUCIÓN 16	
I-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Nombre Comercial	Adaptación LOPD
Descripción breve	Adecuación normativa y mejora en la seguridad de los procesos informáticos en los que intervienen de alguna manera datos de carácter personal.
Proveedor	Larraby
II-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Tipo de producto o Solución TIC	Servicios informáticos y Software
Tecnología (s)	Consultoría y acompañamiento tecnológico y legal.
Grado de protección de la Tecnología:	No aplicable
Desarrollo	En colaboración
Comercialización	Propia
Evaluación	Las mejoras en la definición y control de procesos de gestión de la información, además de ser necesarias, nos permiten asegurar nuestros activos intangibles y definir planes de contingencia.
Coste aproximado de la solución/producto TIC para el comercio	<p>Dos modalidades:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Proyectos cerrados de 900€ a 3.000€ con posibilidad de pagos fraccionados 2. Proyectos de adaptación o mantenimiento continuos a partir de 29€ mensuales

SOLUCIÓN 16	
Otra información de interés	Podemos diseñar proyectos de implantación progresiva para minimizar el esfuerzo de nuestro cliente.
III-CASOS DE ÉXITO EN LA APLICACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO	
Descripción breve	Ayudamos a empresas Navarras de todos los tamaños y sectores: asesorías, industria, cooperativas agrícolas, productoras vinícolas, planes sectoriales (por ejemplo farmacias u hostelería), centros de salud, etc.
Motivos de la implementación	Puesto que es necesario adecuarse para evitar sanciones, proponemos aprovechar el esfuerzo para mejorar la seguridad de los datos y diseñar planes de contingencia que aporten valor añadido al proceso de adecuación.
Resultados e impactos	Mejora en la seguridad de los datos y procesos de gestión de la información.
IV-RECOMENDACIONES PARA IMPLEMENTAR LA SOLUCIÓN EN EL SECTOR COMERCIO MINORISTA	
	Tras una consultoría inicial sin coste ni compromiso, definimos un plan de actuación que se adapte a las necesidades y posibilidades de nuestro cliente.

SOLUCIÓN 17

PRODUCTOS Y SOLUCIONES TIC DE EMPRESAS NAVARRAS PARA EL SECTOR COMERCIAL				
IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA				
Nombre empresa	NAVADAT		CIF	E31859960
Dirección completa	Calle	Paseo Anelier, 9 1º C	Teléfono	948180261
	CP	31014	Fax	948989968
	Ciudad	Pamplona		
Web de la empresa	www.navadat.com		Correo electrónico	navadat@navadat.com
Persona de contacto	SANTIAGO SAYAS			

SOLUCIÓN 17	
I-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Nombre Comercial	ADAPTACIÓN LOPD
Descripción breve	Adaptación del comercio a la LOPD (Ley Orgánica de Protección de Datos de Carácter Personal). Servicio de mantenimiento y asesoramiento jurídico en la materia.
Proveedor	NAVADAT
II-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Tipo de producto o Solución TIC	Otro: CONSULTORÍA
Grado de protección de la Tecnología:	No aplicable
Comercialización	Propia
Evaluación	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cumplimiento de la legislación vigente. ✓ Evitar cuantiosas multas económicas. ✓ Garantizar una protección segura de la información de la empresa.
Coste aproximado de la solución/producto TIC para el comercio	Presupuesto a medida para cada caso concreto.
III-CASOS DE ÉXITO EN LA APLICACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO	
Descripción breve	Implantación de la LOPD en más de 40 ayuntamientos y Mancomunidades de Navarra. Ver más casos de éxito en nuestra web www.navadat.com
Motivos de la implementación	
Resultados e impactos	
IV-RECOMENDACIONES PARA IMPLEMENTAR LA SOLUCIÓN EN EL SECTOR COMERCIO MINORISTA	

SOLUCIÓN 18

PRODUCTOS Y SOLUCIONES TIC DE EMPRESAS NAVARRAS PARA EL SECTOR COMERCIAL				
IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA				
Nombre empresa	SIP2000 SISTEMAS S.L.		CIF	B31562382
Dirección completa	Calle	Luis Morondo 11 bajo	Teléfono	948150663
	CP	31006	Fax	948150896
	Ciudad	Pamplona		
Web de la empresa	www.3etrade.com		Correo electrónico	daniel@sip2000.es
Persona de contacto	Daniel Feliubadaló			

FICHA Nº 18	
I-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Nombre Comercial	3etrade TPV
Descripción breve	<p>El módulo 3etrade POS (TPV) permite integrar en la plataforma 3etrade terminales de venta directa en tienda, minorista o delegación. Los terminales incorporan una sencilla aplicación que recibe los productos, precios y clientes desde 3etrade</p> <p>La aplicación es táctil e intuitiva y permite:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar la venta en forma táctil ✓ Búsquedas por nombre, familia y referencia de producto ✓ Venta mediante lectura de código de barras ✓ Cobro mediante diferentes tipos de pago configurables ✓ Realizar tickets o facturas ✓ Venta de diferentes vendedores en un mismo terminal
Proveedor	Sip2000 Sistemas SL
II-DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN O PRODUCTO TIC	
Tipo de producto o Solución TIC	Servicios informáticos y Software
Tecnología (s)	Desarrollado íntegramente en JAVA Zona segura https Servicios Web
Grado de protección de la Tecnología:	Alto (en propiedad, protegida mediante patentes)
Desarrollo	En colaboración
Comercialización	Propia
Evaluación	<p>Ventajas:</p> <p>Software táctil intuitivo y configurable. Sincronización programada a la nube, copia de las</p>

FICHA Nº 18	
	<p>ventas en la nube. La aplicación TPV funciona sin internet</p> <p>Desventajas: Necesita Internet para realizar la sincronización de productos, precios y ventas.</p>
Coste aproximado de la solución/producto TIC para el comercio	<p>60 € cuota mensual Incluye Gestión comercial Ventas 3etrade para 2 usuarios (ERP en la nube) y Software TPV para un Terminal o punto de Venta. Cada terminal TPV adicional tiene un coste de 30€ mensuales.</p> <p>El coste no incluye el hardware del terminal, que debido a que se trata de una aplicación java multiplataforma puede ejecutarse en ordenadores Windows / Linux con pantalla táctil, lector de código de barras, cajón de monedas e impresora de ticket / laser.</p>
Otra información de interés	<p>3etrade es un ERP en la nube que se ejecuta en un navegador. 3etrade TPV es una aplicación local que se ejecuta en el terminal y que de forma programada sincroniza los productos y las ventas con 3etrade.</p>
III-CASOS DE ÉXITO EN LA APLICACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO	
Descripción breve	<p>Fabricante y distribuidora navarra de productos de alimentación para mascotas. Amplió su negocio abriendo una tienda en Estella para venta al público de productos de jardinería y alimentación animal.</p>
Motivos de la implementación	<p>La empresa matriz utilizaba el ERP en la nube 3etrade y no estaba ubicada en el mismo lugar que la tienda. Se pretendía configurar los productos, precios, etc desde la central Se pretendía controlar las ventas desde la central en tiempo real.</p>

FICHA Nº 18

Resultados e impactos

La implantación fue muy sencilla debido a que la aplicación de TPV es multiplataforma y todos los datos ya estaban introducidos en la central en el momento de la apertura.

Tras 6 meses desde su implantación se han sincronizado más de 16.000 ticket

La información de las ventas, gastos y cierres diarios están disponibles en todo momento para su consulta desde la central.

Toda la información de las ventas diarias se vuelcan al sistema contable de la asesoría de la empresa, evitando todo el trabajo mecánico administrativo.

**IV-RECOMENDACIONES PARA IMPLEMENTAR LA SOLUCIÓN EN EL SECTOR COMERCIO
MINORISTA**

Se trata de una solución basada en la nube que está especialmente recomendada cuando la empresa tiene más de una tienda, almacén o ubicación, o cuando el personal de administración no se encuentra directamente en tienda.

Debido a que la solución resuelve los problemas de comunicaciones y seguridad entre la central y las delegaciones, utilizando un software accesible desde cualquier lugar mediante zona segura https y los terminales se comunican con el software central mediante servicios web encriptados.

