



COLCHONERÍA MORRISON



Empresa individual sin asalariados - sector comercio
Comercio al por menor de equipos de descanso



Localización: Calle Muñoz Bernal, 9
34003 Palencia



Análisis situación: Índice de intensidad digital muy bajo

ÍNDICE DE INTENSIDAD DIGITAL* // MUY BAJO

Más del 50% de los empleados utilizan computadoras con acceso a Internet para fines comerciales	X	Tener CRM ³	X
Paquete de software ERP ¹ para compartir información entre diferentes áreas funcionales	X	Comprar servicio de Cloud Computing sofisticados o intermedios (2021)	X
La velocidad de descarga máxima contratada de la conexión a internet fija más rápida es de al menos 30 Mb/s	X	Cualquier uso de Inteligencia Artificial	X
Ventas web más del 1% de la facturación total y las ventas web B2C más del 10% de las ventas web	X	Compra de servicios de Cloud Computing básicos utilizados a través de internet	X
Cualquier uso de la tecnología de IoT ²	X	Ventas de comercio electrónico de al menos 1% de facturación	X
Cualquier uso de red social	✓	Uso de dos o más redes sociales	✓

* Índice Intensidad Digital: Resumen del modelo de evaluación de índice de intensidad digital validado por ICE de la Junta de Castilla y León.

¹ ERP: Sistema de software para la planificación de recursos empresariales de un negocio.

² Tecnologías IoT: Internet de las cosas, se refiere a la red colectiva de dispositivos conectados y a la tecnología que facilita la comunicación entre los dispositivos y la nube.

³ CRM: Sistema de software para la gestión de las relaciones con los clientes.

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN

ÍNDICE INTENSIDAD DIGITAL MUY BAJO
NECESIDADES DETECTADAS

01// INFRAESTRUCTURA DIGITAL

- ▶ No dispone sistema **información organizado** (red datos, servidor)
 - ▶ Utiliza un único equipo de trabajo (Persona física sin asalariados)
- ▶ No dispone sistema **TPV** para gestionar proceso de venta:
 - ▶ Si sistema de recepción de **pedidos tradicional** (papel):
 - Por teléfono
 - Presencialmente
- ▶ No utiliza servicios en la nube (**Cloud Computing**)
- ▶ Presencia en internet:
 - ▶ Si **página web**, sólo informativa
 - ▶ Si **catálogo** y descripción de productos, pero no todos
 - ▶ **No** área de **clientes/proveedores**
 - ▶ Si **Redes Sociales** pero de escaso uso, publicaciones eventuales.
 - ▶ **No** realiza **campañas publicidad digitales**
 - ▶ Si publica acciones **promocionales en su web**: en función de temporada (rebajas, descuentos especiales, ofertas).
- ▶ Formas de **contacto**
 - ▶ Formulario web
 - ▶ Teléfono
 - ▶ Email



02// SISTEMAS GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN

- ▶ Principalmente uso del **papel** y de **herramientas ofimáticas** (Office 365):
 - ▶ Gestión procesos de forma manual.
 - ▶ Recopilación información generada de clientes:
 - No usan estos datos para mejorar la experiencia del cliente o tomar decisiones.
 - No cuenta con base de datos, sí conocimiento personal de todos sus clientes.
 - ▶ No realiza inventario // Stock bajo pedido
 - Gestión 100% en formato papel
 - Etiquetado de productos y realización pedidos // manual
- ▶ **No** utiliza **herramientas de gestión financiera**
- ▶ **No** herramientas colaborativas, servidor o servicios en la nube para **almacenar y compartir información**.



03// SEGURIDAD DIGITAL

- ▶ Si **herramientas básicas de seguridad** en el único equipo con el que trabaja.
- ▶ Si realiza **copias de seguridad periódicas**.



04// TALENTO DIGITAL

- ▶ Si realiza **acciones puntuales de formación** para desarrollo de talento digital propio (empresario individual por cuenta propia sin asalariados)
 - ▶ Si gran interés en adquirir conocimientos sobre uso y manejo herramientas digitales y soluciones tecnológicas para impulsar su negocio
- ▶ **No** cuenta con **plan de formación** para digitalización o acciones puntuales.



05// OTROS

- ▶ **Promoción** de negocio y productos a través de **canales tradicionales locales** (cuñas de radio y publicidad en prensa).

ACCIONES

01 // REDES SOCIALES

ESTRATEGIA EN REDES SOCIALES

- ▶ Elaboración plan de mejora para **impulsar posicionamiento** del negocio en redes sociales:
 - Reactivación canales sociales de Colchonería Morrison (Instagram y Facebook) mayor actividad publicaciones
- ▶ **Formación en redes sociales** para adquirir conocimientos como parte del trabajo diario de la propietaria:
 - Gestión y creación de contenidos
 - Aprender uso y manejo de herramientas digitales para optimizar y mejorar el contenido publicado
 - Optimización para el uso canales sociales



RESULTADOS

RESULTADOS ACCIÓN 01 //

- ▶ **Mejora posicionamiento orgánico (SEO)** del sitio web
- ▶ **Aumento de tráfico** a su sitio web y visibilidad de la marca en **redes sociales**
- ▶ **Optimización gestión diaria de sus redes sociales**
 - Uso herramientas específicas (Canva para creación de contenido atractivo)
- ▶ Incremento **interacción con usuarios**

02 // GESTIÓN FINANCIERO

IMPLANTACIÓN SOFTWARE DE GESTIÓN FINANCIERO

- ▶ Permite **optimizar y automatizar la facturación** del negocio
 - Información actualizada en tiempo real
 - Control automatizado
 - Emisión de facturas personalizadas
- ▶ Programa específico de **recibos y facturas** recurrentes
- ▶ Facilita la gestión en los **procesos de venta**
 - Conexión directa impresora de tickets
 - Facilidad agilizar cobros a clientes
- ▶ Solicitud **Bono Kit Digital** para financiar esta acción



RESULTADOS ACCIÓN 02 //

- ▶ **Optimizaciones del trabajo** de la empresa
- ▶ **Centralización** en un único lugar y **actualización** de toda la información financiera de la empresa en tiempo real.
- ▶ **Reducción de tiempos operativos** en el proceso de facturación de la empresa
- ▶ **Formación continuada y progresiva** para poder implantar nuevas funcionalidades del software y seguir optimizando los tiempos y procesos de su trabajo diario

03 // IMPRESORA DE TICKETS

- ▶ Para **imprimir y realizar facturas simplificadas**
- ▶ Clientes reciben **comprobante de compra** al momento
- ▶ **Conectada** al sistema de gestión de facturación
 - Llevar un control de todos los procesos de venta y facturación realizados
 - Optimizar tiempos de trabajo



RESULTADOS ACCIÓN 03 //

- ▶ **Gestión de tickets, facturas simplificadas y recibos** de compra mucho más eficiente y controlada
- ▶ **Rapidez en el proceso de venta** (impresión recibo de compra)
- ▶ **Actualización** de información en **tiempo real** al estar conectada al sistema de gestión financiera (mayor control de ventas y pedidos)

RETOS TÉCNICOS Y ADAPTATIVOS

Reto técnico superado con éxito

- ✓ Uso y manejo del **nuevo sistema de gestión de facturación**.

• Se han realizado varias acciones formativas para facilitar el proceso

✓ Desconocimiento en redes sociales

• Solventado con formación específica (recomendaciones, funcionalidades, herramientas específicas faciliten uso, etc.)

Reto adaptativo en proceso

- ✓ Período de **adaptación** y tiempo invertido para adquirir los conocimientos necesarios de uso del nuevo **sistema de facturación**

• Actualmente probando nuevas funcionalidades para ir actualizándolas de forma progresiva

✓ Al tratarse de una empresa individual sin asalariados, la inversión de tiempo para formación e implantación de acciones en digitalización están requiriendo **gran inversión en:**

- Tiempo invertido (horas extra)
- Esfuerzo dedicado
- Motivación para digitalizarse



FACTORES CLAVE DEL ÉXITO

Confianza

Motivación de la propietaria por no quedarse atrás **confianza en acciones de digitalización** para impulsar su negocio

Subvenciones

Subvenciones que apoyan el desarrollo y mejora digital de comercio minoristas // **El Kit Digital⁴** y el **programa CODIPA⁵** de promoción y apoyo a la digitalización lo han hecho posible



TESTIMONIO

ANA CRISTINA INCLÁN
GERENTE Y PROPIETARIA COLCHONERÍA MORRISON

"Estas acciones han supuesto un **gran esfuerzo** para mí, he invertido **mucho tiempo** extra pero me **está mereciendo la pena**. El tiempo que ahora me ahorro con la gestión financiera puedo dedicarlo a otras acciones para impulsar mi negocio y conseguir generar más ventas"

"La financiación ha sido fundamental para que pueda implantar estas acciones en digitalización. Y aunque a veces no es suficiente para impulsar comercios minoristas como el mío, no hay que quedarse atrás, hay que intentarlo para **hacer nuestros pequeños negocios más competitivos**"