

# CATÁLOGO DE ACTUACIONES SUBVENCIONABLES

## Gastos dirigidos a la transformación digital

1º Mejora de la atención, relación y conocimiento de cliente, y su fidelización, mediante el uso de nuevas tecnologías y técnicas de analítica avanzada.

2º Inversión en la transformación digital de los establecimientos comerciales para incorporar, mantener o mejorar las funcionalidades de la venta a través de canales digitales que fomenten la omnicanalidad de los modelos de negocio y mejoren la experiencia de compra en el entorno digital de los clientes.

3º Soluciones en ciberseguridad.

4º Plataformas para la mejora de la comunicación interna dentro de un negocio, entre negocios u otras figuras de interés para el emprendimiento de acciones conjuntas que reporten beneficio mutuo y que mejoren la forma de trabajo, así como la atención y la afluencia de los clientes.

5º Estandarización de los productos y generación de información.

6º Desarrollo de aplicaciones informáticas diseñadas para teléfonos móviles inteligentes u otro tipo de dispositivos o medios digitales que sirvan para promocionar productos y servicios.

7º Inversiones en hardware, sensores, automatismos y equipos de comunicaciones necesarios para el desarrollo o empleo de la solución digital implantada.

## Gastos referidos a transformación del punto de venta

1º Digitalización de la gestión en el comercio, mediante la optimización, integración o automatización de una o varias operaciones de gestión interna del negocio, incluyendo desde la relación con proveedores hasta el cliente final.

2º Adquisición de herramientas tecnológicas para la realización de autodiagnósticos sobre la viabilidad del negocio, toma de decisiones, su potencial transmisión o relevo generacional.

3º Transformación digital del comercio ambulante y canales cortos de comercialización.

4º Mejoras en el proceso de venta que, mediante la incorporación de nuevas tecnologías, faciliten la recogida de pedidos a través de fórmulas omnicanal en el establecimiento o área comercial.

5º Aplicación de nuevas tecnologías en el punto de venta con el objetivo de mejorar y actualizar el proceso de pago de los productos adquiridos, así como evitar colas y las aglomeraciones en los establecimientos comerciales, mejorar la gestión de turnos y la reserva visita previa.

6º Adquisición de mobiliario tecnológico que mejore la experiencia de compra en el establecimiento físico.

7º Incorporación de técnicas de marketing relacional o de mejora en la relación con los clientes.

## **Gastos relativos a sostenibilidad y economía circular**

1º Inversiones para reducir el consumo de insumos por parte del comercio y de los consumidores en sus establecimientos, y la sustitución de éstos por otras alternativas más respetuosas con el medio ambiente.

2º Optimización de las operaciones de distribución comercial, entrega y devolución del producto o del residuo cuando proceda, mediante la adopción de nuevas tecnologías y ecosistemas colaborativos que disminuyan los costes y el impacto medioambiental, prestando especial atención a la última milla.

3º Soluciones tecnológicas para mejorar la eficiencia en el consumo energético y de otros suministros en los establecimientos comerciales, instauración de procesos con base tecnológica, eco-eficientes o para la correcta separación de los residuos (biorresiduos, papel, plástico, vidrio, etc.) para su posterior reciclado y valorización.

4º Instalación de puntos de entrega inteligentes.

5º Instalación de fuentes de energía renovables y sustitución por tecnologías que utilicen gases refrigerantes fluorados de alto potencial de calentamiento por otras tecnologías de nulo o bajo potencial de calentamiento atmosférico para la climatización de los establecimientos de uso comercial.

6º Otras actuaciones y soluciones dirigidas a incrementar la sostenibilidad, la adaptación al cambio climático y la eficiencia y que impliquen un avance hacia una economía resiliente y baja en carbono, la reducción en la generación de residuos, incluido el fomento de la reutilización de productos, la economía circular y el desperdicio cero.

## **Gastos relativos a la cadena de suministro y trazabilidad**

1º Plataformas colaborativas productor local, pyme comercial y distribuidor que garanticen su interacción y colaboración.

2º Gastos para impulsar la integración de proveedores locales o de 'Km 0' en las webs de comercio electrónico de los distribuidores.

3º Inversiones en nuevas tecnologías que permitan conocer la trazabilidad del producto u otras características del mismo en todo el canal de distribución, tanto en el lineal como durante su envío y distribución.

4º Optimización del surtido ofrecido en el lineal físico y online.