

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES (FAQS)

Somos conscientes de que has recibido mucha información, por lo que con este documento verás un resumen.

Con este documento queremos darte salida rápida y clara a todas las preguntas de nuestra Franquicia o Agencia Idonms.

También para más información puedes solicitarnos la video conferencia escribiendo a:

Elena Rivera: elena.rivera@idonms.com

Dirección Skype: **IdonmsUK**



VISTA RÁPIDA FRANQUICIA IDONMS (FAQS)

Si estás buscando un negocio no te pierdas tener con nosotros una video conferencia. Prodría cambiar tu vida profesional.

Con la videoconferencia conocerás muchos más detalles y por qué Idonms es la franquicia que aglutina a todas las demás.

Índice

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES.

4 Ventajas de tener tu Franquicia/Agencia Idonms

7 Preguntas sobre el mercado y nuestra operativa (FAQS)

31 Who's who (quién es quién)

35 Diferencia entre digitalizarse y transformarse

38 La zona y año cero de la Transformación Digital

40 Resumen de la Franquicia Idonms

POR QUÉ SER Y TENER TU FRANQUICIA IDONMS

Crecimiento rápido y sólido. Mercado con mucha demanda y atacable desde un ordenador, estés donde estés.

Accederás rápido, seguro y con ventaja competitiva a un gran mercado de cientos e incluso miles de empresas que demandan nuestros servicios y solo necesitas muy pocos clientes. Desde tu primer día contarás con el respaldo de un método desarrollado y probado durante años con experiencia en miles de casos y que está revolucionando este sector.



DIFERENCIACIÓN, EXCLUSIVIDAD Y ALTO DESEMPEÑO

LAS EMPRESAS VERÁN EN TI UN NUEVO CONCEPTO DE ASESOR EN ASUNTOS DE INTERNET. TE DIFERENCIARÁS DE TODO LO EXISTENTE Y OFRECERÁS A LAS EMPRESAS UN VALOR AÑADIDO SIN IGUAL ¡GARANTIZADO!



Diferencia entre Digitalización y Marketing Online con Transformación Digital.

La Digitalización es = Incorporar herramientas digitales como webs, tiendas online, CRMs o cualquier tecnología digital pero no es Transformar una empresa a la economía digital! tan solo es cumplir con la necesaria Digitalización, nada más. El que una empresa invierta en equipos informáticos y en un buen software no por ello significa que la empresa esté ya lista para salir al mercado. Lo que sí ha hecho es "informatizarse".

¿Hay algún empresario que crea que sí está en condiciones para salir al mercado por tener buenos equipos informáticos y un buen software? Realmente no.

Lo mismo sucede con el Marketing Online. Invertir en esto de forma aislada sin una verdadera Transformación Digital del negocio es tirar dinero a la basura.

En cambio la Transformación Digital es = Adaptar el modelo de negocio + Digitalización + Marketing Online.

Precios de venta sin competencia y con alta rentabilidad para ti.

Debido a nuestra economía de escala te aprovecharás de tarifas muy bajas y además adaptadas al coste de vida de tu país y región.

Podrás hacer presupuestos/cotizaciones a precios muy competitivos y con el mejor valor añadido del mercado y para que puedas también aplicar altos márgenes de beneficio.

Plan de Acción y Marketing de éxito demostrado.

Tendrás un plan de acciones minucioso para tu plan de Marketing y Comunicación que lo podrás aplicar en cualquier momento y desde cualquier lugar con acceso a Internet. Aplicando nuestros protocolos de éxito se obtiene ya en el 1º contacto una satisfacción del 99% de los clientes potenciales y una media de 3 clientes por cada 5 presupuestos presentados.

Trabajamos duro para que tu cartera de clientes sea muy numerosa, fiel y la consigas rápido.

Facilidad e independencia para hacer crecer tu Franquicia/Agencia

Tu Franquicia desde el primer día ya cuenta con los pilares y protocolos de la Transformación Digital. También con nuestra plataforma exclusiva de Idonms podrás hacer presupuestos en línea en apenas 3 minutos, sin importar donde estés.

Tendrás tu propia sección en la plataforma all-in-one ISSUE desarrollada por Idonms para que tengas acceso a;

Realización de Presupuestos / Necesidades del cliente / Diagnóstico Marketing Técnico / Diagnóstico Marketing Estratégico / Área de productos y servicios / Área de costes y cálculo de precios y márgenes de beneficio / Sección para gestión de proyectos.

Con Idonms te resultará todo sencillo, rápido, intuitivo pero sobre todo te hará ser muy diferente y muy eficiente. No necesitas conocimientos técnicos previos ni experiencia en el sector.



7

¿Todos los negocios como las micro pymes y autónomos pueden acometer estas inversiones?

La respuesta es sí. Además, tarde o temprano las pymes tendrán que invertir en sus nuevos modelos de negocios digitales e inversión en lo digital. Además Internet es el medio más asequible para una micro pyme y que esta pueda escalar a otro nivel, y en el negocio off-line (físico) necesita para escalar mucho más tiempo ,es más difícil y las inversiones son mucho mayores.

Ahora bien. No todos podrán o necesitarán invertir de la misma manera. La inversión viene supeditada principalmente por su modelo de negocio y en segundo lugar por sus objetivos y recursos.

Los pequeños negocios y profesionales liberales al igual que la empresa más grande, también tienen 3 alternativas según sea su modelo de negocio, capacidad financiera y objetivo;

- Como opción básica Digitalizarse, (requiere inversión pero no le diferencia en su mercado)
- Como opción intermedia, Integrar su modelo tradicional con el digital (modelo híbrido y asequible. Muy diferenciador)
- Y como principal opción y a lo que todos deberían aspirar, sería Transformar digitalmente su modelo de negocio (estos modelos son muy escalables y los que más beneficio generan. Requiere de más inversión que los otras dos opciones pero ofrecen resultados espectaculares).

8

¿Para una pyme qué es más fácil y económico, invertir simplemente en Digitalizarse (web, tienda online, redes sociales...) o Trasformar Digitalmente su modelo de negocio?

Como hemos visto anteriormente, la simple aplicación de herramientas o aplicaciones, es decir, Digitalizarse, no crea valor y no se diferenciará de sus competidores. Invertir en esta opción suele ser más económico que la Transformación Digital pero también su rentabilidad es mucho más baja y siempre el negocio y estará a merced de la tecnología y de sus competidores y siempre caminará en círculos.

"La Digitalización es quizás más rápida que la TD, pero no por ello es más rentable y fácil y mucho menos el camino más deseable"

"La simple digitalización en el mejor de los casos puede dar crecimientos lineales, en cambio la TD si puede dar crecimientos exponenciales"

En cambio, la Transformación Digital en muchos casos no tiene porque ser más caro que la Digitalización. La TD es un proceso de mes a mes debido a que prevalece la estrategia y necesita un tiempo de maduración por parte del cliente, pero una vez comprendido por el cliente las posibilidades y su potencia descubrirá un mundo nuevo para él. Recordemos que la TD es invertir en "activos intangibles" para tener crecimientos por encima de la media e incluso crecimientos exponenciales. Además de blindarse la inversión a sí misma, también se retroalimenta y apalanca el negocio.

¿Cómo me diferencio del resto de profesionales, Freelances y otras agencias?

En primer lugar, no ofrecerás lo mismo y quizás lo más importante es el alto valor añadido que aportas al cliente respecto a otros profesionales. Este valor añadido el mercado lo detectará y apreciará desde los primeros minutos. Ya desde tu primer contacto con el cliente, verá en ti un profesional diferente, que le explica desde otra perspectiva y que se le hace además muy familiar y muy lógica desde la visión de un dueño de negocio o directivo y que de alguna forma es lo que estaba buscando.

› Aquí es donde entra en juego nuestras 60 áreas.



¿Quiénes necesitan de estos servicios?

Prácticamente cualquier negocio; desde locales comerciales, autónomos, profesiones liberales, pequeñas, medianas y grandes empresas, colegios, academias, universidades e instituciones públicas, incluso todas las franquicias sin importar el sector al que pertenezcan. También lo necesitan los negocios que operan únicamente en el entorno digital, como portales web, plataformas, tiendas en línea y cualquier Startup y spin-off.

Todas ellas necesitan Transformarse Digitalmente en una de estas dos categorías;

- O bien su negocio actual <lo adaptan> a las reglas de la economía digital o bien <crean> un nuevo modelo de negocio (startup o spin-off).

En cualquier caso, dependerá de las circunstancias de cada negocio, sus medios y objetivos. Y es en este momento es donde empieza a ser importante tus consejos como Consultor-Agencia Idonms, por lo que todas las empresas te recibirán con los brazos abiertos con un alto nivel de satisfacción del 99% ya desde los primeros 15 minutos.

No todas te firmarán a corto plazo pero nuestro ratio de conversión a cliente es de 60%, es decir, 3 de cada 5 presupuestos/cotizaciones. En el resto de las empresas queda implantada una semilla donde muchas de ellas más adelante vuelven a ponerse en contacto contigo.

¿En qué situación se encuentra hoy el mercado y cómo será la evolución del mismo?

Recordemos que una cosa es ofrecer plataformas o tecnologías como; webs, o tiendas online o servicios para Redes Sociales, posicionamiento y publicidad y otra cosa muy diferente es ofrecer Asesoría y Soluciones de Valor Añadido.

El mercado demanda las dos cosas y hay mercado para todos, pero en Idonms ofrecemos Soluciones holísticas 360°, Asesoría, Desarrollo e Implantación para **adaptar o transformar** digitalmente a un negocio. Aunque también ofrecemos tecnología, como diseño web, tiendas online y toda clase de servicios para el entorno digital, no es el principal negocio ni el objetivo de Idonms ni tampoco el tuyo como socio de nuestra firma.

Idonms es para aquellos emprendedores o directivos e incluso otros profesionales de Internet que quieran ir mas allá de ofrecer webs, tiendas online y servicios de marketing (RRSS, SEO, SEM).

Aunque las empresas por supuesto demandan tiendas online, webs, redes sociales y otros servicios, estas por sí solas no generan ningún valor competitivo para el cliente. Por ende, las inversiones de los dueños de negocio y directivos siempre priorizarán las soluciones en valor añadido que les otorgue una ventaja competitiva ante las aplicaciones digitales.

- La ventaja **Comparativa** viene de la tecnología digital y permanece hasta que otra empresa tenga la misma tecnología o le copian. Su permanencia en el tiempo es muy fugaz. Su crecimiento en el mejor de los casos es lineal.
- La ventaja **Competitiva** viene de diseñar un modelo negocio digital propio. Difícilmente copiable, perdurable en el tiempo y generadora de un alto valor y rentabilidad. Y sobre todo se retroalimenta a ella misma y el crecimiento del negocio puede ser exponencial.

En resumen; El 93/97% (según país) de las empresa de tu región son potenciales clientes. Tengan o no web, eCommerce u otros servicios contratados.

Algunos datos de la fotografía de la situación de las empresas

(Los siguientes datos son el resultado de la media del estudio de 37 países de América y de Europa para un perfil de empresa con menos de 700 trabajadores y con presencia en Internet. Cada país tiene sus propios % y pueden variar al alza o la baja sobre la media. (Estudio realizado en 2020))

- El 93% de las webs y tiendas online no cumplen con los requisitos de los buscadores, en especial con el eco-sistema de Google.
- El 97% de los perfiles profesionales de las Redes Sociales están mal configurados y en el 87% de los casos la estrategia y la implantación básica están mal planteadas.
- El 91% de las webs y tiendas online suspenden en marketing estratégico y percepción del cliente.
- El 98% de las pymes tradicionales analizadas con presencia en Internet aún no han adaptado o transformado sus productos y modelo de negocio al medio digital. Esto les pone en alto riesgo a medio plazo.

Como se ve en estos datos el 94'7 % de las empresas necesitan soluciones urgentes por lo que el volumen del mercado potencial por los cientos y miles de negocios y empresas en cualquier región es enorme.

“Muchas empresas son muy conscientes y otras intuyen que deben buscar soluciones pero no solo desde una óptica tecnológica sino también estratégica y a costes razonables.

Y Idonms tiene el conocimiento y las soluciones a precios muy competitivos y con los mejores resultados.”

“Estos datos son tan solo una pequeña muestra de que aún este mercado está prácticamente en sus inicios y las pymes tan solo son bebés que hay que orientarles en esta economía digital.”

Por lo tanto, la oportunidad y recorrido para una Agencia Idonms es excelente, con cientos e incluso miles de clientes independientemente de la ciudad donde se encuentre la Agencia.

“Si crees saber lo que viene en la nueva era digital, multiplícalo por 1.000, llévalo al infinito y solo tendrás un atisbo de lo que está por venir”

Jeff Bezos, fundador de Amazon

¿Cuál es la misión de una Agencia Idonms y cómo lo hace?

La Misión principal es; **Orientar, Asesorar y Coordinar** la implantación de los proyectos entre la Central Idonms y tus clientes con el máximo Valor Añadido posible para ellos y así ayudarles en sus propios objetivos empresariales por la vía de Internet.

¿Cómo? Aunque en nuestro Know –how incluye las claves de nuestra cadena de valor he aquí en líneas generales cómo opera una Agencia Idonms:

- Tras la formación correspondiente, se pone en marcha el Plan de Marketing y Comunicación que se te facilita para captar clientes e ir desarrollando tu cartera lo más rápido y numerosa posible. A cada empresa interesada, la franquicia hace el análisis o diagnóstico de situación de la empresa como primera toma de contacto con el cliente, seguido por la presentación de un plan y acompañado del presupuesto/cotización personalizado.



15

Una vez aceptado el presupuesto por el cliente, la franquicia es el interlocutor con el cliente y retroalimenta y coordina con la Central Idonms, la toma de datos e información del cliente para la implantación de los trabajos por la Central Idonms. También tener informado al cliente y facilitarle al cliente los informes de los trabajos y los resultados. Para ello contarás con previa formación, soporte y asesoría siempre que lo necesites. También, tendrás acceso a nuestra plataforma “all-in-one ISSUE” y unos protocolos para aplicar fielmente y gestionar con garantías de éxito tu Agencia y tus clientes.



16

¿Cómo genero ingresos?

Ingresos por cuotas; Los ingresos mensuales o recurrentes se generan en su mayor medida por las cuotas mensuales por los diferentes servicios (existen unos 140 servicios a elegir + 60 áreas o estrategias) de asesoría y la implantación de los mismos contratados por las empresas.

Ingresos por plataformas y proyectos; A los ingresos mensuales recurrentes, se les suma los pagos que realizan las empresas en concepto de auditorías, desarrollo web, tiendas en línea, desarrollo de cualquier tipo de aplicaciones y diseños de proyectos para modelos de negocio digitales. Estos son de pago único, aunque la franquicia/Agencia puede ofrecer formas de pago fraccionado.



17

¿Cuáles son los servicios más vendidos?

Esto puede variar en función del **país y del propio franquiciado**.

Idonms trabaja en **60 áreas estratégicas** desarrolladas por nosotros. De las 60 áreas elegidas se presupuesta/cotiza entre nuestros 140 servicios con los que se pueden cubrir cualquier necesidad del cliente. Y si no lo tenemos lo creamos para tu cliente.

Nota: Las especificaciones de nuestras áreas estratégicas y de los servicios forman parte del Know-How de Idonms por lo que son confidenciales.

18

¿Una Agencia Idonms ayuda y asesora a las empresas para vender en plataformas o marketplace como Amazon, Shopping Google u otros?

Sí, aunque existen gran variedad de plataformas, pero Idonms “a priori”, **no recomienda** a sus clientes que solo basen sus negocios en dichas plataformas. Idonms estudia cada caso y aconseja y orienta al cliente con alternativas. En la mayoría de los casos para las pymes es incluso contraproducente centrarse en ellas, les vuelve vulnerables. En Idonms asesoramos al cliente, pero no le obligamos a nada. Es el cliente, quién después de nuestras recomendaciones decidirá finalmente qué camino va a seguir e Idonms le ayudará en el proceso.



¿Qué puede sucederles a las empresas que no se adapten al medio digital?

Aunque esta cuestión preocupa y está en la mente de todo empresario, nosotros no nos vamos a aventurar a pronosticar el futuro de las empresas y a infundirles incertidumbre. Lo que sí es una realidad innegable es la revolución digital en el que todos estamos inmersos y que está obligando a todos a una adaptación rápida.

Nuestra misión es que las empresas aprovechen lo digital no para simplemente estar, sino también para "aprovechar la oportunidad".

Lo que si nos atrevemos a pronosticar es que las empresas que se adapten bien a la nueva economía digital serán las más rentables y las que más dinero ganen. De hecho en la actualidad ya es así y seguirá trasladándose en cascada desde la gran empresa hasta la más pequeña.



¿Qué incluye la inversión de la franquicia?

La licencia te da acceso a:

- Derechos de marca y **tarifas privilegiadas adaptadas al país**.
- Derechos sobre uso del **Know-how** (no propiedad).
- **Plan Integral** de Marketing y Comunicación con acciones precisas.
- **Formación inicial** (60 áreas de Transformación Digital para pymes, marketing técnico - marketing estratégico - realización de presupuestos/cotizaciones - formación comercial y gestión de todos los aspectos de la Agencia).
- **Soporte y asesoría continua** (por mail, Intranet y vídeo conferencia).
- **Campañas de publicidad**.
- Acompañamiento por **videoconferencia** en reuniones tanto para clientes potenciales como clientes.
- Desarrollo de la **web, correos corporativos e imagen corporativa**.
- Manuales y material comercial en **formato digital**.
- Acceso a la plataforma **"all-in-one ISSUE"** con "perfil Director" y con "perfil Comercial" (este último para los comerciales de la Agencia). El perfil y los precios en la plataforma se personaliza según en el país y región. También se configura la divisa y el IVA del país del franquiciado.
- Apoyo en "Consultoría Participativa" para que entres de socio en otros negocios.

21

¿Qué no ofrece Idonms?

No ofrecemos servicios de **hosting**. En Idonms contamos para este servicio con empresas independientes y homologadas por nosotros y que ponemos a disposición de tus clientes. Idonms solo prescribe o recomienda a ciertos proveedores y no tiene responsabilidad ni beneficio económico sobre este tipo de servicios.

¿Hay que pagar todos los años el canon de entrada y qué gastos adicionales cobra Idonms?

El canon de entrada se paga **únicamente al principio** en el momento de la firma. Idonms **no cobra royalties** ni fijos ni por facturación. Formato ganar-ganar. Si el franquiciado gana Idonms gana.

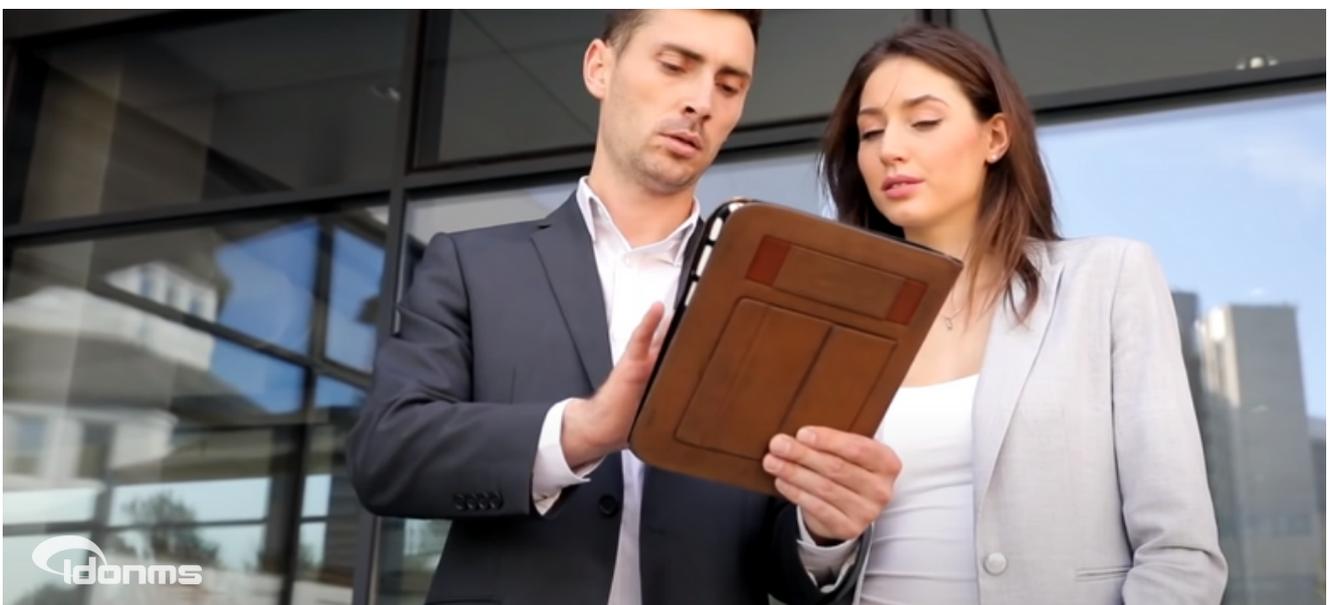
Solo **la Agencia a partir del 2º año** y cada año sucesivo tiene solo el coste de utilización de la plataforma. Este coste varía por cada país y por cada divisa (ver coste en el contrato de licencia).

¿Cómo puede ser mi negocio desde el punto de vista financiero?

Durante el curso de formación, te enseñamos las diferentes **fases o etapas** de tu negocio y cómo debes manejarlas.

1 - Período de Consolidación de cartera de clientes “Cliente Embajador”

En esta fase aprenderás a **generar leads** y a contactar para **cerrar contratos** con pymes y así garantizarte los ingresos para los próximos 12 meses como mínimo. El retorno de inversión (**ROI**) puede estar entre los dos o tres meses. El tiempo puede variar en función de tu nivel de dedicación y de los descuentos que realices en las promociones.



23

2 – En este período es importante centrarte en tu **madurez como experto y el trato con el cliente** ya que para entonces se espera que tus ingresos te permitan ir a otro nivel de servicio, de empresa y por consiguiente de ingresos.

3 – **Aumentar y fidelizar tu cartera de clientes:** Aún estás en los inicios y cientos de pymes más te están esperando, pero solo necesitas unas pocas para tener una potente Agencia con facturaciones anuales promedio de 115.000 USD a 150.000 USD.

Llegado a esta tercera fase podrás dedicarte a **incrementar aún más tu cartera de pymes** o bien ofrecerles más servicios a los que ya son clientes. El límite lo pones tú.

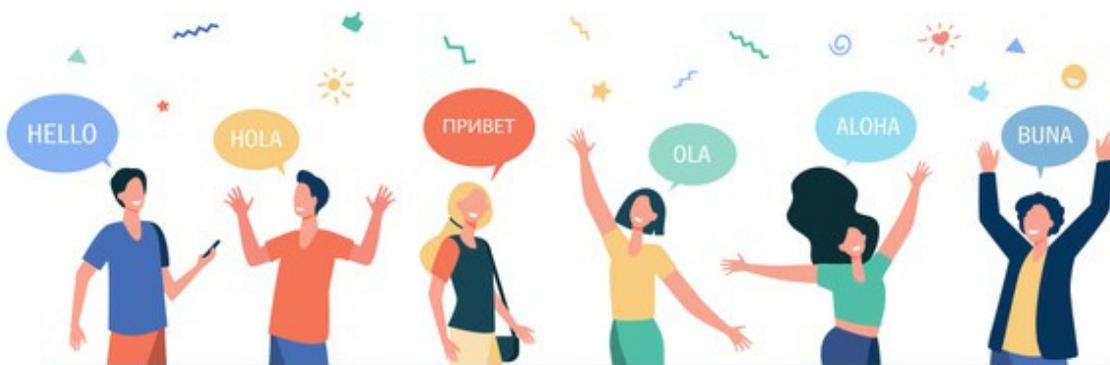
Diversificación; Con nuestra formula “Consultoría Participativa” también tienes la oportunidad de entrar de socio en otros negocios gracias a tus conocimientos en TD y Marketing Online. Dentro de nuestro Know-how tenemos sesiones personalizadas para las Franquicias/Agencias que lo deseen.

En resumen, te da la oportunidad de conocer cómo entrar a formar parte de otros negocios que te propongan, bien como Consultor dentro de los Consejos de Dirección o bien con tu inversión propia o acudiendo a nuestro Fondo de Inversión para la creación de la Startup. Otras Agencias ya lo han hecho.

¿Qué pasa si mi cliente me pide que le gestione los servicios en un idioma que no domino?

Es bastante frecuente que un cliente solicite los servicios también en otro idioma o de varios. Si se da el caso puedes ofrecer sin problema los servicios **hasta en 9 idiomas**, siendo los más solicitados el inglés, español, francés y alemán.

Tus clientes pueden ser **locales, regionales y por qué no también internacionales**, y a ellos puedes ayudarles en sus necesidades de crecimiento a nivel de su localidad, a nivel regional, nacional e incluso a nivel internacional.



25

Me queda claro la diferencia entre solo ofrecer herramientas y más Valor Añadido, pero: ¿Por qué necesitaría una empresa contratar los servicios de una Agencia Idonms?

Nos contratan porque somos una Consultora con visión holística que da respuesta a todas sus necesidades. Desde el 1º minuto nos ven diferentes, aportamos ideas, cultura digital, soluciones, alto valor a precios competitivos y sobre todo les enseñamos las claves que lanzarán a sus negocios a otro nivel.

A los directivos y dueños de negocios ya no hay que insistirles ni convencerles en que de no adaptar o transformar su cadena de valor a la economía digital, tiene un **alto riesgo de desaparecer**. Y en el mejor de los casos, su destino será una importante pérdida de su facturación y márgenes de beneficio. Ellos ya son muy conscientes de la necesidad.

Por esta razón, las empresas nos ven como su partner idóneo y la subcontratación u outsourcing les permite contratarnos por una fracción, pero disponiendo de los servicios de profesionales **cualificados y multidisciplinares** ya que no pueden permitirse tenerlos en plantilla o asumir costes elevados.



En la pyme actual, tanto por costes como de eficiencia, se prioriza la **contratación externa** especializada por lo que las pymes contratan a profesionales externos con un coste muy inferior al de tenerlos en plantilla. La subcontratación les da las siguientes **ventajas**:

-  Permite a tu cliente anticiparse y responder con rapidez a los cambios del entorno.
-  Ayuda a tu cliente a redefinir continuamente su negocio.
-  Mayor flexibilidad y gran disminución en su estructura de costes fijos.
-  Un experto externo siempre es mucho más objetivo y ve mucho mejor los puntos ciegos del cliente, por lo consiguiente la empresa avanza mucho más rápido y está más preparada.

¿Necesito tener conocimientos técnicos?

No se requiere tener conocimientos técnicos (programación, diseño u otros relacionados con los servicios de Internet). Incluso otros profesionales del sector que se han hecho Agencia Idonms han tenido que **“desaprender” criterios anteriores y sustituirlos por otros nuevos.**

Por otro lado, nadie puede tener un nivel de conocimiento a nivel de excelencia en todas las áreas. **Para eso estamos nosotros, es decir, un equipo multidisciplinar muy motivado y capacitado que estará a tu lado.**

Te daremos la formación y soporte continuo que necesitas para que te centres en lo importante, y que es crear valor para ti y tus clientes y así puedas **ahorrarte cientos de horas** cada año en poder estar al día en temas poco rentables y volátiles como las aplicaciones y las modas, además de evitarte tener pesadas y costosas estructuras. Olvídate de las TBR (tareas de bajo rendimiento).

Pero sí te tiene que apasionar el mundo de la empresa, los negocios en general, la comunicación, el marketing, la estrategia, la publicidad, Internet, el trabajo en equipo, ser ambicioso en metas y ayudar con un buen servicio.



¿Cuál es el paso siguiente para ser Franquicia/Agencia Idonms?

- a)** Tener una video conferencia con nosotros y si continúas interesado/a nos solicitas el borrador del contrato para tu revisión.
- b)** Si te decides ser parte nuestra organización, nos envías tu curriculum.
- c)** Firma de contrato e inicio de formación y demás aspectos operativos.
- d)** Y en tan solo tres semanas ya estarás listo/a para salir al mercado y con el soporte y la asesoría por nuestra parte.

Puedes dirigirte al siguiente correo para organizar tu conferencia y el envío del borrador del contrato; elena.rivera@idonms.com

SI ESTÁS BUSCANDO MUCHO MÁS QUE UNA FRANQUICIA, ESTAMOS HECHOS PARA TI.

1. Potente **imagen de grupo**.
2. Rápida y potente **diferenciación** para tus clientes respecto al sector.
3. Metodología y Conocimientos Únicos, desarrollados y **probados durante años**.
4. Formación **muy práctica** y aplicable desde el primer momento.
5. Soporte de excelencia.
6. Estrategia para captación de clientes muy potente. **Protocolo demostrado** y probado con garantías de éxito comercial.
7. Sistema comercial exitoso para cerrar contratos a Clientes durante un año **con un índice de renovación del 93%** e ingresos estables a un año vista.
8. Tarifas para tus clientes **muy competitivas y adaptadas al coste de vida de la región y país**.

9. Para proyectos importantes podemos **financiar a tus clientes** hasta 12 meses.
10. **Conocimientos y experiencia** adquiridos que te servirán para otros negocios y proyectos.
11. Clientes en **cualquier país en función de tu dominio de idiomas.**
12. Trabajo desde casa **sin cargas fijas** o en pequeño despacho.
13. Facilidad de cambiarte de ciudad o país, **sin que tu negocio se resienta.**
14. Compatible **con otras actividades porque custodiamos tu cartera.**
15. Nosotros nos encargamos de la innovación, **aspectos que de otra forma te requeriría grandes esfuerzos económicos y en tiempo.**
16. A tu **disposición personal** con talento, altos conocimientos y gran capacidad resolutive e innovación.
17. Con nosotros tu Agencia podrá crecer hasta donde lo desees, el limite lo decides tú.

Who's who (quién es quién)

**PARA CONOCER QUIÉN ES IDONMS EN ESTA INDUSTRIA, TE
EXPLICAMOS 1º LA GRAN DIFERENCIA ENTRE DIGITALIZARSE Y
TRASFORMARSE DIGITALMENTE,
¡QUE NO ES LO MISMO!**

Lo primero incorporar herramientas digitales a una empresa; lo segundo es Transformarse y por tanto hacer negocios de forma distinta.

Por lo general y prácticamente todos los profesionales de Servicios de Internet se limitan a ofrecer herramientas digitales y anteponen la tecnología y lo que está de moda ante lo que es un verdadero modelo de negocio digital, bien sea nuevo o integrado con el negocio físico. Estos profesionales solo se limitan a **“digitalizar”** negocios y no a **“trasformar”** modelos de negocio.

Entendamos como tecnología o aplicaciones a todas las herramientas actuales y futuras como las plataformas webs, las tiendas online, aplicaciones móviles, CRMs, Redes Sociales (*Facebook, LinkedIn, Instagram, WhatsApp, YouTube, Vimeo...*), y herramientas para posicionamiento orgánico y de pago, así como los blogs y los markets places como Amazon, Google Shopping u otros.

32

La **Trasformación Digital va más allá** e implica diseñar modelos nuevos, entender el cambio hacia lo digital y el entorno actual en la nueva forma de hacer negocios, apoyados de las herramientas digitales y del marketing online.

En Idonms siempre lo primero que enseñamos a las empresas y a nuestras Franquicias/Agencias es que la tecnología o herramientas digitales es lo último en lo que hay pensar ya que **éstas son un medio no el fin u objetivo.**

En otras palabras, se trata de comenzar desde el mercado y nunca desde las soluciones tecnológicas. Esto pudiera parecer obvio pero no el sector no lo está proporcionando a las pymes.

“En resumen; Una cosa es Adaptar o Trasformar un servicio o un producto al medio digital y otra muy distinta es estar armándose hasta los dientes con herramientas digitales e invertir en publicidad online como un pollo sin cabeza para seguir haciendo después lo mismo.”



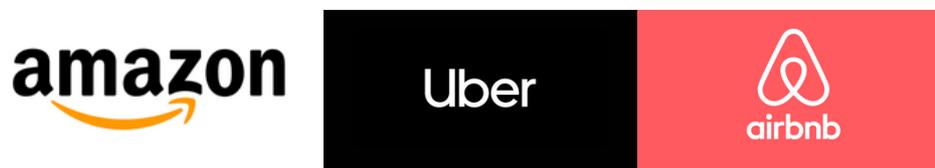
Si eres empresario o profesional de servicios de Internet, y deseas dar un cambio a tus resultados, abandona la falsa creencia heredada de que la Digitalización y el MKT Online es lo mismo que la TD.



La TD es la de transformar y adaptar tus productos y soporte al entorno digital para venderlos y dar soluciones en el canal online.

La TD no es solo la publicidad, tampoco lo son las webs, ni las tiendas en línea ni tampoco las Redes Sociales.

¡Quien desee triunfar de verdad en la nueva economía digital debe de comprender este nuevo paradigma desde hoy mismo!



Estas empresas no han inventado nada, solo se han reorganizado diferente y han transformado sus productos al medio digital.

LA TRASFORMACIÓN DIGITAL O TAMBIÉN LLAMADA INTELIGENCIA DIGITAL, ESTÁ ENTRANDO CON MAYOR FUERZA EN EL MUNDO EMPRESARIAL PORQUE RECONOCEN QUE ES LA CLAVE QUE CONDUCE AL ÉXITO.

Es el Santo Grial en la actual economía digital.

¡¡Tú también puedes hacer lo mismo!!

..... EMPECEMOS.

Entre digitalizarse y transformarse existe una gran diferencia

Lo digital ha evolucionado mucho y hoy en día los dueños de negocios y directivos ya piden soluciones e ideas para transformar sus modelos de negocios físicos al digital o bien integrar los dos mundos. Y si hay algún empresario que aún no conoce la diferencia, es porque nadie se lo ha explicado aún, aunque de alguna manera ya lo sabe o lo intuye. Por esta razón los empresarios y directivos se identifican y se ven reflejados inmediatamente con lo que Idonms les ofrece.

Es muy habitual ver cómo los profesionales de servicios de Internet continúan cegados por las herramientas digitales, olvidando lo más esencial de que la tecnología es un medio para un fin.

Y este sigue siendo uno de los errores habituales durante la transformación digital de un negocio.

**El 97% de las pymes en su concepto de Transformación Digital es:
Paradigma habitual pero incorrecta de abordar la TD (transformación digital)**



Paradigma menos frecuente pero correcta de abordar la TD



Centrarse en poner dinero en las herramientas, es decir; Digitalizarse, resulta paradójicamente más caro que la Transformación Digital.

Cuando un dueño de negocio o directivo pone dinero en herramientas o simplemente en la digitalización de su negocio, no obtendrá una gran diferencia y emprende un camino interminable y que le obliga a estar al día en tecnología a un coste elevado para no llegar a ninguna parte.

No olvidemos que la tecnología cambia a un ritmo exponencial y mucho más rápido de lo que somos capaces de asumir los humanos. Lo grave es que ese gasto continuo no se convierte en un Activo Productivo para apalancarse y que le ayude a crecer y diferenciarse.

¿Realmente las aplicaciones tecnológicas cambian y mejoran a una organización?

Definitivamente no. Las aplicaciones por si solas no mejoran a una organización, son solo herramientas o un medio para conseguir algo.

Si la mejor tecnología se basa en un concepto erróneo el fracaso está garantizado, pero si una tecnología inferior se basa en un concepto acertado, el éxito es posible.

Por ello la rentabilidad de las aplicaciones es directamente proporcional al valor de los conceptos en los que se basa el modelo de negocio;

$$TC = TD (D + MKT)$$

TC es la Tasa de Crecimiento / TD es Transformación Digital / D es la Digitalización / MKT es Marketing tanto Digital como el Tradicional.

*La TD es un factor multiplicador.

Las aplicaciones son tecnologías de la información, cada vez son menos diferenciales y por si solas no te otorgan una ventaja.

¡Pero que no te confundan! las empresas necesitan evolucionar y rápido, no simplemente digitalizarse.



La zona y año cero de la Transformación Digital (TD)

El MIT (Massachusetts Institute of Technology) sitúa a la “zona cero” en el año 2009 como los inicios de la Transformación Digital con el auge de los nuevos modelos de negocios digitales “no tecnológicos” es decir: los sectores o industrias relacionados o vinculados directamente con las tecnologías de la información o TICs.

Pero es a partir del año 2019 al que se le considera el verdadero “año cero” de la Transformación Digital o Inteligencia Digital ya que es gran medida cuando se considera que afecta irreversiblemente a todos los sectores económicos e industriales en gran parte del mundo

Si bien los retos tecnológicos cambian en función de cada industria y de cada empresa, todos los negocios del mundo sean pequeños o grandes tienen en común que deben adoptar nuevos modelos de negocio digitales, bien integrándolos como complemento de su modelo tradicional o bien como negocio y estrategia independiente al negocio físico.

Los profesionales de Internet se obsesionan con el concepto “herramienta digital”, cuando realmente el futuro de las empresas está en el término “transformación”.

En Idonms sabemos muy bien lo que necesitan y buscan las empresas por lo que nuestras Franquicias/Agencias asesoran a sus clientes a otro nivel y en otra liga. Ayudamos y orientamos a los clientes en su verdadero reto para su modelo de negocio digital y no nos limitamos solo a ofrecerles aplicaciones.

Como Franquicia/Agencia Idonms te diferenciarás de los demás freelance o profesionales de servicios de Internet, bien sean estos diseñadores de web/programadores de tiendas online y webs o Community Manager o servicios de posicionamiento. Una Franquicia/Agencia Idonms va mucho más lejos y con un Valor Añadido para el cliente que es inalcanzable e inimaginable para otros profesionales.



Con Idonms dominarás las verdaderas claves y conceptos con las que puedes ayudar a lograr al éxito de las empresas en Internet, la Transformación Digital.

40

...Y PARA TERMINAR HE AQUI UN RESUMEN DE LA FRANQUICIA IDONMS

1-Concepto de negocio exitoso y 100% replicable desde tu casa o un pequeño despacho. Con metodología y con la plataforma que todo profesional querría tener.

2- Serás totalmente diferente en el mercado y **serás el profesional favorito de las PYMES**. Contarás con un know-How muy potente. ¡Garantizado!

3- Nuestro método proporciona **un altísimo valor añadido a las empresas**, ¡y desde el 1º contacto con ellas! El 99% de las empresas que lo conocen quedan gratamente sorprendidas y satisfechas y con una conversión a clientes del 60%.

4-Metodología de ventas que adoptándolo fielmente para tu Agencia puedes llegar a tener una importante cartera de clientes con ingresos muy importantes. **Nuestro Plan de Marketing y plataforma de Cotizaciones trabajará por ti ahorrándote cientos de horas de trabajo al año**, el mismo que aplicamos nosotros de forma muy exitosa, te encuentres donde te encuentres con solo tener acceso a Internet.

4 1

5-El Retorno de la inversión puedes conseguirlo **incluso antes de los 3 primeros meses**, en función de tu perfil. Contarás con altos márgenes y tarifas para empresas Low Cost y adaptadas al coste de vida de tu país y región.

6-No cobramos royalties, Idonms solo gana si tu ganas. Tú no eres nuestro cliente. Tu estatus con nosotros es otro, **eres nuestro Partner** y por lo tanto, tienes acceso a todo lo que seamos capaces de darte. Si tu ganas, nosotros también.

7-Puedes hacer crecer tu Agencia en función de lo que desees. **El Sistema trabaja para ti ayudándote a duplicarte** aunque no estés activo. Te damos todo lo necesario para que tu empresa crezca. No tienes que improvisar nada, ni inventar nada. Aplicando nuestro Sistema **3 de cada 5 empresas podrán ser tus clientes**. El Sistema y nuestro soporte te permitirán estar centrado solo en la parte de hacer crecer tu negocio, es decir en el valor añadido, sin pérdidas de recursos y horas que no producen.

8-Puedes **traspasar tu Agencia IDONMS**, como garantía de inversión y con plusvalía.

Gracias por tu atención y esperamos verte pronto dentro de nuestra organización.

Para más información puedes contactar con: **info.usa@idonms.com** a la atención de la **Srta. Elena Rivera**