

Nº 216 SEPTIEMBRE 2016

Año-20













Portada

Sumario

Editorial

Eventos





Marketing



🗲 **T**ecnología

△ **L**egislación

Ir a página Siguiente



BLUEBIZ

BlueBiz, su programa de fidelización para PYMES

Affliese hoy y comience a ahorrar en su presupuesto de viajes



www.bluebiz.com/es

www.airfrance.es

www.klm.es

*Promoción válida para nuevos miembros que se registren en www.bluebiz.com/es antes del 30 de septiembre utilizando el código 100SEP. Los nuevos miembros recibirán100 Blue Credits (equivalentes a 100 €) por su primer vuelo reservado y volado con Air France, KLM, Delta o Alitalia.

¿Por qué con Iniciativa Pymes, puedes transformar tus inversiones de marketing en oportunidades de negocio?

- Porque ponemos a tu disposición 2.000 Pymes dispuestas a escuchar tu oferta comercial
- Porque te acercamos allí donde están tus clientes: 17 eventos por toda España
- Porque creamos entornos dirigidos a tu público objetivo
- Porque te ofrecemos acciones dirigidas a captar clientes: Ponencia, imagen, stand, listados asistentes

- Porque las Pymes que convocamos tienen capacidad de compra
- Porque tú decides cuánto invertir: Modelos de patrocinios especiales
- Porque proporcionamos canales de comunicación permanentes: Eventos, blogs, web, microbloggings, vídeos, ...
- Porque tu objetivo es nuestro objetivo



Si deseas que Iniciativa Pymes sea tu aliado para captar clientes solicítanos información

Empresas líderes de sus sectores patrocinan Iniciativa Pymes como fuente de negocio:



Portada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación

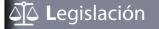








Tecnología



Ir a página **Anterior** Siguiente



QBS group







David Fernández: "El eCommerce da el salto de la mano del procesamiento del lenguaje natural"

29

Cyber Criminal

"Todos tenemos que hacer

un esfuerzo por ponernos al

día en ciberseguridad"



Sumario



Una vuelta a septiembre con nuevos cursos

En qué consiste la ampliación de tarifa plana de los autónomos

"Telepizza te he puesto los cuernos", no te pierdas las mejores respuestas de los Communities

Crece el renting flexible ante la inestabilidad política

¿Nos preocupa que nuestros datos estén fuera de la UE?

Nuevo Plan de Apoyo a la Transmisión de Empresas **P**ortada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación

Ayudas

Emprendedores

Marketing

Gestión EMP

🔑 **T**ecnología

🕰 Legislación





Editorial

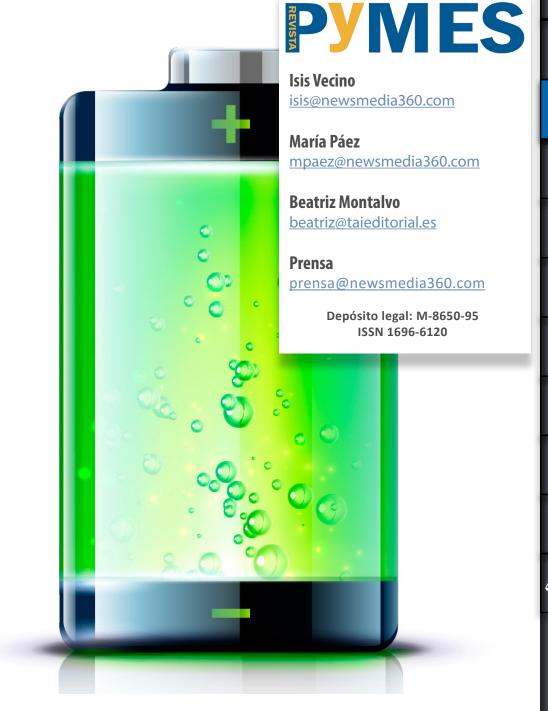
EN CAPÍTULOS ANTERIORES...

Que estamos en plena "vuelta al cole" ya lo sabemos y además, no nos hace mucha gracia a ninguno, así que este septiembre vamos a mirarlo bajo otro prisma. ¿Qué sucede si en vez de resoplar porque nos toca volver a la rutina, nos lo tomamos como la nueva temporada de la serie de nuestra vida? Si esperas con ansias los nuevos capítulos de Juego de Tronos, por qué no hacer lo mismo con la actualidad de estos próximos meses. Por este motivo, desde revista Pymes queremos hacerte un resumen de las cosas más sorprendentes que han sucedido en estos últimos meses, algo así como: En capítulos anteriores...

Pues la verdad es que en capítulos anteriores han sucedido bastantes cosas, por ejemplo, tuvimos un interesantísimo debate sobre el rentig de vehículos que, además, obtuvo mucho éxito entre nuestros lectores.

No podemos olvidarnos de la

novedad a la que, cada vez más usuarios de Samsung, se han acostumbrado. Samsung Pay fue un Boom para el público y levantó algunas suspicacias entre los propietarios de comercios, pero a día de hoy parece que ha tenido una buena acogida. Además, hace algunos meses saltaba la noticia del fraude de Google, cuyas oficinas en París estaban siendo investigadas. Ahora, la compañía del buscador, no es la única que está metida en problemas de evasión fiscal. El Brexit ha marcado un hito panorama empresarial español y, aunque parezca que se ha diluido tras las vacaciones veraniegas, sus consecuencias continuarán arrastrándose durante lo que resta de año, así que tendremos que estar muy atentos. Finalmente, no podemos olvidar la fiebre de Pokemon GO, bastante más calmada ahora que agosto queda atrás, pero e nos ha dejado innumerables ejemplos de negocio.



Portada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación

Ayudas

Emprendedores

Marketing

🚣 **G**estión EMP

🗲 **T**ecnología

 $\Delta \hat{}$ **L**egislación





MÁS ALLÁ DE LA PROTECCIÓN.



Descubre el modelo que necesitas: **SELECTOR.SALICRU.COM**

Soluciones Salicru SAI/UPS Profesionales

La tecnología y la electricidad son fundamentales para el sector industrial, de telecomunicaciones, infraestructuras y energético. Por este motivo los Sistemas de Alimentación Ininterrumpida (SAI/UPS) Salicru se aseguran de que las perturbaciones del suministro eléctrico no perjudiquen a equipos ni instalaciones.

Pero Salicru va más allá de la protección. Lo que les diferencia del resto es: su experiencia de más de 50 años en elsector, la constante inversión en I+D+i para ofrecer la mayor innovación

tecnológica y el valor humano de su equipo técnico y comercial.

PROTEGE y CUIDA equipos de todo tipo gracias a un servicio y unos productos de alta calidad, junto a un suministro eléctrico idóneo para cualquier tipo de instalación o industria.

Los SAI/UPS line-interactive y on-line van de 700 VA hasta 6,4 MVA. Además contamos con una amplia gama de formatos: torre, rack, convertibles, modulares, etc.; y de diferentes tipos de funcionamiento: on-line, eco-mode, smart-mode, paralelo, redundante, entre otros.











salicru

SAI/UPS line-interactive / on-line

de 700 VA hasta 6,4 MVA



Portada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación

Ayudas A



Marketing

🚠 **G**estión EMP

🔑 **T**ecnología

🖒 🗘 **L**egislación

Ir a página Siguiente Anterior









Los eventos que no debes perderte a la vuelta de septiembre

Un verano no está nada mal para desconectar, pero sí que se echa algo en falta y es la poca afluencia de eventos que se ofrecen para empresarios y pymes. Tranquilos, la vuelta a septiembre vuelve a su cauce y como no podía ser menos, <u>Empresados</u> ha reunido los eventos que se realizan en diferentes puntos de España para que aquellos emprendedores no se pierdan, y que desde <u>Revista PYMES</u> os los reunimos aquí, para que estos profesionales sigan educando y ampliando de buena praxis su proyecto sin abandonarlo ni un momento.



STARTUP OLÉ

Fecha: 7 y8 de septiembre

Lugar: Hospedería Fonseca Salamanca

Precio: Gratuito

Convención que atrae a emprendedores, inversores y grandes empresas internacionales y que se hace con el objetivo de impulsar el fenómeno startup en Europa.

Más información



VI JORNADAS SOBRE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

Fecha: 15 de septiembre

Lugar: Cámara de Comercio Madrid

Precio: Gratuito

Las VI Jornadas sobre investigación e innovación tecnológica son un evento totalmente gratuito, abierto por Daniel de la Sota, director de I+D+i de la Confederación de Empresarios de Madrid-CEOE.

Más información



FERIA ESHOW 2016

Fecha: 21 y 22 de septiembre

Lugar: IFEMA Madrid

Precio: Gratuito

eShow vuelve para presentar las últimas novedades y tendencias que están revolucionando el mundo de los negocios digitales.

Más información



70º EDICIÓN DEL CONGRESO DE LA ASOCIACIÓN FISCAL INTERNACIONAL

Fecha: Del 25 al 30 de septiembre

Lugar: IFEMA Madrid **Precio**: Gratuito

Un evento que proporciona cada año una inmejorable ocasión para obtener conocimiento significativo para todos aquellos agentes profesionales involucrados en la actividad fiscal.

Más información



FERIA EGÉTICA 2016

Fecha: 28 y 29 de septiembre **Lugar**: Feria de Valencia

Precio: Gratuito

En la feria de las energías, Se podrán ver las últimas tendencias del sector

energético.

Más información

Portada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación

Ayudas

Emprendedores

Marketing

Gestión EMP

Tecnología

🕰 Legislación







Una vuelta a septiembre con nuevos cursos

Tras la vuelta de vacaciones todo aquel empresario que haya optado (o no) por descansar durante el mes de agosto, tendrá un mes completo de septiembre para no abandonar su formación en el otoño del 2016. Y es que desde <u>Revista PYMES</u> os traemos una serie de cursos que han destacado desde <u>Empresados</u>.



MÁSTER ON LINE EN TIC APLICADAS A LA EDUCACIÓN

Fecha: 21 septiembre- 30 de abril

Lugar: online

Precio: 2500 (pago fraccionado)

Conocer y aplicar metodologías adaptadas al uso de las nuevas tecnologías, crear y usar recursos TIC para fines pedagógicos y utilizar dispositivos que se puedan integrar en el aula son algunos de los objetivos que persigue este Máster.

Más información



EL BIG DATA COMO UN ALIADO EN LA ESTRATEGIA DE LAS EMPRESAS

Fecha: 1 septiembre

Lugar: online **Precio**: 89€

Conocer la importancia del Big Data en las empresas y su relación con otras tendencias relacionadas con la tecnología: Internet of Things (IoT), Business Intelligence (BI), Cloud Computing y análisis predictivo.

Más información



CERTIFICADO OFICIAL DE INGLÉS JURÍDICO (ILEC)

Fecha: 5 septiembre- 30 noviembre **Lugar**: Camara de Comercio Madrid

Precio: 1295 €

ILEC (Cambridge International Legal English Certificate) es el certificado oficial de inglés jurídico más reconocido

Más información



SEO PARA PRINCIPANTES

Fecha: 1 septiembre

Lugar: online **Precio**: 89€

Este curso de SEO para principiantes te permitirá conocer como funciona y organiza los contenidos un buscador para decidir cuales son los que aparecen primero en los SERP'S.

Más información



FORMACIÓN COMO PERSONAL ACREDITADO EN CONTROLES

PREVENTIVOS (PCQI)

Fecha: del 7 al 9 de septiembre **Lugar**: Camara de Comercio Madrid

Precio: 875€

La Cámara de Madrid ofrece a las empresas la posibilidad acreditar a una persona como PCQI.

Más información

Portada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación

Ayudas A

Emprendedores

Marketing

🚣 **G**estión EMP

🔑 **T**ecnología

🕰 🗘 **L**egislación



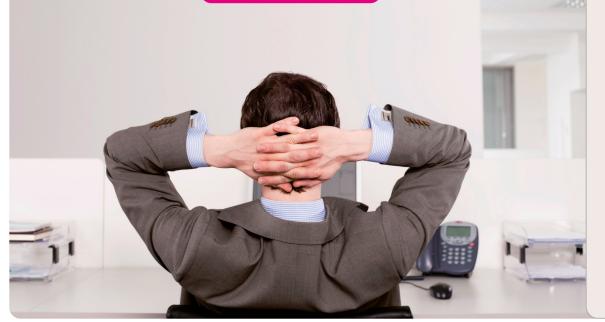


Centro de Negocios y Servicios Complementarios

NUEVAS SOLUCIONES PARA TODAS LAS ECONOMÍAS

Tel.: 91 308 85 63 comercial@censecom.es

Zona Alcobendas



ALQUILER DE PUESTOS DE TRABAJO, DESPACHOS, ZONAS, SALAS, ESTUDIOS TV...

Son muchas las pequeñas empresas o profesionales que buscan una solución económica y práctica para ubicar su empresa.

La alternativa de compartir un espacio de trabajo crece cada día con el fin de rebajar los gastos y sin renunciar a las ventajas que ofrece un lugar que de buena imagen a su empresa.

COWORKING TEMATICO:

Aunque cualquier tipo de empresa puede instalarse en este centro de negocios, nos interesa ofrecer un valor añadido, por lo que damos preferencia a aquellas que tengan relación con el marketing, la comunicación, la multimedia o Internet, facilitando con la proximidad, interacciones, que ayudarán a su desarrollo.

SERVICIOS QUE PODEMOS OFRECER:

- Despachos o zonas para una sola empresa con o sin mobiliario.
- Puesto de trabajo amueblado en zona compartida con otras empresas o profesionales (incluye: mesa, sillón, teléfono de sobremesa, conexión ADSL y equipo informático opcional).
- Domiciliación social, fiscal y comercial (derecho a uso de nuestra dirección en su papelería corporativa, publicidad, tarjetas de visita, facturas, así como, del nº de teléfono y nº de fax).
- Recepción, distribución y envío de correo, en cualquier forma o cantidad según tarifa.
- Utilización de las salas de reuniones, Terraza, y otras zonas comunes, previa consulta y reserva, según condiciones del contrato, o según tarifas.
- Utilización de platos para Internet TV (Diferidos o directos) previa consulta y reservas según tarifas.

Portada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación





Marketing

🚣 **G**estión EMP

🔑 **T**ecnología

🕰 Legislación

Ir a página Anterior Siguiente

4



Como ya comentamos en Empresados en el artículo sobre cuánto pagan los autónomos, existe una ayuda, que gracias a ella se fomenta la inscripción en el terreno de los emprendedores, y así produce de alguna forma la disminución de la terrible cifra del desempleo.

Dicha asistencia es la llamada tarifa las cuotas que se deben pagar a últimas modificaciones el pasado 10 costosas durante ese plazo. si eres mayor de 30 años, y en cambio, en 30 meses si eres menor y supondría pagar solamente una Madrid serían 12 meses en total. tarifa fija de 50€. Ahora, desde Revista PYMES nos queremos centrar en los detalles de dicha ayuda y en el requisito especial que se da en la Comunidad de Madrid.

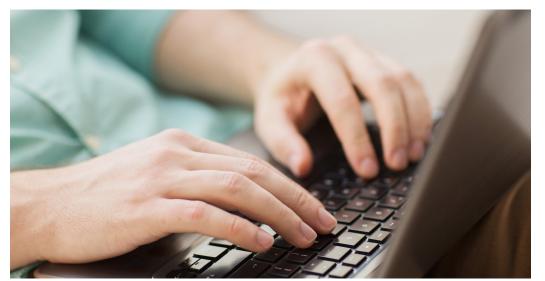
Los autónomos madrileños **disfrutarán** de esta cuota fija más tiempo que en las demás comunidades autónomas. La Comunidad de Madrid decidió ampliar el tiempo, unos 12 meses más esta tarifa plana. Por lo tanto,

plana, la cual se implantó con las la Seguridad Social serán menos

de octubre de 2015 y consiste en que Esto supondría que alguien que se te rebaje durante 18 meses el comience como nuevo autónomo pago de tu cuota como autónomo podría acogerse a esta tarifa plana que proporciona el Ministerio de Empleo y Seguridad Social los 6 primeros meses de 30. En concreto, esta ayuda se te de comenzar su actividad, pero que si proporcionaría durante este tiempo es perteneciente a la Comunidad de

REQUISITOS PARA OBTENER ESTA AYUDA

-Si estás dado de alta en el Régimen Especial de la Seguridad Social (RETA). Hay dos opciones, la primera es que, si esta alta está realizada después de febrero de 2016, dicha solicitud se podrá presentar a partir del tercer mes desde el alta inicial



en el Régimen de Autónomo y hasta el último día del séptimo mes desde esa alta. Y la segunda, es que aquellos que lo hayan hecho entre octubre de 2015 y febrero de 2016 el plazo de esta ayuda será de 3 meses desde la publicación del acuerdo de Consejo de Gobierno en el Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid (BOCM).

- -Si estás o has disfrutado de la ayuda de 50€ que se concedió por el Estado desde las últimas modificaciones implantadas el 10 de octubre de 2015. -Continuar con condiciones que se dieron de tener derecho a disfrutar de las reducciones del Estado.
- -Cumplir con las obligaciones que se tiene con Hacienda.

-El centro de la actividad esté en la Comunidad de Madrid.

-También disfrutan de dicha ayuda los socios de cooperativas de trabajo asociado o de sociedades laborales encuadrados en el RETA.

-Quedan excluidos los autónomos en calidad de familiares colaboradores del titular, socios, familiares de socios y miembros de órganos administradores de sociedades mercantiles.

Se estima que 18.000 trabajadores puedan ahorrar alrededor de 3.900€ en la comunidad madrileña. Un desahogo que como ven buena falta hace en los tiempos que corren.

María Páez

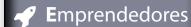
Sumario

Editorial

Eventos

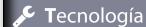
Formación



















Los conocidos como Community Managers cada día en el apasionante y mundo de las redes sociales que nos rodea, día a día, se enfrentan a millones de interacciones que hay que saber cómo mediar, interactuar.... Pero... ¿Cómo poder enfrentarse a cualquier usuario que se levante gracioso ese día con ganas de trollear a la cuenta de nuestra empresa? Aquí mostramos algunos ejemplos de 2016 de cuentas de Twitter de empresas conocidas que cuyos representantes de esta, crean ingenio y diversión en su respuesta...

LA POLICÍA NACIONAL

Al community manager encargado de esta cuenta le damos nuestra enhorabuena y es que no le toman el pelo. Si le hacen preguntas graciosas, este contesta con algo aún mejor. Aquí os ponemos el ejemplo en el que un usuario avisa a la Policía Nacional de que su perro está siendo "agredido sexualmente".



es una captura del nuevo juego de realidad aumentada Pokemon GO, que forma parte de la conocida saga del mismo nombre, en la que aparece una mascota con un conocido Pokemon (Ponyta) sobre el lomo. El Community no iba a ser menos y le respondió con un montaje aún más divertido: "Tranquila, la agente Mara va para allá con Growlithe y Squirtle".



Otro ejemplo son las advertencias que hacen, la verdad es que llaman la atención y eso es lo importante. Gracias a esta originalidad podrás recordar sus recomendaciones y alertas, al estar expuestas de forma divertida, en vez de publicar las mismas recomendaciones de forma más amenazante y seria. Un claro ejemplo de esto, es este tweet haciendo referencia a la mítica serie del crucero de lujo: Vacaciones en el mar.



Portada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación

Ayudas

Emprendedores

Marketing

🚣 **G**estión EMP

Tecnología

△<u>´</u>´ **L**egislación

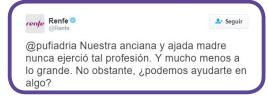




En este caso, su recomendación es estar alerta de qué tipo de imágenes privadas compartimos y enviamos a otras personas a través de Internet, arriesgándonos a que lleguen a ser públicas.

RENFE

Renfe sabe bien cómo enfrentarse a gente que intenta dejarlos mal con palabras malsonantes, insultos y demás improperios. En este ejemplo, un usuario escribió textualmente lo siguiente: "hijos de la gran puta", tweet que fue inmediatamente borrado, por ello no aparece en la imagen, pero se sobreentiende. El **Community Manager de Renfe supo** salir del paso de una modo muy efectivo, a lo Peter Griffin con un "¡Zas en toda la boca!", de la siguiente manera: "Nuestra anciana y ajada madre nunca ejerció tal profesión. Y mucho menos a lo grande. No obstante, ¿podemos ayudarte en algo?".



MEDIA MARKT

El responsable de la empresa de electrodomésticos electrónica V se lleva el primer puesto a: "saber cómo solventar un tweet de un cliente que les propone un "juego" con los productos que la empresa comercializa". Aquí os dejamos algunos ejemplos: "El microondas del futuro cabrá en una mochila y calentará en cualquier lugar" publica Media Markt. A lo que el usuario contesta: "Pero no calentará mi solitario corazón...". La empresa con mucho cariño le responde lo siguiente: "pero para eso siempre estamos nosotros...o Media Markt Games". Como ven otra cosa no, pero a simpáticos no les gana nadie.

Otro ejemplo divertido fue en el concurso que propuso la empresa para conseguir una Play Station 4 en el que ponía: "Atentos a las 16:00h, una PS4 busca frikidueño". Un concursante que interactuó para participar en el sorteo a través de las redes sociales, les preguntó: "¿vosotros me queréis?" y Media Markt le contestó con otra pregunta: "¿y tú quieres la PS4?". A lo que de nuevo, el usuario les intentó, en tono

de broma- suponemos — proponer un chantaje para que este fuera el ganador del concurso: "Hombre no es moco de pavo el asunto y como me queréis mucho PODEMOS llegar a un acuerdo amoroso y amistoso". Media Markt volvió a contestar entre risas : "jaja...nosotros no somos corruptos... sorry". Y así siguieron aún con más tweets con la conversación que podréis ver en el siguiente pantallazo que os adjuntamos:



También Media Markt sabe salir de publicaciones más subidas de tono que intentan rechazar los usuarios.



TELEPIZZA

La empresa de comida rápida sabe tomarse con humor que sus clientes le hablen de la competencia, como bien aparece en este ejemplo. Uno de sus consumidores reconoció a Telepizza haberle sido "infiel" con Domino's Pizza...

Portada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación

Ayudas

Emprendedores

Marketing

🚣 **G**estión EMP

Tecnología

🕰 **L**egislación







MIXTA

Ya a todos nos es conocido las fantásticas y económicas campañas de publicidad que hace la empresa cervecera. Sus redes sociales también llevan ese flow.



Como veis con estas muestras (v muchas más que rondarán por la red) de algunos de los responsables de redes sociales de las empresas más punteras a nivel nacional, demuestran tener un muy buen sentido del humor, ser efectistas, originales. Y es que el retweet, los me gusta y los seguidores se los llevan de palma, polémica incluida o no, y es que en este mundo interactivo, guste o no, la clave del éxito es el destacar con ingenio cada carácter e idea. Un post del que pueden seguir ejemplo muchos Community Manager de las pymes. ¿Se atreven a ser trolleados por algún usuario chistoso con ganas de divertirse, o por el contrario, ser el que trollee a alguna cuenta más?





NOTICIA RELACIONADA



¿CÓMO HACER UNA CAMPAÑA DE PUBLICIDAD CON FACEBOOK ADS?





INSTAGRAM ADS

Portada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación

Ayudas

Emprendedores

Marketing

Gestión EMP

Tecnología

🕰 **L**egislación

Ir a páginaAnterior Siguiente





María Páez



Pokemon GO: ¿Cómo usarlo para conseguir más clientes para mi negocio?

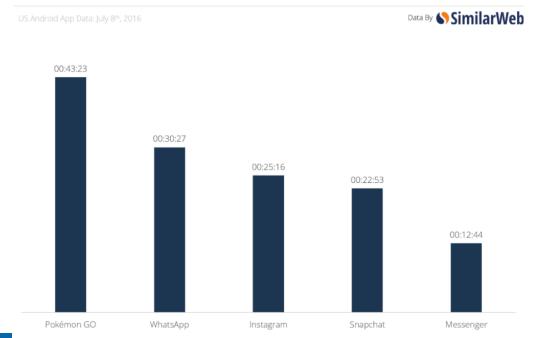
Comprendemos que si nunca antes has oído hablar de Pokemon o, que si lo has hecho, ha sido porque le has regalado el juego a un sobrino e incluso a tu hijo pequeño, ahora mismo estés pensando que es imposible conseguir clientes en una aplicación como esta. Por lo que debemos decirte: Estás muy equivocad@. Sique leyendo y te explicaremos cómo podemos aprovecharlo para que nuestro negocio sea más rentable y conseguir más clientes (que, ovbiamente, no son niños y adolescentes).

Para empezar, hay que hablar de la encontraron un cadáver mientras enorme repercusión que ha tenido buscaba Pokemons, familiarizados con esta aplicación y superado en descargas y uso a aplicaciones como whatsapp.

De hecho, los medios de comunicación, sobre todo los de corte tecnológico, no hablan de otra cosa. Aunque no son los únicos, por las televisiones va hemos escuchado historias tan

que este juego. Para los que aún no estén jugador se ha caído por un puente intentando capturar a uno de ellos, solo la conozcan de oídas, tenemos que han asaltado el aparcamiento de que decir que Pokemon GO ha la Comandancia de la Guardia Civil de Las Rozas (Madrid) para conseguir más objetos, o que miles de jugadores han entrado en tromba a Central Park para capturar un raro ejemplar de Vaporeon. Evidentemente, aunque hay una cifra importante de niños y adolescentes entre los protagonistas peregrinas como: que los jugadores de estas noticias, la inmensa mayoría

Usage Time: Pokémon GO vs Social Media Apps



Portada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación

Ayudas



Marketing

🚠 **G**estión EMP

Tecnología

🖒 🗘 **L**egislación





superan las 25 primaveras.

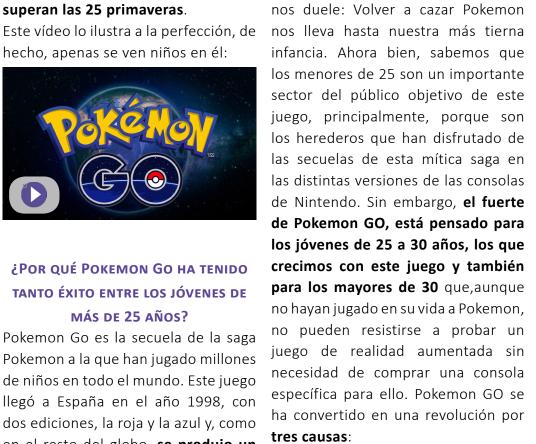
hecho, apenas se ven niños en él:



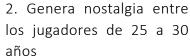
¿POR QUÉ POKEMON GO HA TENIDO

BOOM imparable que llevó a los niños

han dado donde más



1. Aún está de moda entre los más jóvenes



Ha supuesto revolución en los juegos de realidad aumentada

Con este éxito, tanto entre los jugadores como entre

los medios de comunicación, va hay usuarios en las redes sociales que denuncian lo pesadísimos que se están poniendo webs, blogs, televisiones, radios y periódicos con este tema y lo denuncian de esta forma a través de las redes sociales.



Sin embargo, si tienes una empresa, ya te habrás dado cuenta de que existe mucho potencial en este juego, entre otras cosas porque puedes acceder a un importante número de público mayor de edad y con decisión de compra. Así que, y parafraseando el cartel anterior:

NO PERTENECES A ESE 0.00001%

Pokemon GO puede significar el crecimiento de tu negocio con una mínima inversión. ¿Cómo? Siguiendo alguno de estos pasos que te ponemos a continuación y sabiendo un poco del funcionamiento del juego.

NOCIONES BÁSICAS: CONOCE EL JUEGO

Y ADAPTA TU ESTRATEGIA

Los Pokemon son unos simpáticos bichitos que aparecen por el mundo y que tú, como "entrenador" Pokemon, tienes que capturar. El objetivo del juego es "hacerte con todos" y convertirte en el mejor entrenador.

Algo que debes tener en cuenta de este juego, es que se basa en la realidad aumentada pero también en la geolocalización, aspectos que pueden ayudar mucho a los negocios que están a pie de calle.

Para llevar a cabo la primera misión de coleccionarlos todos, tienes un listado (también conocido como Pokedex) donde puedes ver cuántos has visto y cuántos has capturado. Sin embargo, para conseguirlos, hay que caminar. Es el momento en que la realidad aumentada hace acto de presencia.



Sumario

Portada

Editorial

Eventos

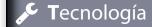
Formación













Ir a página Anterior Siguiente









Pokemon Go es la secuela de la saga Pokemon a la que han jugado millones de niños en todo el mundo. Este juego llegó a España en el año 1998, con dos ediciones, la roja y la azul y, como en el resto del globo, se produjo un

a guerer convertirse en Ash Ketchum, el eterno aspirante a entrenador Pokemon. La generación de niños, que en el 96 jugábamos a ese juego, hemos crecido y nos

Aunque algunos tienen la suerte de poképaradas suelen tener una imagen encontrarse con estos simpáticos que indica su ubicación y, además, acaban y si quieres encontrar más, debes ir a las poképaradas. De las que vamos a hablar a continuación y que, enseguida comprenderéis, que son el principal aliado de las empresas.

Las poképaradas son unos lugares predeterminados en el mapa, donde los "entrenadores" pueden surtirse de objetos y, además, son reutilizables. Es decir, que los objetos vuelven a aparecer a los 5 minutos. Estas

bichillos en la comodidad de su casa los usuarios del juego pueden (como se puede apreciar en la foto solicitar nuevas poképaradas a que nos han cedido), lo normal es través de la web. Un poco más que, conforme vas caminando, vayan adelante, explicamos cómo hacerlo. saliendo Pokemons que tienes que De momento os ponemos un claro capturar con las pokeballs. Lo malo ejemplo de poképarada en una de las que tienen estos objetos es que se tiendas de juguetes más conocidas.



Pokemon GO puede significar el crecimiento de tu negocio con una mínima inversión

Los gimnasios son parecidos a las poképaradas, también cuentan con imágenes que señalan el lugar exacto al que acudir, lo que sucede es que, en estos lugares, los jugadores deben enfrentarse a los líderes del gimnasio (esta información también aparece al pulsar sobre el gimnasio). Si consigues ganar a los líderes del gimnasio, pasas a convertirte en líder del mismo v

lo reclamas en favor del color de tu equipo. Existen tres equipos (rojo, amarillo o azul) que has de seleccionar cuando llegas a nivel 5.

Con estas breves pinceladas, podemos pasar a elaborar varias estrategias para nuestro negocio.

ESTRATEGIAS QUE PUEDES USAR PARA ATRAER PÚBLICO Y DAR VISIBILIDAD A **TU ESTABLECIMIENTO**

Queremos atraer público a nuestro establecimiento, por lo tanto, aquí os dejamos unas cuantas opciones para conseguir que, a través de Pokemon GO, os lleguen clientes.

1. Convierte tu negocio en una poképarada

Como ya hemos dicho antes las poképaradas son los lugares a los que los "entrenadores" van a surtirse de objetos, por lo tanto, si tu negocio se convierte en una poképarada tendrás gente frente a tu puerta de forma bastante asidua. Si cumplimentas debidamente los textos de información sobre la pokeparada y pones unas buenas imágenes, tendrás la visibilidad asegurada. Puedes estar seguro de que todos

los "entrenadores" que transiten esa zona sabrán que hay una poképarada en la floristería "X" y, por lo tanto, ya conocerán una floristería en el barrio.



2. Convierte tu negocio en un gimnasio

Se trata del mismo principio que la poképarada, con la única diferencia para tu empresa – de que el jugador que pase por allí no estará un par de minutos y se marchará, sino que tardará algo más en irse. De nuevo contamos con el factor visibilidad y la certeza de saber que todos los que

Portada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación

Ayudas

Emprendedores

Marketing

🚠 **G**estión EMP

🔑 **T**ecnología

△ **L**egislación





estén conectados al Pokemon GO por 3. Usa módulos cebo para atraer a esa zona sabrán dónde está ubicado el que lo acoge.



Aunque estas dos opciones son geniales para promocionar tu negocio y darle visibilidad, Pokemon GO, de momento, no acepta más peticiones de poképaradas y gimnasios. Sin embargo, no hay que mostrarse pesimista, ya que muchas zonas están aún bastante desiertas y necesitan poblarse con recursos de este tipo para que los jugadores puedan seguir utilizando el juego. Así que, - desde aquí - suponemos que esto se debe a los constantes problemas que están teniendo con sus servidores en los últimos días y seguramente lo arreglen muy pronto.

pokemons y entrenadores

gimnasio y cuál es el establecimiento Si tienes la suerte de contar con una poképarada en tu local o esperas poder pedirla en cuanto Pokemon GO vuelva a reabrir las solicitudes, no puedes dejar de saber esto. Los módulos cebo solo se pueden usar en las poképaradas, por lo que, si tu local cuenta con una, puedes adquirir uno de estos módulos por 100 pokemonedas (0.99 cent). Estos módulos atraen pokemons a la poképarada durante 30 minutos, por lo que, por muy poco dinero al día con 10 € obtienes 1200 pokemonedas y el pack de 8 módulos cebo cuesta 680 monedas - puedes atraer a entrenadores hasta tu negocio.





ESTRATEGIAS PARA CONSEGUIR MAYORES VENTAS

1. Las poképaradas se rehabilitan cada 5 minutos, japrovecha!

Una poképarada en un bar es un gran negocio, va que si alguien necesita reabastecerse de objetos puede pasar mucho tiempo en tu local y, seguramente consumiendo, para poder hacerse con los objetos que necesite. Parece que esto solo está pensado para los bares, pero no es así. Si se trata de una tienda, probablemente muchos de los jugadores no solo estén interesados en

los objetos que ofrece la poképarada virtual, sino también en lo que les pueda ofrecer tu negocio. Es un buen momento para promocionar tus mejores productos. Además, tal y como está el panorama, podríamos pensar en más de un jugador más que dispuesto a cambiar de dentista o peluquero, si en la sala de espera cuenta con una poképarada.

2. Las peleas llevan su tiempo, si tienes algo que ofrecerles entre tanto: hazlo

Con los gimnasios sucede lo mismo que con las poképaradas, por lo tanto, **P**ortada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación

Ayudas A

Emprendedores

Marketing

🚣 **G**estión EMP

🔑 **T**ecnología

△ Legislación

Ir a página Siguiente Anterior





solo tienes que evaluar el público que comprar en tu establecimiento. Con líderes y atraer así a más público.

3. Alquilar o prestar tu local para 5. Promociones por alcanzar un quedadas cebo

Cada vez hay más grupos que surgen por las redes sociales para hacer macro cacerías de pokemons. Aunque, como va hemos dicho antes, los módulos cebo pueden usarse en cualquier poképarada, lo óptimo sería poder contar con enchufes y víveres para la cacería. Alguilar el local a uno de estos grupos puede ser una buena forma de sacar un plus a tu negocio, aunque también puedes encargarte de organizar el evento e ingresar con las consumiciones.

4. Promociones por capturar un pokemon en el establecimiento de la empresa

gimnasio ni ser una poképarada. Esto puede valer para cualquier comercio o negocio. Invéntate una promoción, un descuento, un regalo clientes y los invite a consumir/

acude a dicho gimnasio para ver qué una foto del pokemon capturado se les puede ofrecer. Si tu local es en tu establecimiento es suficiente un gimnasio, tal vez puedes realizar para poner en marcha esta original promociones cuando cambien los iniciativa. Del boca a boca se encargan los "entrenadores".

determinado nivel o por pertenecer a uno u otro equipo



Puedes hacer lo mismo que con Para esto no necesitas ni ser un la captura de los pokemon con un determinado nivel, por ejemplo, llegar a nivel 50 o con los equipos de la zona. Por los gimnasios que tienes alrededor puedes saber qué equipo o un cheque regalo que atraiga más tiene más seguidores en la zona en la que se encuentra tu local.



EL EJEMPLO MÁS ORIGINAL

Emilio Cacho es un taxista, de 29 años de Minatitlán (Veracruz), que no paraba de escuchar hablar del juego de Pokemon GO, por lo que se le ocurrió ofrecer sus servicios a través de Facebook a todos aquellos "entrenadores" que quisiesen capturar Pokemons.

"Taxi seguro. Te llevo a buscar tus pokémones por 130 pesos la primera hora y a partir de la segunda hora 100 pesos", rezaba el anuncio subido las redes sociales que, solo en los tres primeros días, fue compartido más de 700 veces.

El único requisito que le piden sus clientes es que vaya a menos de 20 **Km/h,** para que le juego crea que van caminando y aparezcan los Pokemons. i Nos reímos nosotros de la bicicleta de Ash!

Isis Vecino

Portada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación

Ayudas

Emprendedores

Marketing

🚠 **G**estión EMP

🗲 **T**ecnología

△ **L**egislación





Los preparativos de periodos vacacionales no supondrán más trabajo

Lejos queda ya eso de cerrar en agosto, ahora las pequeñas y medianas empresas apuestan por hacer turnos vacacionales para que siempre haya alguien del equipo activo y así poder atender las peticiones de los clientes. El único problema de que tus tareas las haga el compañero es que antes de irte tienes que hacer un reporte detallado sobre qué estás haciendo, ya que si se pierde información, el resultado será un cliente descontento.

en escribir documentos, reenviar emails y hacer una reunión en la que le cuentas con todos los detalles en qué fase estás con cada interlocutor. Esto supone que aunque la empresa no cierra, todos sus trabajadores dedican al menos un par de jornadas a dejar todo listo para pasárselo al compañero. Un CRM puede ayudar a que este intercambio de tareas sea fácil y sencillo, ya que el software recoge toda la información de cada

En muchos casos ese reporte consiste cliente: llamadas, emails y reuniones. en escribir documentos, reenviar Así que el miembro del equipo que lo emails y hacer una reunión en la que necesite sólo tendrá que acceder a la le cuentas con todos los detalles en ficha del cliente para ver qué necesita

Un CRM contiene toda la información en una misma ficha compartida por toda la empresa **P**ortada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación

Ayudas A

Emprendedores

Marketing

Gestión EMP

🔑 **T**ecnología

△<u>´</u>´ **L**egislación





o saber qué se está gestionando.

"Esta facilidad de intercambiar tareas e información cobra aún más relevancia se produce una baja. en el caso de una baja. Normalmente Santoro asegura de que "perdemos las vacaciones son programadas y, aunque nos lleva tiempo, nos permite buscando emails con información hacer esas reuniones y reportes de clientes o respondiéndolos y para los compañeros, pero cuando solicitando información a otros, si a hay una baja por una enfermedad esto sumamos que parte del equipo inesperada es bastante común está de vacaciones, las búsquedas acabar con clientes enfadados o son aún más tediosas y muchas desinformados porque los otros veces no tenemos acceso al email miembros del equipo no han hecho lo del compañero con la información que el cliente necesitaba o esperaba", **que necesitamos**. Además, hay explica Tomás Santoro, fundador de información que se ha recibido por SumaCRM.com.

un 50%. Estos softwares de gestión otros compañeros".

empresa pueda retomar la actividad de otra cuando se va de vacaciones o

muchísimo tiempo, cada día, llamadas y rara vez queda reflejada en Un CRM ayuda a aumentar la ningún sitio. Un CRM almacena toda **productividad de las empresas en** esta información y facilita el acceso de

ayudan a organizar el día a día, pero El CRM ayuda a la optimización de también a que cualquier persona de la procesos internos y aumenta la



Gracias a esta herramienta, los que les pueda ayudar en su gestión, equipos pueden organizarse mejor el tanto interna como con clientes. trabajo sin que quede ninguna tarea Un CRM contiene toda la información sin hacer, incluso cuando algunos y conversaciones (emails, llamadas miembros están de vacaciones o o reuniones) con un cliente en una hay alguna baja médica. La atención misma ficha compartida por toda la al cliente es más exhaustiva ya que empresa. Tener toda la información ninguna de las peticiones o preguntas accesible reduce las búsquedas en quedan sin contestar. Las pymes se han emails o documentos y disminuye el dado cuenta de la importancia de la número de llamadas o reuniones para

capacidad de análisis y gestión. invierten y apuestan por todo avance

organización interna y actualmente recabar información.

Portada

Sumario

Editorial

Eventos

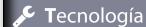
Formación

















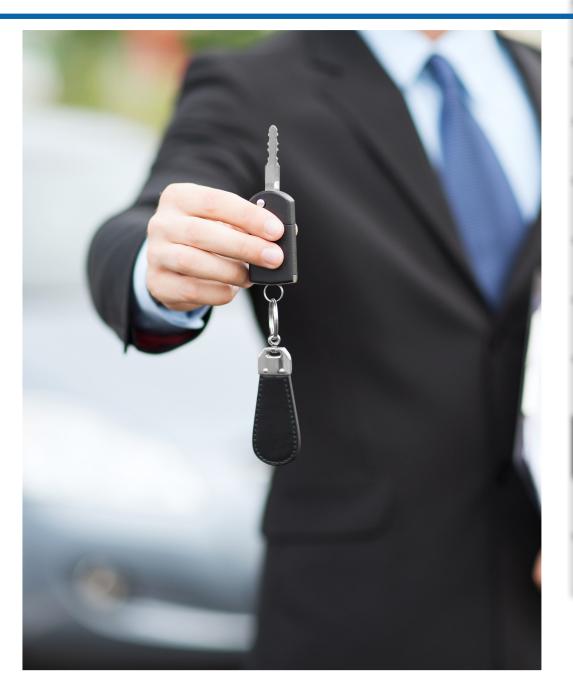
Crece el renting flexible ante la inestabilidad política

El renting flexible crece un 12%, según los datos de Reflex, y este aumento se debe en gran parte a la inestabilidad política que se vive actualmente en España.

Ya en 2015, el renting flexible se poder continuar con su labor, por lo presentaba como una de las opciones tanto el renting flexible se convierte preferidas de las Pymes para aumentar en una solución a corto plazo. o renovar sus flotas de vehículos. Según Alejandro Rodríguez, director Esta modalidad de alquiler permite a las empresas evitar determinados Flexible, Pymes y autónomos están compromisos a largo plazo, desde el desembolso que hay que hacer para comprar un vehículo, hasta gastos de por la inestabilidad política. Los seguros o reparaciones.

concretamente desde el pasado 20D,

de operaciones de Reflex Renting utilizando esta fórmula para atender una demanda incierta motivada vehículos, son un producto de rápida El crecimiento que está viviendo depreciación, que incorporan – de este sector en el último año - más forma constante - nuevos avances tecnológicos, cada vez son menos fecha de las anteriores elecciones – se contaminante y cuentan con consumos ha visto motivado **porque las Pymes** más reducidos, por lo que cambiarlos desconocen cuál será su situación con relativa frecuencia puede suponer de aquí a unos cuantos meses. Sin una gran ventaja para la empresa. Sin embargo, el volumen de trabajo, de embargo, no todas las compañías momento, se está manteniendo y, pueden permitirse adquirir vehículos evidentemente, las empresas que de último modelo y, en muchas hacen uso de vehículos necesitan ocasiones, deben quedarse con un continuar renovando o adquiriendo coche antiguo que da más problemas nuevos coches o furgonetas para que soluciones. Según Rodríguez, el



Portada

Sumario

Editorial

Eventos

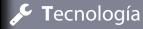
Formación

















una solución ante las obligaciones a antemano los costes mensuales que

de penalizaciones por cancelación Además de los gastos, el cliente anticipada del contrato. Esto significa de renting flexible se despreocupa que las Pymes no tendrán que afrontar también del sacrificio en tiempo penalizaciones económicas en caso y dinero de permisos, seguro o de que deban cesar el contrato de impuestos, así como del coste que renting debido a una reducción tendría que asumir en revisiones, de su actividad ocasionada por la reparaciones o cambio de piezas. pérdida de clientes o la paralización Alejandro Rodríguez asegura que la de un proyecto. Además, al contratar compañía de renting se encarga de

una ventaja más: la mejora fiscal, al poder deducirse las cuotas.

ejemplo de ahorro: "La pyme que necesita ampliar su flota para atender a nuevos clientes o proyectos puede comenzar contratando el 20% en renting flexible. Podría ocurrir que, como ha sucedido tantas veces tiempo atrás, a los dos años dejara de necesitar ese 20% de sus vehículos por diferentes causas, como que parte del proyecto se cancele o que se haya perdido algún cliente importante. En un caso así, aunque la tarifa de renting flexible fuese algo superior a la de renting financiero, lograría un importante ahorro (en torno al 9%) con la primera opción, ya que habría podido cancelar ese porcentaje de la flota sin penalización. En el segundo caso (financiero), estaría obligada a pagar la cuota mensual hasta que finalizara el contrato, generalmente de cuatro años, use o no los coches o furgonetas".

Finalmente, si atendemos a los gastos que supone la actividad habitual de una flota de vehículos propios, también encontramos beneficios

vehículo de sustitución. Tanto con un coche propio como con un renting Alejandro Rodríguez analiza un financiero, generalmente, el coche de sustitución no está contemplado, por lo que – mientras dure una reparación – nuestra flota cuenta con un vehículo menos. Esto supone que, si se necesita mucho el coche, tendremos que alquilar uno con los gastos adicionales que supone. Sin embargo, el renting flexible pone a disposición de quienes lo usen un vehículo de sustitución, precisamente para evitar este tipo de incidentes.

> En nuestra opinión, ya que estamos pasando por un momento de incertidumbre política, el renting flexible es un buen método para disminuir los gastos.

El cliente de renting flexible se despreocupa del sacrificio en tiempo y dinero de permisos, seguro o impuestos

Portada

Sumario

Editorial

Eventos

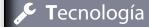
Formación



















¿Nos preocupa que nuestros datos estén fuera de la UE?

A las luces de casos de fraude que han sacudido durante estos meses a Google, los usuarios europeos desconfían de las grandes compañías tecnológicas. Sin embargo, no solo les preocupa la evasión de impuestos por parte de estas multinacionales, sino que, lo que más les inquieta, es el uso que hacen de los datos personales este tipo de compañías y que dichos datos, terminen siendo exportados a EEUU pese al revuelo que se organizó hace tiempo con el Puerto Seguro. Convois Consulting ha realizado un estudio al respecto. A continuación os dejamos un breve resumen:

Dos tercios de los usuarios europeos de Internet se muestran preocupados por el almacenamiento de información privada por parte de empresas estadounidenses. Así lo demuestra un estudio que Convois Consulting ha llevado a cabo para GMX, y que también revela inmensas diferencias entre los diferentes países europeos. España es el país dónde más gente desconfía a este respecto: el 86% de los encuestados. Alemania y Austria le siguen con un 70% cada uno, mientras que los menos preocupados son los británicos, sólo un 45%.

Desde que hace tres años se hicieran públicos miles de datos de la NSA, los expertos en seguridad han multiplicado sus advertencias sobre la importancia de la encriptación de datos. Pero, ¿cuánto saben los usuarios de Internet europeos sobre la protección de sus datos personales? Según el estudio, de promedio, el 44% de los europeos afirma saber lo esencial sobre cifrado de correo electrónico. Por países, el conocimiento es muy alto en Alemania, con un 60%; mientras que en Francia y España existe una clara necesidad de ponerse al día. Uno de cada cuatro franceses afirma no saber nada sobre encriptación y



el 61% de los españoles tampoco sabe de GMX, Jan Oetjen. en qué consiste el cifrado de correo Los usuarios de Internet están electrónico.

información confidencial por parte de Edward Snowden no ha perdido actualidad. Los europeos se han concienciado y quieren proteger su información, sin embargo no saben cómo hacerlo. Dada la falta de confianza en las compañías de EE.UU., son ahora los proveedores europeos los que están recibiendo la demanda de servicios de encriptado basadas en estándares abiertos", declara el CEO

muy interesados en el cifrado de "Tres años después, la revelación de información. Casi nueve de cada diez usuarios (88%) en Alemania y España afirman que, la posibilidad de enviar correos cifrados, es un motivo para cambiar de proveedor de Internet. Casi igual de alto es el interés por el encriptado en Austria (85%), Suiza (84%) y Francia (82%). También en Reino Unido (78%) se muestra una fuerte predisposición a cambiar a proveedores que ofrecen posibilidades de cifrado.

Portada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación



















"Todos tenemos que hacer un esfuerzo por ponernos al día en ciberseguridad"

Durante los cursos de verano que organiza la Universidad Pablo de Olavide en Carmona, tuvo lugar una conferencia – impartida por Don Joaquín Castellón Moreno, director operativo del Departamento de Seguridad Nacional del Ministerio de la Presidencia – bajo el titular "La ciberseguridad en España". Tras la charla, Castellón Moreno respondió a algunas preguntas sobre ciberseguridad y sobre cómo afectan este tipo de amenazas a las pymes españolas.

¿CUÁL ES EL ACTUAL PANORAMA DE LA CIBERDELINCUENCIA EN ESPAÑA?

En mayo de 2013, España publicó su Estrategia Nacional de Seguridad en la que se hablaban de los principales riesgos y amenazas a la seguridad nacional. En ella, aparecen riesgos y amenazas tradicionales como los conflictos armados o el terrorismo, muchos, del nuevo cuño como la estabilidad económica o la seguridad energética. Sin embargo, en una evaluación técnica de cuáles fueron los principales riesgos y amenazas para nuestra seguridad, aparecían dos destacados: uno era

el terrorismo internacional – que no somos conscientes de ello – y, otro, las ciberamenazas. **Todos estamos sujetos a ciberataques**, tanto al Estado, como a las empresas o a las casas. Existe un alto grado de ataques en todos los órdenes y, por el impacto, por las consecuencias que

La Estrategia Nacional de Seguridad indica Ios principales riesgos y amenazas **P**ortada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación

















pueden tener, pueden ser desde muy pequeñas a muy graves, tanto como nuestra imaginación quiera. Por eso, es una prioridad para la Seguridad Nacional el aumentar nuestra capacidad en este ámbito.

¿QUÉ ACTUACIÓN ESTÁN HACIENDO, DESDE MAYO DE 2013, QUE SE APROBÓ LA ESTRATEGIA DE SEGURIDAD

NACIONAL?

Se elaboró una estrategia específica para la ciberseguridad. En líneas generales, se dan normas de actuación para los organismos del Estado encargados de luchar contra las ciberamenazas. A raíz de esa estrategia de ciberseguridad, se crea un Consejo Nacional de Ciberseguridad, donde están sentados todos los actores nacionales y que tienen voz, voto y capacidades para participar en el ciberespacio. Además, se hizo un Plan Nacional de Ciberseguidad, se hizo un plan detallado sobre qué aspectos asume cada organismo o en qué debe incidir cada organización para mejorar nuestras capacidades en el ciberespacio, es decir, para asegurarnos de que el ciberespacio

Todos estamos sujetos a ciberataques, tanto al Estado, como a las empresas o a las casas

es seguro en todos los niveles, tanto para el Estado, como para la empresa, como para el ciudadano.

¿CÓMO LO ADAPTAN LAS EMPRESAS?

Intentamos potenciar concienciación. Muchas veces no se tiene conciencia del riesgo que corremos y, ser conscientes de ese riesgo, para las empresas es clave. Generalmente, una empresa no invierte dinero, de forma muy alegre, en seguridad, lo que le puede llevar, en un momento dado, a tener un robo de información o de datos, incluso por parte de sus trabajadores (no es necesario que se trate de un hacker). El riesgo al que se están sometiendo las empresas por la mala



Una empresa no invierte dinero, de forma muy alegre, en seguridad, lo que le puede traer consecuencias nefastas

alto y, muchas veces, no lo perciben. sus CEOS fuesen despedidos. Estos Recientemente, han aparecido casos casos tan llamativos han ido, poco a en el periódico de grandes empresas poco, concienciando a la empresa que han hecho saltar las alarmas al de que es un ámbito donde tienen resto de las empresas, porque han que tomar medidas porque las visto el peligro que han corrido esas consecuencias son muy graves.

utilización del ciberespacio es muy compañías de desaparecer o de que

Portada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación

Ayudas

Emprendedores

Marketing

🚣 **G**estión EMP

🔑 **T**ecnología

🖒 🗘 **L**egislación







¿QUÉ PRESUPUESTOS INVIERTEN LAS **EMPRESAS EN CIBERSEGURIDAD?**

Podemos decir que, ahora mismo, las Antes te he hablado de un 3 o 4% grandes empresas invierten en torno a un 3 o 4% del presupuesto destinado a la tecnología de la información. Te estoy hablando de empresas del IBEX35, de las grandes empresas. En cuanto a las pymes, no creo que **lleguen ni al 0,5%** y, por lo tanto, son muy susceptibles de sufrir un robo de información, un robo de reputación o de un robo de la propiedad intelectual.

¿ESOS SON LOS PRINCIPALES RIESGOS **PARA LAS PYMES?**

Una pyme puede tener riesgos hasta en su cuenta de resultados. La empresa de al lado te puede robar todo tipo de información. El número de herramientas que se están consolidando para llevar a cabo ataques contra las pymes es muy elevado y el riesgo es real, por lo que el número de incidentes también va en aumento. Todas las empresas deberían ser conscientes de que deben protegerse porque, de alguna forma, su propia supervivencia y sus resultados, dependen de ello.

¿DEBERÍAN PREPARARSE MÁS PARA **ESTE ESCENARIO?**

del presupuesto que invierten las empresas en seguridad, **pero te estoy** haciendo referencia a las principales empresas españolas donde, por ejemplo, las del sector financiero que son muy conscientes de ello, ya sufren ataques y también fraudes. Date cuenta que, antes, todas las prácticas delictivas ya existían. Ahora, a todas esas prácticas, en todas las sociedades, le hemos añadido el "ciber". Si antes había fraude, ahora es ciberfraude. porque es más económico para un delincuente (ciberdelincuente, en este caso) llevar a cabo un fraude por el ciberespacio, que por otro sitio. Cualquier actividad delictiva hoy en día es mucho más rentable hacerla por el ciberespacio que por cualquier otro medio, entonces cualquier organización delictiva, criminal o terrorista, utiliza el ciberespacio para conseguir su objetivo.

SOLO SE NECESITA UN POCO DE CONOCIMIENTOS Y UN ORDENADOR ...

Un ordenador y una persona. Las

Portada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación



















fronteras, donde la legislación es más liviana que en el entorno físico y en los países, donde es muy difícil atribuir la autoría de las cosas que se hacen a través de Internet. Muchas de las actividades que se realizan en Internet se hacen de forma anónima v. por sus características, logran que el delito sea más fácil de llevar a mejores resultados.

¿PUEDES DAR ALGÚN CONSEJO A LAS **PYMES PARA QUE ESTÉN PREPARADAS?**

Creo que deben tener en cuenta que esto no es más que el principio, que acaba de empezar. La ciberseguridad es algo que ha venido para quedarse y, cada vez, las

Es importante empezar a contar con asesoramiento profesional dentro de la empresa

características del ciberespacio es nuevas tecnologías o la conectividad un espacio global donde no hay están más extendidas y nuestro grado de exposición va a ser mayor. Es importante empezar a contar con asesoramiento profesional dentro de la empresa, para implementar medidas que permitan defenderse de las ciberamenazas. Además, muchas de las prácticas vendrán impuestas por una directiva de la Unión Europea, que nos obligará a cumplir cabo con una menor inversión y con ciertos requisitos para asegurar determinadas cosas (los datos, por ejemplo). Las compañías de seguros, por su parte, también obligarán a cumplir determinados requisitos. Al igual que si tú quieres asegurar tu casa y te dicen: "tendrá usted una puerta con una cerradura, porque si no yo no la voy a asegurar si le roban", en el caso de la ciberseguridad dirán algo similar. Muchas cosas nos van a venir impuestas porque, ya te digo que esto no es un problema de moda, sino que es un problema que viene a quedarse. Nuestro mundo, nuestra forma de vida, camina hacia el ciberespacio a la tecnología, y es un tema en el que todos tenemos que hacer un esfuerzo por ponernos al día.



"Las grandes empresas invierten en torno a un 3 o 4% de su presupuesto en seguridad, las pymes no creo que lleguen a un 0,5%"

Isis Vecino

Portada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación

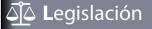




























Ir a página Anterior Siguiente





Nuevo Plan de Apoyo a la Transmisión de Empresas

La transmisión de empresas, sobre todo de Pymes, en España es una realidad cada vez más común. Nuestro país se sustenta gracias a las pequeñas y medianas empresas y muchas de ellas ya han superado la mayoría de edad, por lo que ahora, los padres que las fundaron, deben dejarlas en manos de la siguiente generación. De esta situación nace el nuevo Plan de Transmisión de Empresas propuesto por el Ministerio de Industria.

La transmisión de una Pyme no es de Industria y de la Pequeña y sencilla, por eso, el Ministerio de Mediana Empresa, ha destacado que Industria, Energía y Turismo – a través el objetivo del programa es **crear un** de la Dirección General de Industria mercado nacional que favorezca la y de la Pequeña y Mediana Empresa transmisión de empresas, mediante - y la Confederación Española de el ofrecimiento de servicios de la Pequeña y Mediana Empresa asesoramiento (CEPYME), han alcanzado un acuerdo (emprendedores) y vendedores de colaboración para el desarrollo (Pymes), asegurando la continuidad del Plan de Apoyo a la Transmisión de empresas viables en peligro de de Empresas. Este acuerdo, quiere desaparecer por problemas distintos contribuir a propiciar la transmisión de a los económicos. Por su parte, el empresas, facilitando la información director general de Industria y de la necesaria, reduciendo los trámites Pequeña y Mediana Empresa, Víctor burocráticos y administrativos e Audera y el secretario general de identificando cuáles son los mejores CEPYME, José Alberto Gonzálezinstrumentos de financiación para Ruiz, **han suscrito** este tipo de operaciones.

Begoña Cristeto, secretaria general instituciones.

compradores el acuerdo de colaboración entre ambas





DISTRIBUCIÓN A TODA ESPAÑA Y PORTUGAL

ÚNETE AL AHORRO CON ESTUFAS Y CALDERAS DE BIOMASA DE ALTA CALIDAD



¡PIDE TU PRESUPUESTO SIN COMPROMISO!

Tlf: 986 585 852

Correo-e: info@enerlamela.com

www.enerlamela.com

Portada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación

Ayudas

Emprendedores

Marketing

🚣 **G**estión EMP

🔑 **T**ecnología

🕰 **L**egislación







David Fernández: "El eCommerce da el salto de la mano del procesamiento del lenguaje natural"



David Fernández, director de desarrollo de negocio de Inbenta cuenta a <u>Empresados</u> el salto que ha dado el eCommerce de la mano del lenguaje natural y ahonda en el tema de las compras online dando la siguiente opinión:

El eCommerce está de moda. Según los últimos datos, el gasto medio en compras por Internet en España subió un 2% en 2015, concretamente la media se sitúa en más de 1300€ por persona. Además, el peso del móvil sigue creciendo, pues alcanzó un porcentaje de utilización del 27%, ocho puntos más que en 2014, pese a que sigue siendo el ordenador el medio preferido para efectuar nuestras compras online. Este aumento de demanda entre los usuarios ha propiciado que gran parte de los esfuerzos de los negocios se dirijan a ganarse la confianza de sus potenciales clientes, ya que un buscador interno deficiente, una experiencia de búsqueda complicada o un mal diseño puede llevarles a sufrir cuantiosas pérdidas. En este contexto, ofrecer un buen servicio en todo el proceso de compra online es esencial para fidelizar al consumidor.

¿POR QUÉ SE PRODUCEN RESULTADOS

DE BÚSQUEDA INEXACTOS E

INSATISFACTORIOS?

Las búsquedas suelen estar relacionadas con el **identificador SKU**

"Sigue siendo el ordenador el medio preferido para efectuar nuestras compras online"

(Stock Keeping Units), un sistema que usan la mayoría de páginas web para gestionar su catálogo de productos online. SKU es un identificador usado para el seguimiento sistémico de los productos y servicios ofrecidos a los clientes. Cada SKU se asocia con un objeto, producto, marca o servicio. Sin embargo, los usuarios no buscan "SKU", los usuarios buscan productos y servicios que describan cualidades y características. En el proceso de búsqueda del producto en una tienda online, las palabras claves representan una parte primordial para ofrecer al cliente el producto exacto que desea comprar, intentando averiguar las palabras precisas que puedan ofrecer lo que el cliente busca. Este proceso se centra en la siguiente estructura: "nombre del producto"

Portada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación

Ayudas A

Emprendedores

Marketing

🚣 **G**estión EMP

🔑 **T**ecnología

🕰 Legislación







las características y los nombres de productos en un autentico desafío de productos pueden aparecer en para los motores de búsqueda cualquier orden, contener faltas de internos. Aquí es donde la tecnología ortografía, tipográficas o lenguaje centrada en el procesamiento del

+ "características". Sin embargo, coloquial, convirtiendo la consulta



"Al procesar el lenguaje humano, podemos crear un motor de búsqueda inteligente que permita a los usuarios encontrar la respuesta exacta a la duda planteada"

lenguaje natural entra en juego.

¿CÓMO PUEDE AYUDAR SU **IMPLEMENTACIÓN?**

Gracias a ella es posible analizar y comprender el significado global de la consulta en lugar de hacer la búsqueda mediante las restringidas y tradicionales palabras clave. Así, al procesar el lenguaje humano, podemos crear un motor de **búsqueda inteligente** que permita a los usuarios encontrar la respuesta exacta a la duda planteada. Los beneficios para las empresas son múltiples: aumento exponencial de los ingresos online al optimizar los resultados de búsqueda de los clientes, mejora del rendimiento, crecimiento de la conversión de búsquedas en compras, consecución de una experiencia de usuario de calidad basada en la satisfacción del cliente, etc.

El sector online tiene aún mucho recorrido por delante, las empresas especializadas en venta online seguirán creando nuevas y mejores estrategias aprovechar para este impulso de crecimiento del ecommerce. Disponer de la mejor tecnología de procesamiento del lenguaje natural es el futuro y será clave para que las empresas puedan marcar la diferencia en este mercado globalizado tan competitivo al que asistimos.

NOTICIA RELACIONADA



10 CLAVES PARA UN **ECOMMERCE EFECTIVO**

Quién hubiese dicho que iba a llegar un día en que los productos pudiesen comprarse de un lado a otro del mundo y se consiguiese que estos llegaran en perfectas condiciones de forma veloz como si del Correcaminos se tratase. Esto es lo conocido como comercio electrónico, más famoso como eCommerce: venta, compra, distribución, marketing y suministro de información de servicios o productos a través de Internet.

Leer más

Portada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación

Ayudas A

Emprendedores

Marketing

🚣 **G**estión EMP

🔑 **T**ecnología

 $\vec{\Delta}\vec{\triangle}$ **L**egislación

Ir a página Siguiente Anterior





iiR presenta el "evento Think Tank" más visionario e inspirador del Sector Asegurador

#InsuranceRevolution16

ldeado y desarrollado por



2 Insurtech internacionales





33 Expertos del Sector Asegurador

AXA

MAPFRE

GENERALI SEGUROS

REALE CASER

METLIFE

GRUPO CATALANA OCCIDENTE

GRUPO DKV

AXA ASSISTANCE

PELAYO MUTUA DE SEGUROS

ZURICH INSURANCE GROUP

NEXT SEGUROS

GRUPO HNA

CARROT INSURANCE

AON RISK SOLUTIONS

ERV

SEGUROS RGA

ALMUDENA SEGUROS

CNP PARTNERS

ARBORIBUS

COMARCH

SHARENJOY

CIGNA SALUD

CESCE

InsuranceRevolution

Monetiza las oportunidades que la tecnología ofrece a las aseguradoras

2016

Madrid | 25 de OCTUBRE de 2016





CIO INSURANCE

Transforma tu cadena de valor para interconectar personas, procesos, datos v tecnología

Platinum Sponsors



Hewlett Packard

Enterprise





Reserva ya tu plaza www.iir.es

info@iirspain.com

91 700 48 70

Silver Sponsor



Gold Sponsors







Portada

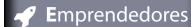
Sumario

Editorial

Eventos

Formación



















Soluciones para pymes



Análisis on-line



Páginas Web



E-commerce



Web privada



Apps móviles



Social Media



SEO



E-mail marketing



Generación de contenidos



Marcom on-line



SEM



Formación on-line

Portada

Sumario

Editorial

Eventos

Formación





Marketing



