

# VIVIR

## VILLAVEVERDE

Sigue comprando en tu barrio SEPTIEMBRE 2020

### GUIA **Básica** DE DIGITALIZACIÓN PARA PYMES Y AUTÓNOMOS

[WWW.VIVIRVILLAVEVERDE.COM](http://WWW.VIVIRVILLAVEVERDE.COM)

CON LA FINANCIACIÓN DE:



# ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>Presentación</b>	<b>3</b>
<b>En palabras de un experto</b>	<b>4</b>
<b>Actitud hacia lo nuevo</b>	<b>5</b>
<b>Hardware y comunicaciones</b>	<b>6</b>
<b>Página Web y sus errores</b>	<b>7</b>
<b>Dominios en Internet</b>	<b>8</b>
<b>Acudir a un Community Manager</b>	<b>9</b>
<b>Firma electrónica o digital</b>	<b>10 - 11</b>
<b>Correo electrónico en el negocio</b>	<b>12</b>
<b>Tienda física y on line</b>	<b>13</b>
<b>Contactos inmediatos en Whatsapp</b>	<b>14</b>
<b>Facebook es un canal de contacto</b>	<b>15</b>
<b>Fotos y vídeos en Instagram y mucho más</b>	<b>16</b>
<b>You Tube o la TV que ya ha llegado</b>	<b>17</b>
<b>Otros recursos</b>	<b>18</b>
<b>Glosario</b>	<b>19 - 20</b>
<b>Ejemplos de página Web de los establecimientos de Villaverde</b>	<b>21 - 23</b>

# PRESENTACIÓN

## Presentación

Esta guía pretende promover el uso de Internet en el ámbito profesional de las Pymes y Autónomos. Porque Internet es un camino hacia el futuro, que en gran medida ya lo vivimos como presente. Y además es un canal de negocio, es una ventana al mundo global paralelo en el que "o estás o no existes".

Desde la asociación lo hemos entendido y por eso disponemos de una página Web ([www.vivirvillaverde.com](http://www.vivirvillaverde.com)), un espacio en facebook ([facebook.com/RutadelastapasdeVillaverde](https://facebook.com/RutadelastapasdeVillaverde)), varios correos electrónicos según el propósito ([vivirvillaverde@gmail.com](mailto:vivirvillaverde@gmail.com) - [tapasvillaverde@gmail.com](mailto:tapasvillaverde@gmail.com)), la firma electrónica, un canal de You Tube que hemos creado recientemente y que estamos alimentando. Y además utilizamos el Whatsapp desde el móvil o desde el ordenador.



Aunque el inglés es el idioma con más protagonismo en el mundo de Internet, estos nuevos términos ya están siendo incorporados a nuestro lenguaje más cotidiano. Así que no debe ser una barrera para los que todavía no os "atrevéis" a pasar la frontera de lo que podemos llamar la "digitalización". A través de este proceso de digitalización un comercio local pero puede tener una proyección global.

Hemos podido comprobar las carencias en esta campo de muchos autónomos, por eso os animamos desde las páginas de esta humilde guía, a incorporar las nuevas tecnologías en vuestros negocios porque será positivo y rentable.

Y agradecemos a la Comunidad de Madrid el apoyo que nos ha dado para poder editar esta publicación. Y nos iremos viendo cada vez más digitalizados.

## Autónomos Villaverde

"Ser despedido por Apple fue la mejor cosa que me pudo haber pasado. La pesadez de ser exitoso fue reemplazada por la ligereza de empezar nuevamente. Me liberó para entrar en uno de los periodos más creativos de mi vida."  
**(STEVE JOBS)**

"Internet facilita la información adecuada, en el momento adecuado, para el propósito adecuado."  
**(BILL GATES)**

## EN PALABRAS DE UN EXPERTO

Entre nuestros colaboradores y empresarios, algunos nos inspiran y apoyan con sus ideas y experiencias. Este es el caso de Daniel que nos planteaba la importancia de digitalizarse en estos términos animándonos a la digitalización.

“La pandemia ha puesto de manifiesto la situación de muchas empresas que se encuentran ancladas en el pasado, en cuanto al uso de tecnología se refiere. Ha llegado el momento de digitalizarse para superar esta crisis y salir con bases sólidas de ella.

El comportamiento del consumidor está cambiando a un ritmo sin precedentes, tanto en los comercios físicos como en el Ecommerce, y hay que dotarse de los recursos tecnológicos con los que el cliente contacta y compra con el comercios, ya sea a través de Whatsapp, mail, página web, redes Sociales, etc etc.

Es importante marcar una hoja de ruta de digitación en consonancia al sector y en la medida de nuestras posibilidades.

A día de hoy existen numerosas posibilidades de formación, subvenciones, aplicaciones que de una forma sencilla, económica y escalable posibilita que tu cliente contacte directamente por otras vías que tu tienda física.

Casos concretos, durante la Pandemia ha habido un 25 % de incremento en las compras por Internet en los Mercados Municipales, la “comida a domicilio” se ha consolidado y ha crecido un 30% por ciento. No dejes de pasar más oportunidades, agárrate al futuro y digitalízate.”



# ACTITUD HACIA LO NUEVO

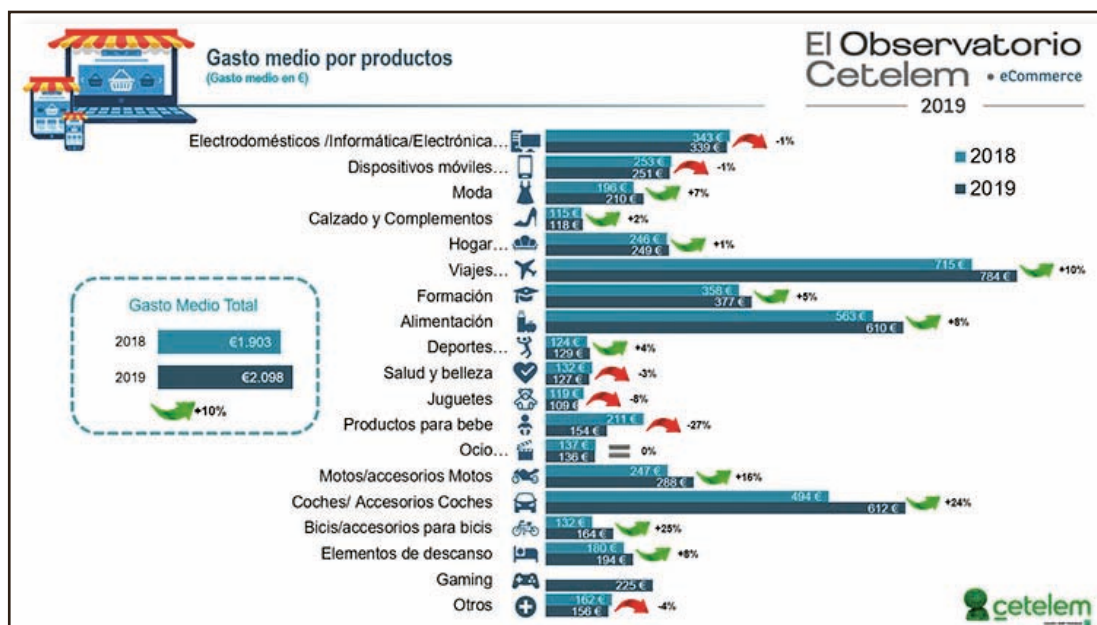
Por qué hay que perder el miedo a Internet: Para los no han nacido en los últimos 15 ó 20 años, internet puede ser un mundo desconocido lleno de desconfianza en el que cuesta entrar.

Pero el empresario que quiera estar actualizado tiene que hacer un esfuerzo por familiarizarse con las nuevas tecnologías y especialmente con INTERNET. En esta guía vamos a acercar ese mundo al empresario.

Dedicarle tiempo: Se requiere dedicar un tiempo para adaptarse. Ese tiempo será bien empleado y rentable, pero hay que reservarlo para esta tarea, una más en la que se ven envueltos los empresarios.

Qué hacen tus clientes: Los clientes cada vez usan más las nuevas tecnologías, tanto los móviles como el ordenador como Internet. Es la forma en la que se realizan muchas transacciones, y cada vez más.

Por lo tanto los clientes ya están dando ese paso de entrar en la nueva era de la digitalización. ¿Les vas a acompañar?



# HARDWARE Y COMUNICACIONES

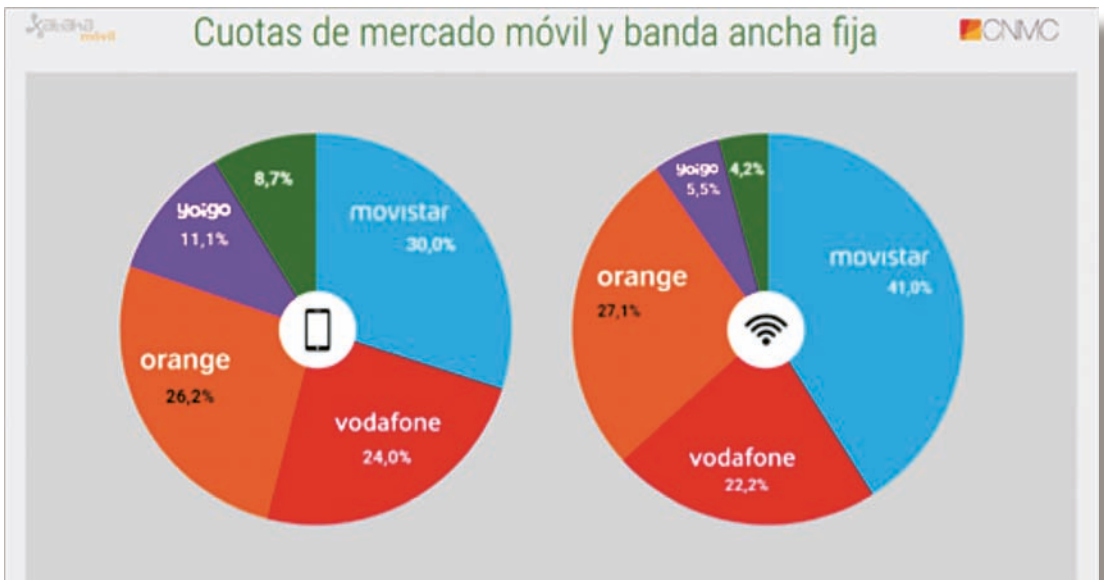
Inevitablemente, la digitalización está vinculada a la “máquina”. Llamamos máquina en este contexto, al ordenador, al móvil, a los equipos en los que nos apoyamos para esta actividad.

Aunque las analogías son insuficientes, en general, a los equipos físicos se les llama Hardware. Es como el cuerpo para una persona.

El software son los programas, también llamadas aplicaciones o APPs en el medio de los móviles. Es como la información que circula por cerebro de manera organizada con un propósito.

Quién es quién en las comunicaciones: Todas las compañías de telefonía ofrecen, junto a las líneas de voz, la opción de datos de forma limitada, es decir la posibilidad de utilizar Internet en cualquiera de tus dispositivos. La opción Wifi es la que te permite no consumir esos datos que has comprado. Pero no todas las compañías ofrecen la misma cobertura.

**Consejo:** Asegúrate de que estás comprando lo mejor se adapta a tus necesidades, que no siempre es lo más barato a corto plazo.





# PÁGINA WEB Y SUS ERRORES

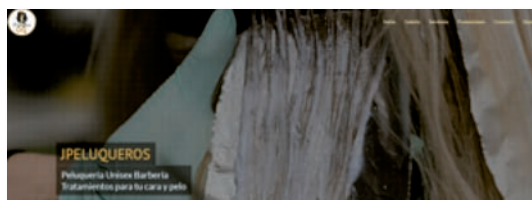
Este escaparate al mundo que suponen las páginas Web, deben estar bien hechas porque en ellas "leen" los consumidores, las instituciones y la competencia.



Para la confección de una página Web se puede recurrir a un profesional. Como para cualquier servicio, elegir a un profesional no es siempre tarea fácil.

Un buen diseño ya no es caro. Se caracteriza por ser sencillo, intuitivo para la navegación (se llama así a moverse por la página) y sobre todo que ofrezca la información que te interesa, rápida y clara de leer.

Casi todas las empresas de alojamiento (hosting) ofrecen plantillas para crear tu web. Otra forma de diseñar páginas web es la plataforma Wordpress, que es más complicada de manejar que las plantillas.



Errores frecuente: Es frecuente que algún amigo o familiar esté dispuesto a hacer-te la página Web... No sucumbir a esta propuesta es complicado. A veces es una forma de "lanzarte" al mundo de Internet, pero frecuentemente el resultado es de poco interés para el negocio, salvo que este colaborador próximo sea un profesional del sector.



Habría mucho más que decir pero esto es clave.

**Consejo:** Ponte en manos de un diseñador de páginas Web que no se quede en los efectos visuales y no te dejes llevar por las modas. En Internet hay que estar ... pero no de cualquier forma.



# DOMINIOS EN INTERNET

Simplificando diríamos que el dominio es el nombre por el que te encuentran en Internet, por ejemplo los consumidores.



El nombre hay que pensarlo bien. Esos nombres pueden terminar con el término .com (el más extendido y generalmente el más caro), .org (más propio de instituciones), .net (pensado para formar redes de interesados en un tema), y muchos más.

Sea cual sea el dominio que elijas, deberás alojarlo en un servidor (que es un ordenador especial que tienen las empresas proveedoras de estos servicios) y pagar por ello una cantidad dada año para seguir teniéndolo disponible.

Las empresas de alojamiento también ofrecen dar de alta el dominio. Además de otros servicios adicionales como cuentas de correo electrónico, más o menos espacio en sus ordenadores para tu página web, seguridad para tus comunicaciones por Internet, posicionamiento en los buscadores,... y otros servicios que el asesor te podrá explicar.

Otro coste es el alojamiento (hosting) de la página asociada a ese dominio. Es frecuente que las empresas de alojamiento te cobren mensualmente. Esta es una práctica muy utilizada en Internet, el pago periódico. De esta forma la carga financiera es menor que si se pagara el coste de todo un año en un solo pago.

**Consejo:** Es conveniente contratar el alojamiento con una empresa que ofrezca un buen servicio de apoyo al cliente y pueda resolver sus dudas.

**IONOS** by **T&T**

**Hostalia.**

 **dinahosting**



## ACUDIR A UN COMMUNITY MANAGER

El Community Manager (gestor de la comunidad) es el perfil profesional que se responsabiliza de desarrollar, gestionar y mantener la comunidad social en Internet de una empresa, negocio, organización o marca. Seguramente, al principio, no necesitas los servicios de un profesional de la dinamización y actualización de tus contenidos. Pero si Internet acaba siendo un buen canal de venta, o te pones tú directamente a cambiar contenidos, a insertar fotos,... o se lo subcontratas a un experto, que a la larga te saldrá más barato.

Como en este terreno necesitas apoyo, la función del Community Manager es desarrollar la estrategia para, de forma más rentable, tener la visibilidad y el contacto con potenciales clientes. Esta actividad está muy vinculada al marketing, del que muchas veces el cliente, comerciante, autónomo,... es más conocedor por experiencia que el mismo Community Manager.

Sin embargo, una campaña en Internet, por ejemplo, requiere conocer bien el medio, además de emitir mensajes correctos y eficientes hacia el cliente potencial.

Aunque desde 2011 se celebra el Día Internacional de Community Manager, también en este nuevo servicio hay mucho que aprender y este "campo" está sembrado de "aficionados" que todavía no dan frutos.

Otro aspecto destacado en el que el Community Manager puede asesorarte o al menos orientarte, es en materia de seguridad, cuestión cada vez más importante cuando se accede a Internet con el objetivo de obtener resultados comerciales.

**Consejo:** Contrata los servicios especializados de alguien que te demuestre que entiende tu negocio.



# FIRMA ELECTRÓNICA O DIGITAL

Si eres empresa debes tener una firma electrónica. Y si no lo eres, debes también tenerla para realizar con agilidad multitud de gestiones por Internet.



Los autónomos también deben tener la firma electrónica para realizar las gestiones administrativas con la administración, independientemente de que tu gestor o asesor empresarial pueda disponer de ella.

exportar a otro equipo. Por lo tanto, una firma electrónica puede estar en varios equipos a la vez. Por ejemplo, en el tuyo y en el del asesor.

Además, la firma se descarga en el ordenador en el que se solicita pero se puede

La mejor forma de conseguir la firma electrónica es a través de la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre. Y concretamente a través de su departamento denominado CERES. (CERTificación ESpañola)



Se debe solicitar y descargar desde el mismo ordenador. Y no todos los navegadores sirven para hacer estas gestiones. Internet Explorer y Mozilla Firefox son los que funcionan.

Los pasos son sencillos. En primer lugar debes dirigirte a la FNMT (Fundación Nacional de Moneda y Timbre) y buscar el apartado CERES. Si tecleas CERES directamente en el buscador, también llegarás al mismo sitio.

Después debes solicitar el certificado como persona física, si eres autónomo, o como persona jurídica, si eres una empresa. Nos centraremos en los autónomos.

Una vez solicitado, dispones de quince días para identificarte en una delegación de Hacienda, o de la Seguridad Social. Los centros a los que puedes ir pidiendo cita previa están recogidos en esta misma página.





# CORREO ELECTRÓNICO EN EL NEGOCIO

Después de que decayera el uso de las cartas en papel, el nuevo formato de comunicación del correo electrónica ha expandido y abierto nuevas posibilidades de comunicación. Por eso el correo electrónico se ha convertido en un canal con un gran potencial de llegar a muchos más, cliente en este caso.

Esta técnica de presentar los productos y servicios a través del email ha evolucionado mucho. Si te interesa profundizar echa un vistazo a la breve historia gráfica que te presentamos en la imagen.



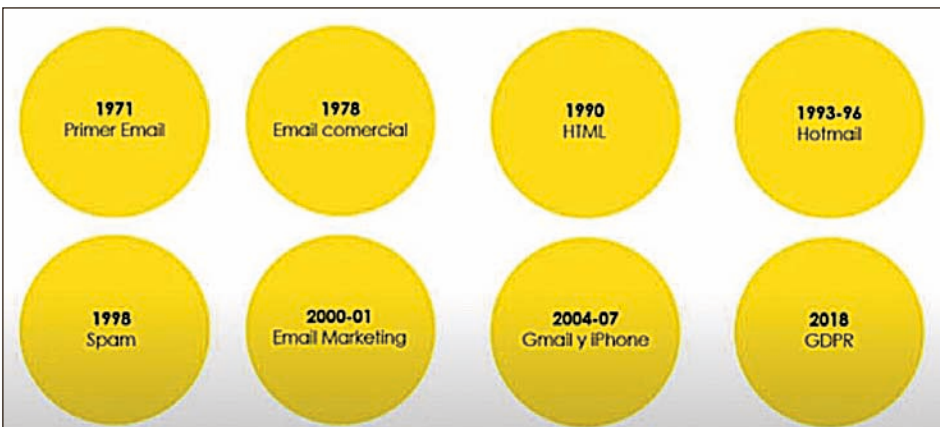
Para que todos te puedan localizar no se puede jugar a despistar. Utilizar nombres para el correo electrónico "normales" para que los demás te puedan recordar o para que te entiendan los teléfono cuando lo pronuncies.

Lo normal y aconsejable es disponer de varios correos para no mezclar temas personales con temas profesionales. Además, actualmente, hay una proliferación de correos que incluso son emitidos por "máquinas informáticas" y por procedimientos masivos de envío que desvirtúan el sentido de la comunicación.

El correo electrónico se descarga a través de un programa que lo gestiona y que debe estar cargado en el ordenador o en el móvil o en otro dispositivo. En esos programas puede

**Consejo:** Los correos gratuitos vinculados a un contrato de telefonía tienen la desventaja de que si cambias de compañía de telefonía tienes que mantener su dominio

*Fuente: Enrique Muñoz. Digital Marketing Strategist en Barrabés.biz*



# TIENDA FÍSICA Y ON LINE

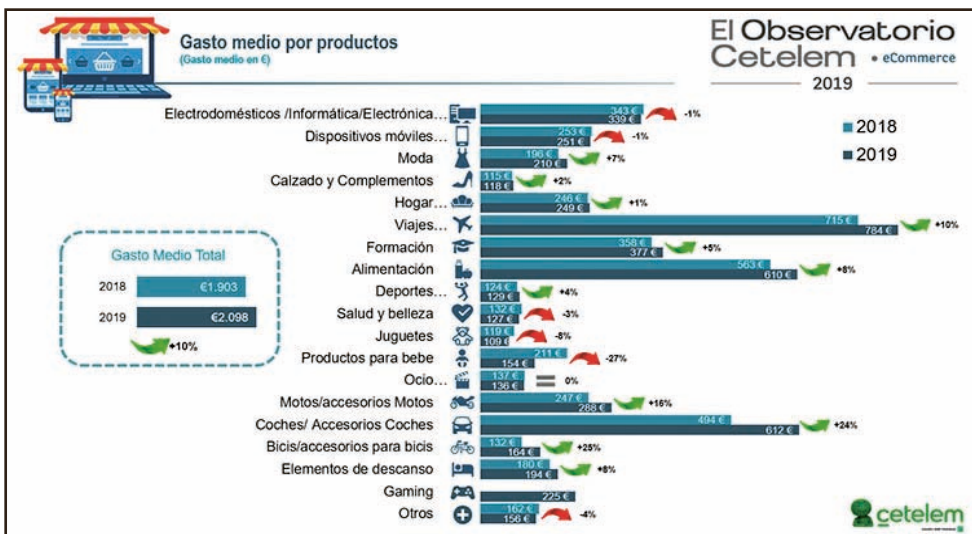
Cada vez más se compra por Internet. Poco a poco irás comprobando que si vendes “cosas”, sobre todo “no perecederas”, la tienda on line es un canal que te hace salir de tu entorno local. Si vendes servicios bajo pedido, pensemos en un restaurante, en una peluquería, Internet también puede ser un canal útil de contacto con el mundo y tus clientes. Ojo, pero también con los que quieren venderte a ti.

Los sistemas de pago ya son fiables pero requieren la intervención de un especialista que te oriente.



De acuerdo a una encuesta realizada por el Observatorio Cetelem de e-commerce, “el 27% de encuestados afirma realizar una o varias compras por semana, destacando por encima de la media aquellos compradores con edades comprendidas entre los 35 y 44 años. El 21% declara realizar compras por internet una vez cada 15 días, y el 25% una vez al mes, dos puntos porcentuales más que en 2018.” Estos datos deben hacernos pensar que la tendencia de compra a través de tienda online está creciendo de forma significativa, especialmente en esta etapa de confinamiento en la que estamos envueltos.

**Consejo:** Una tienda on line no vende sola por el hecho de estar en Internet hay que comprender los mecanismos de compra de tus potenciales clientes a través de Internet.



## CONTACTOS INMEDIATOS EN WHATSAPP

Esta aplicación forma parte de las denominadas "redes sociales". Además de los mensajes de texto e imágenes que todos conocemos, facilita el intercambio de documentos, datos de contactos de la agenda, ubicaciones a las que quieres ir o donde ya estás,...

Se utiliza mayoritariamente en el móvil, pero a través del ordenador también se puede utilizar con una ampliación de posibilidades para la gestión.

Los que nos hemos familiarizado con Internet o con la informática en general, o los que usamos diariamente el móvil como herramienta de comunicación en el ámbito personal o profesional, ya no concebimos la vida sin esta aplicación. Sociológicamente tiene un impacto enorme, especialmente en los más jóvenes. Pero no solo en ellos. Los adultos también hacemos uso de esta herramienta diariamente y con mucha frecuencia. También forma parte de un recurso de comunicación en el ámbito profesional por su potencial de intercambio de información. Efectivamente, a través de Whatsapp podemos hacer llegar instantáneamente un documento, incluso siendo pesado, es decir ocupando muchos bytes, a cualquier receptor.

Reuniones virtuales: Además, esta aplicación permite formar grupos y mantener reuniones virtuales con hasta 8 participantes. Todo esto es "de momento", porque la aplicación, como casi todo en Internet, está evolucionando a una velocidad vertiginosa.

Incorpora esta herramienta a tu rutina de comunicación, pero ten en cuenta que hay que hacer un buen uso de ellas.

**Consejo:** Optimiza el tiempo de uso de Whatsapp para no tener la sensación de que estas nuevas tecnologías solo sirven para hacernos perder el tiempo. Utiliza el Whatsapp Web, es una gran herramienta.



# FACEBOOK ES UN CANAL DE CONTACTO

Facebook surgió como una plataforma para establecer relaciones personales entre universitarios. Actualmente se ha convertido en una plataforma que ofrece un espacio individual en Internet, en el que las personas o las empresas que usan FACEBOOK puedan exponer ideas, pensamientos, fotos, vídeos, ... cualquier elemento que quieran proyectar hacia los demás. El espacio en el que se colocan los mensajes se suele llamar MURO.



Crear una página de Facebook para empresas es muy sencillo y tiene muchas ventajas respecto a usar tu perfil personal. Sin embargo, es un error muy habitual en muchos negocios utilizar un perfil personal en Facebook. La mayoría de las veces se hace por desconocimiento sobre Facebook para empresas o por no saber cuál es la diferencia entre un perfil personal y una página de empresa. Facebook se convierte en una red en la que el administrador, es decir el promueve la "página", puede o no admitir a sus "seguidores". Por lo tanto es una red social con filtro.

Para aquellos que conocen y frecuentan Facebook, se convierte en una rutina leer lo que sus contactos de la red colocan para su difusión.

**Frescura:** Una de las características de Facebook, es la frescura del contacto. En el caso de un negocio de comercio, las ofertas pueden encontrar un canal en Facebook. Si lo que gestionamos es un establecimiento de hostelería, se puede colocar, por ejemplo el menú del día o una oferta especial para los seguidores.

**Consejo:** Si tienes un negocio o eres un profesional y usas tu nombre como marca personal, crea una página de Facebook para empresa.



# FOTOS Y VÍDEOS EN INSTAGRAM Y MUCHO MÁS

La plataforma surge como una red social en al que compartir fotos y vídeos. Actualmente es propiedad de Facebook, pero estas integraciones o fusiones son pasajeras y anecdóticas en el mundo de los negocios vinculados a Internet, aunque conviene conocerlas. Algunos de sus mensajes son: "Te acercamos a las personas y las cosas que te encantan"; "Nos comprometemos a fomentar una comunidad segura y solidaria para todos".

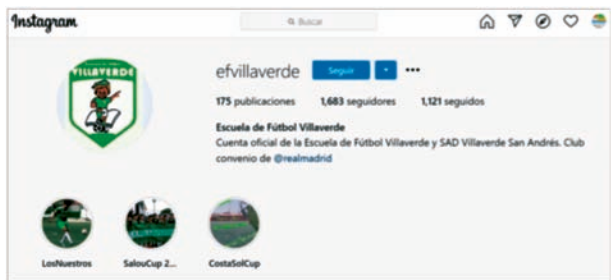


Actualmente, como está ocurriendo con otros portales, plataformas, aplicaciones,... acaba extendiendo su uso al ámbito comercial. Es decir se convierte en un canal más de comunciación.

En este caso y hasta ahora, Instagram es muy usado entre los más jóvenes para su socialización. Por lo tanto, es un espacio de comunicación con un público familiarizado con las redes sociales.

Constituye una buena y sencilla fórmula para "subir" ofertas o fotos con productos o servicios que se quieran promocionar.

**Consejo:** Crea un perfil adecuado a tu negocio y promueve que se sepa que dispones de este perfil en todas tus espacios en Internet.



# YOUTUBE O LA TV QUE YA HA LLEGADO

Plataforma para alojar vídeos, se está convirtiendo en una alternativa a la TV. Es probablemente la herramienta y el canal más potente de intercambio de ideas, experiencias,... Aunque hay otras plataformas como VIMEO, You Tube es la más popular.

Cualquier puede subir un vídeo a You Tube sin más que abrir una cuenta. Al abrir una cuenta se abre la posibilidad de iniciar un canal con los contenidos que poco a poco se vayan subiendo.

Algunas personas (llamados youtubers) o grupos o incluso instituciones, usan You Tube para difundir mensajes, ideas, discursos, propuestas, debates, reportajes, procedimientos técnicos de cualquier tipo, charlas o descripción de productos o servicios.

Desde las páginas web también se colocan enlaces a You Tube, reforzando así el alcance de los vídeos.

Los establecimientos comerciales utilizan You Tube de varias formas, pero una de ellas es conectando la página Web a un canal.

You Tube o cualquier plataforma similar, será una buena opción para transmitir lo mejor de un establecimiento, reforzando la imagen de marca.

Puede utilizarse como una tarjeta de visita inmejorable. Por eso se está convirtiendo, cada vez más, en una herramienta imprescindible a integrar en la página Web, por el impacto que supone la imagen en movimiento entre los espectadores, futuros clientes.

El coste de un vídeo corporativo es asumible por cualquiera que haya decidido acceder a Internet como canal de ventas.

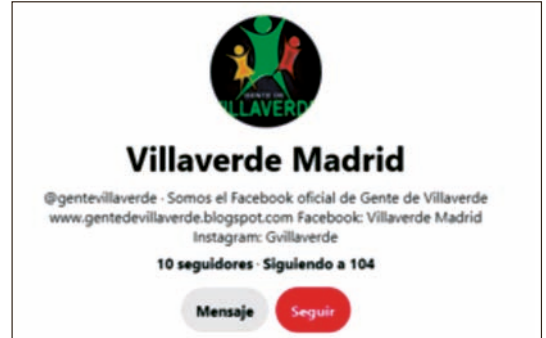
**Consejo:** Si quieres subir un vídeo para promover tu negocio ponte en manos de profesionales que potenciara tu imagen.



## OTROS RECURSOS

Debido al escaso espacio del que disponemos en esta guía, no abordaremos la explicación de otros recursos que nos ofrece Internet. Pero sólo a efectos de nombrarlos, señalaremos:

- *LinkedIn* (red de profesionales organizados por grupos de interés)
- *Twitter* (con la limitación de los 140 caracteres, de momento, permite el intercambio de mensajes o comentarios sobre noticias).



Actualmente es un canal para las redes sociales que se segmenta en función de lo que los seguidores elijan. Se orienta más hacia mensajes de carácter político y social. O en algunos casos hacia una marca, personal o de empresa.

- *Pinterest* (Plataforma en la que encontrar miles de imágenes inspiradoras por temas). Sus imágenes se llaman pines. Sigue el mismo formato de muchas plataformas: seguidores, mensajes, fotos,....
- *Skype* (una forma sencilla de acceder a las video conferencias)...





## GLOSARIO:

A continuación presentamos un breve glosario de términos que necesitamos conocer para ampliar nuestra cultura informática.

**ADSL:** (Asymmetric Digital Subscriber Line). Línea de abonado digital asimétrica. Tecnología de transmisión que permite usar la línea telefónica convencional o con fibra para conectar con Internet.

**Android:** Es un programa que hace funcionar el móvil, no el iPhone con el que es incompatible. Su rival principal es un programa que saldrá próximamente promovido por la empresa HUAWEI

**Aplicación móvil (app):** Aplicación informática diseñada para ser ejecutada en teléfonos inteligentes, tabletas y otros dispositivos móviles. Puede ser de pago o gratuita

**Base de datos:** Es un conjunto de datos ordenados para ser usados por medios informáticos. También las bases de datos se usan en la programación de aplicaciones informáticas. Los datos de los clientes constituyen una BBDD que tienen una protección de acuerdo a las leyes que deben ser conocidas y respetadas.

**CLIC:** Cada pulsación del ratón

**Código QR:** Los códigos QR, son un tipo de códigos de barras bidimensionales. A diferencia de un código de barras convencional, la información está codificada dentro de un cuadrado

**Dirección IP:** Cada ordenador conectado a la red tiene un número único que lo identifica en la red. Este número es la dirección IP

**Email:** El primer correo electrónico se mandó en 1971 y el primer email comercial se lanzó en 1978. Las direcciones de correo llevan el @.

**Gmail:** Es un correo gratuito proporcionado por Google que aparece en 2004

**Google:** Es el buscador más extendido en Internet

**Hotmail:** Es un correo gratuito proporcionado por Microsoft que se hizo muy popular

**HTML:** Lenguaje que se utiliza desde 1990 en Internet

**Huawei:** Empresa de capital chino muy extendida en dispositivos móviles

**Internet – Intranet:** Internet es el espacio digital, una red mundial,

que todos conocemos y con la que estamos familiarizados, en el que podemos realizar todos los procesos de comunicación, gestión o de captar de información. Una Intranet es una red privada, generalmente para una empresa.

Iphone: Es un dispositivo creado por la empresa Apple que funciona con un programa espacial, sólo compatible para los dispositivos de Apple.

LOPD: Ley Orgánica de Protección de Datos. En internet y para el envío de e-mail tiene una especial aplicación.

Microsoft: Empresa de desarrollo de software

Newsletter: Envío periódico, o no, de información a los clientes o a un colectivo.

PAY PAL: Uno de los sistemas de pago utilizados en las tiendas online

ROI: Retorno de la inversión

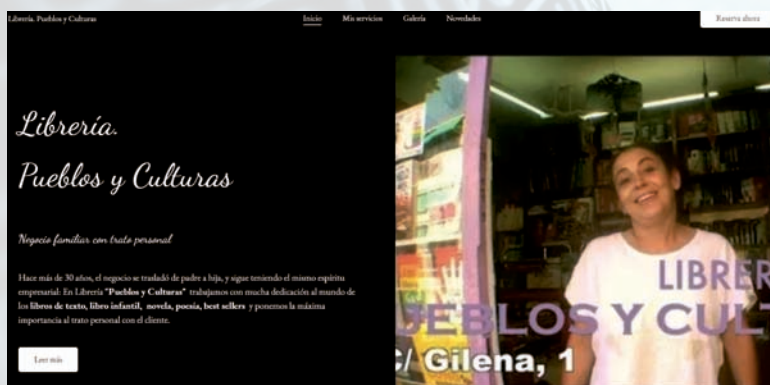
SPAM: Correo no deseado. Aparece en 1998. También se llama correo basura.

Webinar: Conferencias en directo por Internet que se usa para la formación o para la presentación de productos. También se pueden grabar para ser visto con posterioridad. Hay varios sistemas y todos muy sencillos y funcionales.

WI-FI: Abreviatura de Wireless Fidelity. Se utiliza como denominación genérica para los productos que incorporan cualquier variante de la tecnología inalámbrica.

WIRELESS: Es el sistema de comunicación entre dispositivos sin cables. Por ejemplo, tu ordenador puede estar conectado con la impresora a través de un cable o por wireless sin cables.

## EJEMPLOS DE PAGINAS WEB DE VILLAVERDE







¿Le gustaría siempre utilizar un tinte?

Busca en nuestro catálogo

PAPELERIA y Belle Artes *Regal*

[Bellas artes y manualidades](#) | [Papelería](#) | [Regalos y regalos](#) | [Ofertas y promociones](#) | [Librería / Libros en línea](#)

### Bellas artes y manualidades

Pintura, soportes, auxiliares, herramientas y todo lo necesario para dar rienda suelta a tu creatividad...

**Productos destacados**

Frutas frescas. Con ellas, ¿cómo lo comes? *Más de 100 recetas fáciles, creativas y ricas de tu pedáneo.*

[QUIENES SOMOS](#) | [DONDE ESTAMOS](#) | [TIENDA ONLINE](#) | [DISTRIBUIDORES FRANQUICIA](#) | [COMO COMPRAR](#)

Mundifruit

Inicio > Contacto

### Contacto

**Mundifruit**

**UBICACIÓN**  
#7 Paralela Marín de la Calle, 47 28041 Madrid

**CÓMO LLEGAR**

**CONTACTO**  
Correo: mundifruit@gmail.com  
Teléfono: 91 467 22 76  
Teléfono: 688 68 97 54  
Fax: 91 508 57 54

**HORARIO**  
Lunes a viernes: 10h - 19h

**Solicitar más información**

Nombre:

Apellido:

Correo:

Estoy interesado en saber más y recibir ofertas de productos. Me gustaría recibir información de otros productos en mi correo electrónico de forma constante en nombre de Mundifruit de los días 28/05/2020

**ENVIAR AHORA**

**Mundifruit**

**UBICACIÓN**  
Marín de la Paralela, 47 (Madrid)

**CONTACTO**  
Correo: mundifruit@gmail.com

**HORARIO**  
Lunes a viernes: 10h - 19h

**Matas**

ARTESANOS DEL IBÉRICO DESDE 1916

IDENTIFICARSE Carr: 0,00€

INICIO [QUIENES SOMOS](#) [NOTICIAS Y OFERTAS](#) [TIENDA ONLINE](#) [RECETAS](#) [CONTACTO](#)

**PRODUCTOS**

- JAMONES
- PALETAS
- LOMOS
- CHORIZOS
- SALCHICHONES
- LONCHEADOS
- OFERTAS
- SELECCIÓN GOURMET
- CAJAS REGALO
- OTROS PRODUCTOS

**LONCHEADOS** | **JAMONES** | **SELECCIÓN GOURMET** | **PRESENTACIÓN PARA REGALOS**

*La gran variedad*  
**LOS MEJORES PROFESIONALES**

Un mundo de productos artesanos para tus momentos más especiales

**The Benevolent Butcher: Bacon**







CON LA FINANCIACIÓN DE:



**Asociación Autónomos Villaverde**  
Paseo de Alberto Palacios, 13 - 28021 Madrid  
Móvil: 630 957 382 - CIF: G86287299