

**IV ACUERDO MARCO PARA LA COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN  
EMPRESARIAL DE CASTILLA Y LEÓN**

**HERRAMIENTAS DE  
GESTION DE COMERCIO**

Llevar la gestión empresarial de cualquier comercio no ha sido nunca una tarea sencilla. Se requiere dedicación, esfuerzo y mucho tiempo

Con las nuevas tecnologías algunas acciones como organizar, planificar, distribuir horarios, realizar pedidos, llevar la caja y la contabilidad, etc. se realizan de manera mucho más rápida y fácil; sin embargo, con el gran crecimiento del comercio online y la alta competencia en todos los sectores, ahora más que antes, hace indispensable disponer de herramientas que faciliten la gestión integral del negocio.



Digitalizar el comercio brinda la posibilidad de crecer y ser más competitivo, pero también puede conllevar mucho más trabajo asociado a nuevas y diferentes tareas, así como un mayor nivel de organización y responsabilidad sino se saben utilizar bien las nuevas tecnologías. Por este motivo, elegir bien las herramientas que mejor se adapten a las particularidades del comercio y a las características de gestión, es esencial para facilitar el trabajo.

## TIPOS DE HERRAMIENTAS

Actualmente, existen un amplio número de herramientas que pueden ayudar con cualquier tipo de gestión, como la facturación y gestión contable, la gestión de los clientes, el almacenamiento de datos o la gestión de proyectos de mejora internos.

Algunas de estas herramientas que pueden ayudar en diferentes áreas son:

### Herramientas de almacenamiento

- Dropbox
- Box
- Google Drive

Este tipo de herramientas se caracterizan por su facilidad de uso y su sencillez. Además de ofrecer espacio de almacenamiento gratuito en la nube, permiten enviar de forma totalmente segura los archivos, ya que estos están encriptados. Con estas



plataformas no solo se puede guardar información online, también compartir los archivos en línea y decidir que personas pueden acceder a ellos.

Puntos Fuertes:

- Compatibles con diferentes apps y herramientas.
- Acceso a los archivos desde cualquier dispositivo donde este instalada la plataforma.
- Facilidad para recuperar archivos: si se ha eliminado alguno por error, se puede deshacer esta opción.
- Opción de trabajar sin conexión: se seleccionan los archivos que se vayan a necesitar y se sincronizarán en el ordenador, dando la ventaja de no tener que usar internet.

### Herramientas de facturación

- Visiowin
- Factusol
- Sage one

Son herramientas contabilidad sobre todo a caracterizan por intuitivas a la hora

acciones contables, así como la facturación de las empresas. Dentro estas plataformas se podrá realizar funciones como encargar pedidos, elaborar albaranes y recibos, así como controlar el inventario y organizar documentos.

de enfocadas pymes. Se ser fáciles e de realizar



Puntos Fuertes:

- Acceso a la plataforma desde distintos usuarios y equipos.
- Fáciles de parametrizar a cada negocio (productos, precios, IVA,)
- Posibilidad de generar informes y gráficos de forma automática.
- Compatibles con Microsoft Office.

## Herramientas de gestión de clientes

- Sage CRM
- Zoho
- HubSpot

La utilización de soluciones Relationship Management o Relaciones con el Cliente) clientes es uno de los grandes digitalización empresarial, ya desarrollo de todos los



CRM (Customer Gestión de avances de la que facilitan el procesos asociados

con los clientes y de ese modo conocerlos mejor. No obstante, algunas soluciones CRM, orientadas a grandes empresas, son muy complejas de utilizar. Por este motivo, son recomendables estas plataformas CRM específicas, ya que van dirigidas a cualquier tipo de negocio. Con estas herramientas se podrá realizar desde campañas, a previsiones de ventas, generar pedidos, cuentas, clientes, presupuestos, etc., dando soporte a los diferentes departamentos del comercio.

Puntos fuertes:

- Configuración personalizable del comercio.
- Rápida implementación en tiempo y esfuerzo.
- Poder diseñar y programar campañas de marketing con la base de datos de los clientes.
- Permiten planificar y medir el impacto de campañas.
- Son compatibles con otro tipo de herramientas.

## Herramientas de gestión de proyectos

- Evernote
- Asana
- Trello

Este tipo de plataformas digitales se han convertido en potenciales herramientas para gestión de información, tareas y proyectos en línea. Organizar los roles



del equipo, fijar los objetivos, seguir los cambios del proyecto, son solo algunas de las ventajas que ofrecen este tipo de herramientas. Estas plataformas al ser muy visuales y ordenadas, podrás ver y encontrar toda la información fácilmente.

Puntos fuertes:

- Adaptación a cualquier dispositivo.
- Facilidad de búsqueda de archivos.
- Facilita la comunicación con los equipos
- Asignación y seguimiento de tareas.

Estas son solo algunas herramientas que se pueden utilizar para facilitar la gestión del comercio tanto online como físico.

Existen otros tipos que también pueden resultar bastante útiles, como por ejemplo las plataformas que ayudan a poner en marcha el comercio online de una manera fácil e intuitiva como:

- **WooCommerce**

WooCommerce es un complemento o plugin gratuito para WordPress, que se instala en un sitio Web desarrollado con este CMS (Sistema de Gestión de Contenidos) para convertirlo en una Tienda Online. Cuenta con un amplio paquete de funcionalidades que permiten vender diferentes catálogos de productos en Internet.

Es una de las opciones preferidas por muchos desarrolladores y

diseñadores, por la facilidad de fusionar diseños Web complejos con una tienda online de forma sencilla. Aunque, la versión más instalada por la mayoría de los usuarios es la gratuita, también dispone de otra más PRO de pago. A demás, posee múltiples complementos o «addons» adicionales, con los que implementar ciertos detalles extras relativos con la compra de productos o contratación de servicios desde la propia página.



- **Shopify**

Shopify es una plataforma de ecommerce con la que empresas y usuarios particulares pueden crear su tienda online para vender sus productos. Se trata de una solución en la nube que se comercializa como servicio (SaaS).

Shopify es una de las plataformas de ecommerce más conocidas y utilizadas a nivel mundial.



Entre las **características** principales de Shopify destacan:

- Cuenta con más de 70 plantillas diferentes para diseñar una tienda online, tanto gratuitas como de pago. El sistema de diseño se basa en una interfaz de arrastrar y soltar, por lo que es muy sencillo de configurar.
- No tiene límite de subida de productos.
- Permite configurar precios diferentes en función de la cantidad pedida y diferentes gastos de envío, así como generar códigos de descuento
- Incluye funciones de recuperación de carritos abandonados y gestión de devoluciones, entre otras.
  
- Crea informes sobre el comportamiento de los clientes en función de la ubicación, el dinero invertido, etc.
- Permite ver el estado de la tienda y los pedidos en tiempo real a través de la app de Shopify.

Además, Shopify ofrece un montón de herramientas y recursos para dueños de ecommerce, desde un generador de nombres comerciales y logos gratuito hasta fotos de stock y soluciones de punto de venta.

- **PrestaShop**

PrestaShop es una plataforma gratuita de código abierto diseñada específicamente para crear y administrar comercios electrónicos. Prestashop es un CMS (Content Management System), es decir, un sistema de gestión de contenidos web como lo son, por ejemplo, WordPress, Joomla o Magento.



## **PrestaShop**

Funciona a través de un sistema modular, por lo que, una vez que se crean las secciones básicas de la tienda, se pueden añadir funciones adicionales como, por ejemplo: nuevos métodos de pago, mejoras gráficas o sistemas de promoción de productos y de seguimiento de los usuarios. Este sistema por módulos lo hace bastante intuitivo, versátil y fácil de utilizar.

Algunas de las características principales de PrestaShop son:

1. Prestashop no tiene costes fijos

Para usar la plataforma, no es necesario suscribirse ni abonar una cantidad mensual. Tampoco se pagan comisiones por venta. Esto, sin embargo, no significa que no haya que preparar un presupuesto para crear un comercio electrónico en PrestaShop. De hecho, hay algunos costes (generalmente anuales) como los del hosting de la página web y el dominio, es decir, el espacio del servidor en el que se va a mostrar la página web. Además, muchos de los módulos complementarios de PrestaShop son de pago. Esto indica que, si se quiere crear una tienda online básica, los costes van a ser muy reducidos o prácticamente inexistentes, pero para proyectos más grandes, hay que preparar un presupuesto adecuado.

2. PrestaShop es escalable y modular

Permite crear comercios electrónicos modulares, esto quiere decir, que se puede empezar creando una tienda online muy simple y luego ir desarrollándola y personalizándola según las necesidades. Los módulos sirven para mejorar distintos aspectos de la tienda online. Hay módulos prácticamente para todo: añadir ventanas emergentes en la página, programar descuentos y promociones, incentivar las compras impulsivas de los usuarios, organizar almacén y devoluciones o monitorizar las visitas, etc.

3. PrestaShop es una plataforma de código abierto con una comunidad activa

Otra de las principales características de PrestaShop es que es una plataforma de código abierto, lo que significa que cualquier desarrollador podría adaptar el sistema a sus necesidades. Además, cuenta con una comunidad muy activa: esto permite encontrar con bastante facilidad la respuesta a cualquier pregunta que pueda surgir y recibir ayuda de otros usuarios.

Tener este tipo de herramientas tecnológicas ayudarán a mejorar la productividad del equipo, ahorrar tiempo y recursos físicos, además de garantizar la eficacia de los procesos y acciones, evitando los errores de hacerlo manualmente.