

Buenos días. Os presento a Jorge López, que eh está aquí representando Cudeca. Hemos puesto un pequeño vídeo para que tengáis una idea de a qué se dedica esta organización y él se va a encargar un poco de contaros cómo funciona y qué problemas tienen que podemos nosotros eh usar en las diferentes asignaturas para ver cómo se puede resolver esos problemas. ¿De acuerdo? Entonces, no voy a tardar más. Jorge, buenos días.

Bueno, hemos querido poner este pequeño vídeo cortito de hace unos cuantos años porque fue cuando cumplíamos 20 años. Por ejemplo, el número de tiendas que habéis visto que ponía 12, creo, ahora 13, ahora hay 32 y hay tres más en proyecto. Es la parte más importante con la que nos sustentamos, pero como habéis visto también en el vídeo, tenemos otras formas de ingresar fondos.

Nosotros lo que hacemos es dar cuidados paliativos en la provincia de Málaga de forma totalmente gratuita, pero eso no significa que no necesitemos dinero porque nuestros médicos están contratados, nuestros psicólogos están contratados, nuestro personal de tienda, una parte está contratada, no podemos funcionar con gente que preste su tiempo porque es imposible que nos presten 8 horas al día durante todo el año.

Entonces, contamos con voluntarios, pero que vienen 4 horas, un día a la semana. Por eso tenemos ahora mismo no 600 sino 11 voluntarios. ¿Vale? ¿Qué hago yo en CUDECA? Bueno, yo en Cudeca estoy, no soy sanitario. Yo vengo del del campo del mundo del espectáculo de producciones de conciertos, eventos y en Cudeca lo que hago son eventos solidarios. Tenemos un equipo, somos cinco personas, llevamos la comunicación y la captación de fondo. ¿Se oye bien? Sí.

Es que por aquí hay mucha reverberación

y

entonces nosotros, como os digo, recaudamos un cerca de 600 700,000 € al año en nuestro departamento solo haciendo eventos. Los eventos no los hacemos nosotros solos. Nosotros hacemos tenemos dividido el departamento en eventos internos y eventos externos. Yo llevo la parte de eventos internos que son los que hace la propia CUDECA, como el día 8 que tenemos un concierto en el teatro Cervantes. Hemos contratado un artista que nos ha dejado un buen precio su caché y hacemos un concierto y recaudamos. El Ayuntamiento nos cede el teatro y ellos ponen su portal de venta que es unquet.

Luego tenemos otros eventos que hace la comunidad con nosotros. Por ejemplo, tú mismo mañana dices, "Quiero ayudar a Codeca porque han ayudado a mi familiar o a un amigo y quiero ayudarles a que sigan ayudando a otras personas." Y voy a hacer, pues, por ejemplo, una fiesta. Tú tienes un local que conoces que se puede alquilar, hablas con el dueño, te lo cede gratuitamente y tú vendes entradas, haces una fiesta y lo que recaudas lo llevas a CDEC con donación. Nosotros, ¿qué hacemos? ayudar a esta persona a que desarrolle el evento lo mejor posible y dentro de unos parámetros que a la fundación le guste, ¿vale? Eh, por ejemplo, fiestas raras, ¿no? Eh, calendarios de desnudos tampoco, ¿vale? Hay muchas cosas que no que no nos gusta que se abran, entonces ponemos un filtro, ¿vale? Tú tienes que enviarnos una solicitud, contarnos qué quieres hacer, nosotros lo abrobamos para poner nuestra marca. cu una anécdota pequeña. Un hotel cercano a nosotros en Menal Madena hizo un calendario de todo su personal, pues en paños menores. Ellos lo hicieron por su cuenta, vendieron los calendarios, se agotaron y le sobró una caja y nos la trajeron a

Cudeca. En esa época vivía todavía John, que es la fundadora, y tuvimos que tener esa caja escondida para que no la viera, porque si ella era ese calendario, pues en fin. Eh, como decía, nosotros vendemos tickets para nuestro evento y tenemos un problema. A día de hoy usamos una plataforma que muchos conoceréis que se llama Entradiion. ¿La conocéis? ¿Habéis comprado entrada en Radiion para algún evento?

No, solo él no vaya a conciertos.

Yo voy a concierto

electrónico, pero nadie va a concierto solo

que más rollo.

Ahí hay uno que sí, ¿no? Eh, menos mal.

La música, por favor, aunque sea música electrónica. Bueno, se puede ir a un concierto de música electrónica, un concierto de música clásica, se puede hacer. Nosotros vendemos para nuestra marcha, hacemos una marcha en Venal Madena todos los años que se llama marcha por brudeca. En inglés la llamamos Walkeron y últimamente llevamos 3 años vendiendo las entradas online. La venta de entrada online está al día ya hace unos años era complicado explicarle a alguien que que la entrada tenía que comprar online. Prefería la entrada física en papel con su sellito. Eso ya no lo quiere nadie. Y si la pierdo, tienen la online. Ahora hemos cambiado.

¿Qué pasa? Que esa aplicación, ese software que utilizamos nosotros, pues es un software que nos prestan esta empresa. Esta empresa tú te registras como ONG, le dices que lo que estás haciendo es una labor social y ellos no te cobran los los gastos de gestión. ¿Sabéis lo que son los gastos de gestión en una entrada online?

Pero solo lo sabéis. Nadie más lo sabe.

Ah,

a ver si voy a tener que explicar lo que es un por o lo que es una entrada online. ¿No habes comprado nunca una

entrada online?

Ah, vale. ¿De qué?

Si no voy a conciertos, ¿de qué habéis comprado la entrada online?

Ah, deina. Cine si va? No, vale, vale.

Bueno, salí sal.

Vale, pues si os fijáis cuando compráis una entrada online, cuando compráis una entrada online, dais vuestros datos a esa empresa,

dais vuestros datos, dais vuestra tarjeta de crédito o forma de pago que elijáis, que puede ser PayPal, puede ser Bzum, hay muchas formas ya de pagar también online.

¿Qué problema tenemos nosotros? que la aplicación que usamos en Drive no me deja, a mí no me deja poner eh, por ejemplo, que sus datos los pueda utilizar yo. ¿Para qué quiero los datos? ¿Para qué quiero una fundación los datos? Bueno, nosotros tenemos un apartado de forma de captación de fondo que son los socios. Tú te puedes hacer socio de tucua. Eso es que te doy algo, no te doy nada. Yo no te doy nada, simplemente te doy un certificado de donación.

¿Alguno ha pagado Hacienda ya? algo. Tú también completo, ¿eh? Tú ya pagas hacienda, sí, encima de

[Música]

Vale. Cuando

cuando superáis cuando tenéis trabajo y superáis unos unos salarios, un determinado salario, no sé cuánto está ahora mismo, cuánto es que declara hacienda,

12,000, 15,000, 18,000 al año. Tienes que declarar la hacienda. Entonces, tú tienes que pagar impuestos porque ya te lo ha la empresa que te ha contratado está pagando. Tú tienes que declarar tu beneficio y Hacienda pues te devolverá o no. Vale, depende del IRPC. Eso es contabilidad. Eso no lo entiendo mucho, pero sé lo que lo que necesito yo. Yo necesito saber que yo a ti que me estás

dando te puedo dar un certificado de donación. Eso, ¿qué significa? que tú a Hacienda le dices, eh eh que yo he donado a Codeca como socio, le he donado al año 150 € Entonces Hacienda eso te lo desgrava, te desgrava hasta un 80%. con lo cual de al beneficioso la declaración, ¿no? Claro, en el portal de venta de entradas este yo no solamente lo no solo lo utilizo para vender entradas, también lo he utilizado, por ejemplo, para una cena benéfica que tuvimos el otro día. ¿Qué pasa? que a mí me llega que Pepe, que el nombre te lo puedo inventar, Pepe

Pepe López ha comprado cuatro entradas y ha pagado si cada entrada eran 50 € 200 € y yo no le puedo hacer el certificado de duración, tengo que intentar localizar a esa persona con los poquitos datos que me deja entradium captar, que es su email y su nombre y apellidos reales.

captar su atención de esta persona para decirle, "Eh, que te tengo que hacer un certificado, dame los datos." ¿Qué es lo que necesito yo? tener mi propia aplicación de venta, una aplicación que me permita vender tanto entradas como boletos de rifa, porque hacemos rifas o hacer un sorteo online, todo dentro de esa misma aplicación y que me permita captar esos datos, enviarle un email o un mensaje de texto, algo, comunicarme con esa persona y decirle, "Necesito usar tus datos para comunicarme contigo." Que sabéis la ley de protección de datos. ¿Conocéis alguno aparte de él?

Sí.

No levantes más la mano porque yo sé que tú ya lo sabes todo.

[Música]

Entonces, con esos datos, con ese esa comunicación que puedo tener con esa ese software, me va a facilitar a mí el poder enganchar más a esas personas para que

sigan ayudando, ¿vale? haciendo los socios, van dando la información de los eventos que tenemos próximos, han dado información de pues de la de las nuevas terapias que damos, información de cualquier tipo, ¿no?

¿Qué más os puedo decir que me viene bien entender en esa aplicación?

Eh, como decía, un sorteo Entradium, cuando tú compras en Tradium no te sale un número como el uno, el 10, el 20, te sale un número con con letras, con asterisco, con

Sí, un poco así afroérico, como dice él, ¿no? Entonces, no puedo hacer un sorteo, es más complejo, puedo [__] esos nudes y hacerlo, pero me gustaría que a esa persona le llegara un boleto de sorteo, no es como una entrada. el poder diferenciar entre tipos de eventos, una cena, un concierto. Vale, me podía ayudar por eso pues ahora mismo no sé qué más contarles de de lo que necesito. Con con eso ya me bastaría la parte de gestión la parte de gestión económica

tiene que integrar en algún en un ferro. Exactamente. Cuando esa persona compre en nuestro software, lo ideal para nosotros es que se comunique con nuestros CRM, que es nuestra base de datos, dónde tenemos la información de esas personas. Entonces, si Pepe compra cuatro entradas al concierto, que me detalle esas cuatro personas que son sus den. Claro, esto no al principio porque cuidado cuando tú compras una entrada tú no quieres dar muchos datos, ¿vale?

Entonces yo de primera con que me pongas cuatro entradas, tu DNA y tu correo y tu teléfono, me basta una casilla que yo pueda marcar, que esa persona pueda marcar y me y me deje comunicarme con él y que posteriormente una vez me comunique ya sí pueda derivarlo a un remo o directamente puedes dejar todos tus datos completos y que vaya también a hacer remas

donación que entra en ese software va directamente CRM y se genera automáticamente ese recibo de donación, ¿vale? Entonces, el flujo de trabajo es mucho más rápido para nosotros y no tenemos que estar una vez terminado el evento, recogiendo los datos, llamando a las personas, pidiéndole para hacerle el recibo de donación. Vale.

¿Conocéis alguien, algún alguna persona ha tenido contacto? Sí. ¿Algún familiar?

Sí. ¿Alguna pregunta?

el nombre, los apellidos que tenéis y los datos fiscales para hacer un recibo.

Si tú compras una entrada en entrada, ahora mismo yo no te puedo hacer recibo porque creo que lo que tengo es teléfono y eail nada más, pero con un software propio, yo a ti te pediría más datos, la dirección postal, eh el teléfono, el email, nombre y apellido, porque eso el recibo de donación cuando se generan CRM, todo eso se vuelta a Hacienda. y Hacienda reconoce las donaciones de esas personas y entonces ya hace la declaración

y además de la casilla quear para que con la persona o traer dato más que

más datos bueno ya quiere hacer de socio, tú puedes poner varias casillas de quiere hacer de socio, quieres recibir nuestro email, quiere recibir informaciones bodega, quiere hacerte voluntario, no sé, se puede se podían poner muchas muchas más cosas que ahora mismo no puedo hacer.

Imagínate ahora en Navidad tener una campaña de crowdfunding, pues a esa persona poder enviarle la información de la campaña para que nos ayuden y y así recogemos fondos.

Es un poco abrir más la comunicación, abrirla más, pero de una forma lo menos invasiva posible y lo más suave. ¿Habéis recibido alguna vez una llamada

telefónica de Hung Center?

¿Y qué hacéis? colgar,
colgar. Bueno, tenéis que escuchar un
poquito porque hay veces hay veces que
es est la típica del robot, ¿no? Hola,
te llamo de Bueno, para que inviertas
invierto. Bueno, pero nosotros
contratamos un call center para las
campañas de socio y cada vez que se
contrata
se consigue muchísimo dinero porque
todavía gente que hola, le llamo de la
fundación CUDEC, se empieza por ahí, ya
cambia la cosa, ¿entendéis? Entonces a
nosotros nos funciona mucho.

Dime.

Y en el caso de que quiera ser una
empresa, una persona socio y que quiera
comprar yo que sé
también ese es un buen ejemplo. Eso
pasa, eso pasa.

si empado

y quiere hacer como una especie de final
de

no pero eso no pero eso otro

y quiere que todo igual a pública igual
a

internas solidaries pues ese esa empresa
tiene contratar esas para que no se
empeab

normalmente en ese tipo de casos está,
no sé, ahí arriba no lo habéis oído. Él
está diciendo que si una empresa entra
en un evento nuestro y dice, "Quiero
participar y voy a invitar a 100
personas de mi empresa a esa escena." A
ver, normalmente, normalmente eso no se
hace así a través de una aplicación,
llama a la empresa por teléfono y nos lo
comunican, ¿vale? porque es una cosa
diferente, ¿no? También eh nosotros eso
sí puede pasar, por ejemplo, en la
marcha por ha pasado. Llega una empresa
y dice, "Voy a comprar 20 dorsales o la
carrera de la mujer." Nosotros estamos
en una agrupación de desarrollo que se
llama Unidos Unidos contra el cáncer y
todos los años hacemos la carrera de la

mujer y de hecho yo me encargo del tema de los dorsales y todo eso, ¿no? De las inscripciones. Ha pasado que nos ha llamado una empresa diciendo, "Oye, es que quiero entrar en el portal. Esto no lo hacemos con entramb, lo hacemos con dorsal chip. Pero a mí me gustaría, a ver, el caso dorsal chip, ahora lo explico, es diferente, pero a mí me gustaría que esa persona al entrar en en Dolas pudiera inscribir a 100 corredores sin problema y Dolch tiene el mismo problema que nosotros, no permite hacer ese tipo de inscripción, ¿vale? ¿Qué pasa cuando nosotros la diferencia? Yo no puedo hacer una carrera como Dolchí, porque yo no tengo los chips, ¿vale? y toda la tecnología que tiene detrás, ¿vale? Ese tipo de carreras siempre la haré con una empresa de ese tipo por porque tiene otra parte tecnológica que yo no quiero tocar. Yo no quiero tocar tema de federación, deborden, pero él tiene ese problema y si algún día os cruzáis con ellos se lo podéis solucionar también.

Te voy a pasar aquí.

Ah, vale, venga, perfecto. Entonces, me siento

siéntate conmigo.

Hola. Se oye igual. Sí, lo que te ha comentado el chico este que quiera unir a todos los datos, en realidad es opcional, ¿no? Opcional los datos. A ver, cuando compras una entrada en entrada, yo marco nominativo. Nominativo, ¿por qué? Porque yo quiero que me diga el nombre de la persona y el email. ¿Para qué? Pues realmente si es una cena y son nombres, tengo ese listado lo puedo tener y lo puedo utilizar el listado, pero ya está. Yo no puedo utilizarlo para hacer una campaña de captación de fondo ni nada, o sea, yo no puedo usarlo. Están ahí, vienen a la cena y a lo mejor esa persona, pues yo soy Pepe y tenía cuatro. Ah, vale, pues sí, te tengo en

el listado, pasa, pero ya está, ¿no? Tú puedes hacer también sin ser nominativo y lo que estás dando es una entrada, eh, que la puede tener cualquier persona. También te sirve para contrastarlo con un DNI. Si en la puerta exijo el DNI, porque tiene que ser mayores de edad, pongo los nombres. ¿Qué entrada tienes tú, Pepe? A ver. Tú ten PP, tú eres menor, tú no deberías haber comprado esta entrada, ¿vale?

El poner los datos a mí me facilita muchas cosas, ya os digo, por sobre todo por el después, porque puedo utilizarlos para otras campañas, para otras comunicaciones y el marcar esa casilla de que cede a los datos a la Fundación Cudeca exclusivamente a Fundación CUDECA, no a tercero ni pues no no sirve bastante. Está acoplando por ahí, pero no es este, no, este no es, es el otro.

¿Alguna

pregunta? Allí hay una pregunta.

Hola, buenos días. Eh, quería hacer dos preguntas. La primera es si a la hora de pedir los datos le si le interesa, por ejemplo, que se le pidan datos básicos, como nos ha comentado, como en radio, que sería el nombre, apellido, el número de entrada, DNI, Gmail y teléfono y que a partir de ahí eh vosotros pongáis contacto con esas personas que os interesan eh como socios y que les pidéis más datos para que nosotros en la aplicación no tengamos que de primera ser tan intrusivo a la hora de pedirle datos a los clientes. Esa esa mi primera pregunta.

Sí, yo te lo he dicho, lo he dicho antes, que a lo mejor al principio solo pido eso, pero abajo opcionalmente puedes poner más datos, sobre todo si te quieres beneficiar de un certificado de donación. Entonces, a lo mejor se puede poner nombre, apellido, contacto, lo básico.

Si quieres un certificado donación, tienes que marcar lo que viene debajo,

por ejemplo, y entonces ya marcarías ese que ese que está muy fuerte y tenéis el altavoz al lado, entonces acopla que tú directamente ahí tengas como una parte dos para certificado digital cumplimente lo que viene debajo y debajo ya pondrías todo eso. O sea, que de primera esa persona ya decide, ya decide, sí, quiero la entrada nada más porque a lo mejor ya soy socio. Para que te voy a dar los datos otra vez. Si ya soy socio, yo te doy mi teléfono para el tema de la entrada, pero si no soy socio o no tenéis mis datos, que yo lo sé, o no soy voluntario. Nosotros tenemos los datos de los voluntarios, de los socios, eh de personas que nos han ayudado con donaciones, muchos datos los tenemos. Entonces, ha habido veces que ha ido a picar un dato y dice, "Ah, pero si ya está." y lo hemos tenido duplicado, hemos tenido que borrar, ¿entiendes? Entonces, esa parte sí sería opcional, pero sí es interesante que que de primera yo le pueda contestar con con algún correo, con una información suave que me ayude a que esa persona quiera seguir recibiendo información de CUDECA.

¿Vale?

¿Alguna pregunta más? Allí hay una.

El micro está un poco alto.

Es que no te van a oír los demás. Bueno, dímela y yo la repito.

Propósito es poder

la gente que haado

en el caso de que por lo que sea

así que si

eso

no os cuento cómo va. Él está diciendo que si si se podría o si se cancelan los eventos, ¿no? Que cómo se gestiona también,

¿vale? Una vez compras una entrada, la has comprado, ¿vale? Eso pasa en todos lados. Tú te compras una entrada para ver a, o sea, por Mcarni en Londres te has gastado 1000 € y luego no puedes ir,

te tienes que buscar la vida y vendo un boli de, ¿sabes lo que te digo? la revendes, puedes llamar a la fundación, puedes llamar y decir, "Oye, ha pasado esto, no sé qué." Nosotros lo gestionamos aparte, pero automáticamente no interesa que tú vendas entradas y luego te cancelen. Ah, pues voy, ahora, no voy, voy, ahora no voy, no meo. O sea, si vas vas y ya ha hecho ese proceso. Entonces nosotros con Entradium hemos cancelado, os cuento que no se me ha olvidado comentaros, Entradium tiene un problemilla. Yo cuando creo un evento le mando, yo hago el evento y lo pongo en oculto, ¿vale? Y le mando el link. Ya está creado el el link se llama, ¿no? del evento ya está creado, pero está oculto. Tú le das a ese a esa dirección y no sale nada. ¿Por qué? que yo cojo esa dirección, le tengo que mandar un formulario a Entradium diciendo que quiero hacer un evento solidario, que soy siempre que hacemos uno hay que mandárselo como con toda parafernalia, ¿no? Yo ya tengo un correo tipo donde tengo los estatutos de la fundación, lo que hacemos y lo único que pongo es el link de ese evento que he creado y de qué se trata, ¿no? Si es un concierto, si es una obra de teatro, si es otra cosa.

Entonces ellos me devuelven el correo, me contestan y me dicen, "Ya hemos creado tu evento como solidario. A partir de ahora no cobraremos los los gastos los gastos de gestión."

Yo vuelvo a entrar a la plataforma y lo marco como abierto, pongo nominativo y lo pongo en marcha. En ese momento, si yo he puesto la entrada que vale 10 € y tú vas a comprar una entrada, te cuesta 10,90. Yo dice, "Pero no era 10. Pero no decía que no compraban los gastos de gestión. Y es que ellos lo que cobran es un seguro que no sé para qué sirve todavía. Me lo han explicado tres veces

y todavía no no entiendo para qué sirve.

Es un seguro

que te lo cobran y yo cancelo el evento y te van a devolver los 10 € pero el seguro no te lo devuelven. Entonces yo eso también lo quiero evitar en nuestra plataforma que si yo tengo un seguro, ya tengo un seguro, ¿no? Udeca ya tiene un seguro para evento, responsabilidad civil.

Si un evento solidario se cancela y tú has pagado 20 € yo te voy a devolver 20 € y no va a haber ningún problema.

¿Sabes por qué? Porque el problema que yo tenga con el artista, si hemos contratado, eso ya lo resolveré yo, pero a día de hoy no necesitamos ese seguro y es un problema cuando la gente ve que la entrada en el cartel pone 10 y entrado y les cobra 10 y pico y además que depende si vale 20 a lo mejor cuesta 21,20 porque va como como una proporción, ¿no? No sé cómo lo hacen. El caso es que no respetan el precio que nosotros queremos poner. me ha pasado con una señora que hacía una cena benéfica que decía, "Jorge, el cubierto vale 50 € pero tú entro en entrada y me pones 51 con con 60." Digo, es que eso el seguro. Ya, pero yo no quiero que salga eso.

Entonces, hemos tenido que hacer cuentas para que con el seguro se quedaran 50, con lo cual no recaudábamos 50, recordamos 48,70

o por ahí más o menos. Eso es un rollo.

Yo quiero facilidad y ya os digo, no tenemos problemas a la hora de cancelar. Cuando cancelamos, le das al botón. Ahí entrado, funciona muy bien porque te devuelve el dinero en dos días y es una cosa que a mí me gustaría quitar también.

Sí. Allí arriba otra vez. Eh, para el tema de contactar con la gente, ¿les interesa más eh que sea tipo newter o también les serviría un foro en el cual se van noticias, ya que cada usuario sí le interesa un contacto con

Pero eso no es la en la aplicación de ticket, no?

Como habéis dicho que que debéis podéis contactar con el usuario si preferís que sea una política

y que a cada usuario en su correo les habla eso

eso sin embargo que sea un foro en el que todos

no un foro no no no date cuenta que cuando tú haces una donación esto la gente quiere muchas personas prefieren mantener anonimato o que o que no se sepa hay gente que que dona y no quiere ni certificar mira Mira, esto es para CUDECA que quiero ayudar y punto. No, no, esto es en la en la misma

aplicación. Tú hoy compras una entrada en ese software que ya tenemos, que ya funciona como nosotros queremos, compras la entrada, das tus datos y que yo pueda comunicarme contigo, que yo pueda enviarte de vuelta un correo diciéndote, "Gracias por haber comprado tu entrada, gracias por ayudar a la fundación, nos interesa mucho seguir contactando contigo. Por favor, acepta lo la ley de protección." Una, ¿para qué? Para que yo le pueda seguir enviando cosas. un correo amable de vuelta con la entrada, que puede ir incluso con la misma entrada, pero también que de primeras tú al comprar la entrada puedas decir, "Ya, sí, quiero contactar con vosotros, pero eso ya es como una segunda parte, como no la he diseñado, no no me he puesto porque no creía que íbamos a poder tener algo así, pues dime,

en el caso de ser la entrada nominativa, si yo pido que

en el En caso de ser la entrada nominativa, si yo quiero ceder mi entrada a un amigo, un familiar, el software debería de implementar ese sistema de traspaso de de entrada de una persona a otra. Gracias.

Mira, actualmente conadium lo que pasa es que tú pones PP Mesa y Pep Mesa 1, PP

mesa 2, PP mesa 3 y no pone datos. Entonces no puedo contrastar ahora mismo. No puedo contrastar. Tú puedes comprar 10 entradas con tu nombre o con tu nombre inventado incluso, porque tú lo que das es un nombre, un correo y no sé si el teléfono también. No creo que no, que el teléfono no lo dan. Y tus datos bancarios, lógicamente porque haces el pago y se te devuelve a través de esa misma pasarela. Entonces yo no tengo datos ahora mismo, tengo un correo y un nombre inventado de 10 personas y me han venido 10. Entonces, lo ideal, lo ideal es que se pongan los nombres de esas personas. Pero volvemos al problema. Tú quieres comprar 10 y tú no quieres estar 10 horas escribiendo. Tú quieres comprar 10 entradas a tu hombre. Entonces, un problema que tenemos ahí que no es fácil solventar con un software. Es más bien eh yo lo que quiero al principio es vender entrada, no captar datos.

Entonces, yo creo que haríamos igual que entrado

tener la opción de poner tu nombre real, poner tus datos si quieres seguir colaborando con CUDECA, si quieres un certificado, pero si no no.

Bueno, yo tengo dos preguntas. La primera es como Ah, vale. Que ya ocurre en caso de cancelación del evento con la entrada, que no sé si lo ha llegado a aplicar de todo.

Sí, se devuelve. se devuelven con el importe completo.

El importe completo,

¿vale? menos en entrado. El seguro el seguro lo pierdes.

Vale, perfecto. Y la segunda entrada es como habría que almacenar los eventos que se van a realizar dentro del propio software, si sé que el software está destinado la venta de entradas, que es el problema, pero si os podría interesar algún tipo de soporte para gente que quiera,

porque ha dicho que hay gente que puede organizar eventos de manera benéfica con vosotros, algún tipo de soporte para esa gente que quiere organizar eventos para que se pueda comunicar con vosotros de manera más fácil y organizada.

¿Vale? Nosotros tenemos una página web un poco antigua, ya la podéis visitar y le echáis un vistazo, cudeca.org.

Y nosotros, e, mi antiguo responsable creó como otra página paralela que se llama Beventos. Entonces, se lo estaba aplicando antes a ello, que eso es un rollo porque no está, o sea, tú tienes que saber la dirección primero exacta para meterte ahí. No está dentro de la web. Tú entras a la web de Qudeca y dices, "Venga, voy a buscar evento."

¿Dónde está eso? No lo encuentras, no está. Te lo tengo que decir yo. Entonces esa página de B event Eventos tiene eso que tú dices, quiero crear un evento solidario para CUDECA, doy mis datos, no llega un correo. Vale, implementar eso en la página de ticket creo que no, a mí no me interesaría. A mí no me, yo creo que eso tiene que ser aparte, aunque sí está dentro de la web de Pudeca. Porque por qué queremos una aplicación nuestra ahora en Tradium lo conoce mucha gente, pero yo hace unos años no usaba Tradium, usaba Ticket Master, que tenía un apartado solidario y me los cobraban, ¿vale? Pero Ticket Master creció, ¿vale? Y ahora Ticket Master no hace nada solidario, ya te cobran, ¿vale? Entonces han salido otras otras portales de venta que te ofrecen un porcentaje muy chiquitito, que te quitan un poco, ¿verdad?, Pero para, bajo mi punto de vista, Entradium para mí es el mejor por ahora. ¿Qué pasa? Que Tradium está fuera de la página de CUDECA. Hay gente mayor, mucha gente mayor. Nosotros hacemos muchos eventos pues de música clásica que no iréis, supongo. La mayoría la gente mayor sí va a esas cosas. Hacemos cenas pues que el corte de edad es 60,

65. Entonces esas personas darle entrada. Eso qué es esto no está en cudeca. Claro, ellos quieren entrar en la página de CUDECA o le da más confianza y que dentro de CUDECA tuviera eso, pero no lo puedo implementar. Lo puedo hacer, pero pagándola en Tradium porque Entradium vende su portal también y te lo configura.

O sea, que para vosotros también una prioridad que el sistema sea muy accesible y fácil para gente mayor que Vale, pues muchas gracias.

Que tenga todos los sistemas de pago posible, BZOM, PayPal, tarjeta, ¿sabes?

Hola, buenos días. Eh, nos gustaría saber si

os gustaría que a la hora de cuando la gente va comprando la entrada se vaya visualizando en la misma página el dinero que se lleva recaudado y y si tenéis un objetivo de dinero que recaudar, pues que cuando se llega a ese objetivo que también se vea por así decirlo.

Pues mira, ese punto de vista me gusta, ¿sabes? Por un lado, te iba a decir que no,

pero está está muy bien el poner el objetivo. Si tú haces un evento y esperas 3,000 personas y tú pones que hay vendidas 10 y quedan 3 días, tú no vas, con lo cual eso es negativo. Pero si yo pongo un objetivo de llegar a X y aparte de la gente que ha entrado puedo incluir donaciones que ya he recibido, eso es

una trampa, pero hace que se vea más vistoso y que tengan más ganas de ayudar. Por ejemplo, nosotros tenemos hace poco estuve en una cena benéfica, las entradas las pusimos por entradium en la perdiz de Molinca, que es un complejo rural en Villanueva de Algaida, que eso está por Antequera, ¿vale? dice, "Allí no atendemos nosotros. Nosotros atendemos en Málaga, pero hay zonas de Málaga que no atendemos porque la

seguridad social lo cubre, ¿vale? Sin embargo, esta persona es de Málaga, atendimos a sus padres y tiene una finca allí. Entonces, como tiene la finca allí, conoce mucha gente, de hecho pone un autobús desde Málaga para esa cena, ¿vale? Entonces ella, la entrada es 50 €. Empezamos a trabajar con el evento hace 6 meses, fue hace dos semanas. Claro, cuando pasan dos meses llevas vendido 10. Si yo pongo en la aplicación que llevo 10 entradas vendidas, eso echa para atrás. Pero si yo hubiera puesto el objetivo de recaudar 12,000 € y te digo que en esos 2 meses ella ya había recaudado pues una persona que le cede un jamón gratis 300 € otra persona que le cede los vinos 100 € y vamos poniendo económicamente lo que llevamos recaudado, pues puede estar chulo. No estoy poniendo las entradas vendidas, con lo cual, pero si estoy poniendo el objetivo económico y es muy buena idea. Te la compro. Eh, gracias.

Eh, también añadirlo de la cantidad vendida. Eh, si la entrada tiene un precio fijo o también queréis que la gente, aparte de tener ese precio de la entrada, pueda añadir más dinero al comprarlo? Sí, nosotros en entrada te permite poner tipos de entrada, ¿no? Nosotros nunca lo hacemos con numerada porque eso es un follón. Aparte creo que hay que ser premium que a nosotros no nos deja hacer eso. Tienes que pagar un extra porque eso hay que gestionar el plano del sitio, poner los precios por zona. Entonces, yo siempre hago entrada general. ¿Qué hago? Pongo entrada general 10 € y debajo pongo fila cero 10 € sin acceso al recinto. Entonces tú puedes comprar tres cubiertos o entrada, lo que tú quieras. Y luego aparte donar, ¿vale? Y claro, la gente está donando esa fila cero es una pena porque la gente no nos pide el certificado de donación. Si tenemos este sistema de

esta forma, tú donas y oye que Hacienda te devuelva. Eso es bueno.

Gracias.

Gracias a ti.

Bueno, que para aclarar si os interesaría más que fuera una página web o una aplicación o una página web dentro de las

eh como he dicho antes, me interesa que esté dentro de nuestra web, ¿vale? que yo entre a la página web de CUDECA, tanto en un móvil como en un ordenador, acceda a esa a ese software de venta de entrada donde estén los eventos y entre y compre. Otra cosa que se me ha olvidado deciros es que Entradin tiene una cosa que se llama ABDCE, a ver si lo puedo enseñar

que es para el chequeo de la entrada, ¿vale? Eso también va. Todas las aplicaciones tienen eso.

Dice,

aquí está. Abcedo. Abcedo. Bueno, una aplicación. Vale, yo selecciono el evento. Ve, este es el evento que ya ha pasado, que los cubiertos que han entrado, los que no hemos chequeado, no significa que no hayan venido. Lo puedo chequear por nombre. O sea, yo puedo entrar aquí o le doy a la cámara y con la camarita el código QR que le ha llegado a esa persona a su móvil o lo ha impreso tiene las dos opciones. Yo hago pá, ¿vale? Si ya ha entrado, me sale en rojo y no deja acceder. Entonces esa otra parte de la de la aplicación que hay que desarrollar, la que nosotros teníamos. Nosotros tuvimos, nosotros tenemos un informático que trabaja con nosotros para tema del CRN sobre todo y algún apaño. Entonces yo le dije, "Ale, necesito una". Me cogió una que hay atendice se llama. ¿Os suena? Atendice es un software gratuito de venta de entrada, pero es un mojón.

Así de simple. No vale para nada. O sea, es muy problemático y la aplicación de lectura es lo peor que hay. De hecho, yo

no lo usaba. Veía la entrada para dentro, para dentro, para dentro, para dentro, porque es que no era perder el tiempo. No sé por qué una como la de entradum funciona bien y otra como la de atendice con el mismo móvil no funciona igual. No sé, vosotros sabéis más de eso, pero yo digo, si es la misma cámara y es un código QR.

No sé si dentro de ese software hay un software de reconocimiento y lo hay mejores, peores, no tengo ni idea.

Pues nada, mi pregunta es si la bueno páginas web o la aplicación eh aparte del interés de poder hacer una plataforma para poder comunicar la venta de entrada y todo eso bueno, entrada, rifa, lo que sea, eh, sino también podría ser interesante que no solo hicieras eso, sino que aparte pues te pudiera poner como hay muchos programas que has dicho de pues los call center para socios, gente mayor que no se entera muy bien de las formas que técnica que acceder, sino más en vez de enfocararlo como una plataforma pura y pura de ventas entradas como ma y sino más como una plataforma en la que aparte de las entradas que sean un apartado como evento, por ejemplo, también puedas tener pues no sé con socio, puedas ver suficiente de otros socios se van otro eventos para motivarte diciendo, pues mira, este tal cosa o por ejemplo eh comunicarte con otras personas y así gente que sea mayor con lo mejor que otra gente de su edad que han ido al evento y se puede poner en contacto entre ellos como una red social pero pero ahí entramos ya con la ley de protección de datos y nosotros estamos Bueno, allí en CUDECA es que no puede hacer nada. Vale, estamos muy capados porque se lleva rajatabla. Basta con que una persona nos pusiera alguna denuncia de algo y eso una fundación se puede permitir el lujo de eso.

Entonces, te entiendo, pero bueno, tenemos los canales de redes sociales de CUDECA y tenemos WhatsApp con voluntarios. Yo tengo un grupito de de eventos y ahí nos comunicamos y quedan entre ellos para cenar. Luego hay feeling y en las tiendas también tienen ha habido matrimonio, luego sabes tú vas a una tienda currada y hay una chica y bueno, pues la conoce, hay una escuela de idioma dentro porque tenemos voluntarios ingleses o danes y ha habido gente que dice, "Yo he aprendido inglés aquí en la tienda porque es que coincidía siempre con John, que es de no sé dónde, de Glasgow, y nos podíamos hablar en inglés y oye, lo que hablaba antes ahora, vamos, un mundo."

Pero que eso no.

Bueno, mi pregunta más relacionada hacia el lado de funcionamiento de la basura de pago, si les interés o en general les interesaría el tema de cómo debería funcionar que la gente debería logar, o sea, debería tener una cuenta, crear una cuenta, si para cuando crea la cuenta ya eres socio o ese tema también va, pues no conozco mucho la ley de protección de datos, pero pues no sé si para ustedes como fundación les serviría ese tema de manejo de como socios, ya sea como pues el que se crea una cuenta, es un socio o o pues este la parte adopcional o si usted sea adopcional ese flujo. Y aparte otra pregunta pues sería eh qué es la o cómo se diferencian las funcionalidades, por ejemplo, cuando uno compra una entrada, cuando uno compra una rifa, cuando uno entra en un sorteo, ¿cómo sería eso? O sea, ya como tal, ¿cómo funcionaría eso? Porque es como lo que realmente

eso es la opción me la tenéis que dar vosotros que yo cuando coja la el software diga bueno voy a hacer un sorteo. Entonces yo diga voy creación de sorteo. Elijo número, pues voy a vender 1000 papeletas del 1 al 1000.

Eh, como las hay unas aplicaciones cuando tú haces un sorteo en redes sociales te metes y más o menos dices lo mismo, pues pero al revés, yo lo soy el que lo va a crear y a ti en lugar de llegarte una entrada lo que quiero es que te llegue es un número y ya está. Igualmente, si tuviera con la misma teoría, creo, o con la misma dinámica, se haría un concierto numerado, porque yo podría poner diferentes precios según qué butacas y pondría, pues, por ejemplo, estos son los pares y estas son las impares. Pues impar del 1 al 15 20 € impar 1 15 20 € y el sistema ya me lo tiene reconocido. Que todo eso además se pudiera volcar luego en un plano. Cuando entras al Teatro Cervante Uniticket, tú ves que hay un plano y eliges la entrada o cuando vas al Circo del Sol o vas a algún evento donde hay un plano de asiento de ceiling y el precio cambia. Vas al teatro del Sojo, a ver el musical y están las de arriba que valen 50 y la las del principio valen 200 €. Pues eso lo hacen así, supongo.

Eso en entradium, ya os digo, es una es un apartado que yo no he tocado nunca porque es premium, es de pago y a las ONG ellos, mira, esto es lo que os doy gratis, lo demás hay que pagar, entonces no lo uso.

Buenos días de nuevo. Eh, sobre las demás de la página web, eh, claro, que sea lo más accesible posible, ¿no? incluyendo también personas con deficiencia visual y todo eso, ¿no?

Sí.

Sería sí. Muchísimas gracias para las personas mayores. Estaba pensando mientras hablabais, no sé, no sé si se podría hacer que alguna casilla donde tú digas, "Soy una persona mayor y no entiendo muy bien esto del internet, ¿no? Imaginaros la frase, ¿no? Y le doy un botón pum y se me abre la aplicación de otra manera.

¿Sabéis lo que le hacen las personas mayores? van a un vecino, a un amigo, a un familiar y le dicen, "Cómprame la entrada que me han dicho que es aquí." Y le dan el link y te lo hace una persona. Pues no sé si se podría conseguir hacer algo más sencillo para ello, no lo sé, pero el el que cambiara la aplicación fuera más fácil adaptarlo.

Hola, buenas. Eh, quería preguntar por la forma que tenéis de identificar los socios. ¿Dónde está? No lo veo. Ah, vale.

Quería preguntar por la forma que tenéis de identificar socio, sobre todo a la hora de recuperar información para certificar una opción porque a lo mejor para socio poner sobre socioento, número 20,000 antes que poner no eh todos los pasos sab si queréis que hubiera alguna opción para decir estoy socio. Sí, o número de socio, automáticamente con eso ya la aplicación gestiona de nuestro pueblo. Bueno, no hace falta si esa aplicación aplicación página web se vincula a nuestro CRM en cuando pones tus datos y tu DNI, porque a ver, yo puedo ser Jorge López González y tú también. Sería lo que nos diferencia al final es un DNI. Entonces, si están vinculados no hace falta porque en cuanto tú pones los datos, el CRM te va a reconocer como que ya estás dentro.

El ser socio, además, es una cuota. O sea, si tú eres socio y pagas una cuota de 10 € al mes, a ti te hace tu certificado de tus 120 € anual. Pero si aparte haces otro tipo de donación, eso se va sumando.

Da igual que sea socio o no. La ventaja de ser socio es para nosotros y para ti, porque cómodamente tú te sientes solidarizado con esa causa y dices, "Quiero ser apoyo continuo vuestro. Soy socio y pago 10 € pero luego aparte se sumarán todas las donaciones que tú

hagas. Nosotros tenemos una señora que dona, tuvimos la cena el otro día, donó 3,000 € y no fue a la cena porque quiera ayudarnos. Ella continuamente va haciendo donaciones. Es socia, sí, pero aparte hace otro tipo de donación.

Ahí

el altavoz. Ya.

Buenos días. Eh, vamos a tener alguna manera de contactar con vosotros durante el desarrollo de la aplicación.

Cualquier duda que nos surja de si no sabemos hacerlo de alguna manera u otra o poder presentar otro equipo el que nos digas que te gusta, que no, que cambiarías, etcétera. Gracias. Lo del final no habrá entendido.

Eh,

poder, por ejemplo, si hacemos algún prototipo, presentarlo para que tú puedas decirlo que te gusta de prototipo, que no, que qué rial de otra manera

si la hacéis vosotros la aplicación.

Claro, o sea,

preguntar si durante el curso, durante el curso

sí, nosotros, a ver, yo le doy mi teléfono. Antonio tiene mi teléfono y me podéis llamar cuando queráis, ¿no? Y si queréis hacer un evento solidario más, ¿vale? manera eso responder nosotros lo que podemos hacer el curso es ir respondiendo preguntas que vosotros tengáis y después de vez en cuando pues comunicarnos con con vosotros y que nos despidan y tal, pero no será una comunicación individual uno a uno porque miras cuánto estáis aquí y eso tiempo Bueno, pero si preguntan mucho es bueno también porque están todos concienciados de que nos viene muy bien vuestra ayuda. Yo mi teléfono, además Antonio sabe, nosotros en CUDECA tenemos el teléfono de empresa, yo doy el mío, el personal, porque entiendo que una parte de al trabajar en un en una entidad eh benéfica que ayudamos a la gente, yo no

tengo horas, Dios me puede llamar cuando quiera porque nosotros al hacer los eventos pues contactamos con personas como vosotros que a lo mejor el día de mañana pues tiene un familiar que está cuidado colectivo o que tiene cáncer y ya no hay solución y tiene muchas dudas y a la persona de CUDEC conocen es a mí porque han hecho un evento. Entonces, a mí me llama y yo no voy a decir, "No, no, perdónese usted, pero es que no estoy trabajando para nada." O sea, yo contesto y doy mi teléfono personal porque creo que es una parte en la que yo tengo que dar también, ¿no? En CUDEC damos todos los que estamos dentro y los que están fuera, ¿vale? Entonces, de verdad que yo por mi parte no hay ningún problema. Ahora si ellos ven que hay mucho flujo de preguntas y las podemos reunir, unificar y hacerlo más sencillo para todos, mejor, ¿no?

Eh, buenas. Mira, yo voy a preguntarles alguna forma de acceder a un enlace de forma directa, ¿no? Por ejemplo, yo utilizo una página que se llama Forenes. Tú puedes copiar el enlace mente. Y si te lo quiere enviar a un amigo, no quieren que meterse ni en la aplicación ni en la página, sino de forma directa te te llevar el sitio. Podríamos hacer algo así.

No lo entiendo.

Si existiría

es que no lo entiendo.

Un enlace directo en medio de la aplicación ninguna página web directamente te pasa el enlace y te abre directamente la zona de entradas.

A ver, explícamelo, Antonio. Directo a las entradas que es una cosa bastante sencilla, ¿no? Que pero una aplicación, ¿no? A una Me imagino que está recibiendo a tú quieres entrar a la entrada directamente.

Sí, sí,

pero como hay dificultad hay dificultad,

no sé, para gente mayor para
Ah, no, no, pero me refiero a que no sé
yo habéis visto los teléfonos para
mayores cómo son.

Sí, con la letra más grande son unos
botones, unos botonacos así que no vea
pues algo así, o sea, eh que digamos que
tenga como dos interface diferentes para
personas que no tenga ningún ningún
problema con internet con mucho más
detalles a la persona mayor que ponga
compra tu entrada, pum, cómo vas a pagar
tarjeta de crédito, no sé qué, que la
dinámica de la compra sea muy fácil, muy
fácil para que un niño lo pueda hacer,
¿vale? Pero claro, tiene que tener su
tarjeta o su la pasarela a pago. Luego
ya ahí no nos vamos a meter nosotros. Ya
hay bancos que tú compras y te dices,
"Vale, le derivamos su a su banco y
entra al banco, tienes que entrar con tu
clave, decir que sí, eso va a cobrar,
¿entiendes? Entonces es eso es lo que yo
quería deciros, que tuviera como dos
interface diferentes, ¿no?

Gracias
a ti. Aquí hay dos.

Ah, ahí hay otra arriba. Mira la de
arriba que si no va a hacer la milla
hoy.

Buenas.

Quería preguntar si la aplicación la que
le también traducía en inglés. Bueno,
eso lo hemos estado comentando antes,
que tú ahora cuando entras en Google le
das arriba a un botoncito y te traduce
la página, ¿vale? Entonces, la de
atendice, la aplicación que nos hizo
nuestro informático, había que hacerlo
dos veces.

Entonces, para mí eso es una pérdida de
tiempo. Primero, ¿por qué? Porque tengo
que traducirlo al inglés, poner el
título en inglés, que ya cambia ya pues
si charity, evento,
es un rollo. Yo prefiero que sea la la
propia Google la que la que haga la
traducción o una, ¿no? Dice Antonio que

solo hace ya la IA. Entonces hacerlo
doble

puede ser ahora mismo nosotros en
Tradion, si entráis, [__] el móvil,
entrar en Radiion y buscar QDK, esto
sale.

Si entras en Tradi en el buscador
pones kudeca,
es que hay un evento en inglés.
en inglés. Es un evento que ha que ha
gestionado un una familia inglesa, pero
no sale. ¿Ves? Vale, voy a decir cómo se
llama el evento. Ve, otro problema
también que los buscadores son un poco
ah, porque es que está bloqueado ahora
ese evento.

Vale, tenemos un evento.

Esto no carga.

Sí, se llama Love to sing chity concert
fundracing in a of kudeca, pero es que
está ahora mismo está cerrado, por eso
no no ha salido en el buscador. Entonces
este evento directamente lo hemos hecho
en inglés porque es sabemos que no va a
ir en ningún español, lo promueve la
comunidad inglesa o de la inglesa de la
Costa del Sol, un bar que quiera hacer
un core y tal, entonces está en inglés.

En la página web, que no lo estamos
haciendo ahora porque se está cambiando,
ponemos esa información de los eventos y
sí la tenemos que hacer en dos,
en español y en inglés, y es un rollo
también para nosotros. Yo creo que la
nueva web no va a ir por ahí, lo hará
como yo digo, una hija que traduzca a
todos. Es que el problema del inglés es
que nuestra gerente Marisa Martín, eh,
ella es medioinglesa y como sabéis el
inglés americano no es igual que el
inglés eh de Inglaterra ni el inglés
australiano. Entonces, cambian muchas
cosas y ellos se decantan más por el
British, ¿vale? Entonces tú dices, voy a
traducir esto. Te metes en una
aplicación de traducción, lo pones, lo
revisas y luego ella dice, "No, eso está
mal porque eso no lo decimos así."

Bueno, cosas de lenguaje. Eh, es aplicarse de la página web, por ejemplo, o sea, de la página web que haya una opción para poneros y que el usuario vaya, o sea, aplicando para que no haya.

Hm. No, yo no. Tú cuando entras en Ticket Master, pues tiene un buscador. Nosotros no hacemos tantos eventos. Date cuenta que nosotros estamos en Málaga. Entonces, a lo mejor ahora mismo en activo tenemos dos eventos. El mes que viene tendremos otro más y otro más, pero ya han desaparecido los dos que ya hemos hecho. Entonces, no tampoco es necesario. A ver, el problema es buena pregunta por si la orientamos de otra forma. Si yo tengo mi aplicación y está en mi web, lo que va a haber es mis eventos nada más. Si tú entras en radio, tú no ves mi evento, tienes que buscarlo.

Entonces voy a ver qué de QDK han entrado. Pues ahora investiga, ¿no? Porque muchas veces no ponemos QDK en el título y ya no sabe. Entonces la ventaja de tener implementada el ticketing en nuestra página web es que saldría, como dices tú, los eventos y ahí seleccionas. No va a haber mucho. Lo que sí puedes poner es una parte de eventos pasados, ¿no? Que ya se han hecho anteriormente. Ver la recaudación, la parte que ha dicho ella que está está muy chulo. Decir objetivo eran 10,000 y sacamos 8,000. Pues eso motiva mucho a la gente. La selección de interfaz debe ser persistente de diferentes sesiones.

Eh, o sea, eh, tú has dicho que deben haber dos interfancias diferentes. Una no no no. Para personas mayores digo que estaría muy bien el poder marcar una casilla y que de repente fuera diferente visualmente, ¿sabes? Como una versión reducida y fácil, pero que bueno que es una idea

que ha surgido aquí ahora mismo sobre la marcha y no sé si se podría hacer. Tú entras ahora mismo en entradum y vas a comprar una entrada, ¿vale? Yo voy a entrar

a ver si me deja más rápido esto. Aquí pone Maru Candel, ¿no? Entra en Maru Candel y me sale todo esto, ¿vale? Y aquí pone cine teatro en Valencia. Tiene varios espectáculos. Claro, ella, ¿ves? Tiene unos premios. Ella tiene unos premios o el manager o la oficina suya y ya está numerado, ya sale un plano, ya sale el precio, el entiende.

Pero ahora a la hora de comprar la entrada, voy a añadir una esta. Seleccionar 18 € Vale, una persona mayor le da aquí a comprar y a ver qué sale.

Pues nombre, apellidos, email, confirmar correo electrónico, eso importante, si no el correo lo pone en mano. Aceptar y continuar.

Mucha letra pequeña que confunde, que no sabe, gente que no se fía. A ver si me están poniendo aquí que tengo que dar a mi casa, ¿no? Condiciones legales, política de cookies, suscribiéndola si lo tiene. No sé que esto no sea tan complejo, que sea más sencillo. Vale.

Sí, yo lo que digo es que esa configuración se pueda mantener con cquis de sesión. Eh, imagínate, tú entras en la página de Codeca el lunes, eh, marcas la opción para tener esa aplicación minimal y podría aumentarla seguida si solo la tienes que marcar una vez y se mantiene esa aplicación con la interfaz minimal eh durante varios meses, por ejemplo, o el máximo tiempo posible. Bueno, si el evento ha terminado ya no tiene sentido. ¿Cómo? Si el evento ha terminado o tú dices tus datos. Yo ah, eso es como hacerte como hacerte usuario, ¿no?

No específicamente es que eh se pueden guardar datos de las personas que están el sitio sin necesidad de que estén registradas al sitio.

Si eso facilita el acceso, mucho mejor.

Claro.

Eh, se hacen a través de CIS.

Ajá. Tiene que aceptar las cupis.

Bueno, es lo que

Y normalmente la gente le da no.

Sí, sí necesitas aceptarlas. Claro, así es como funcionan las y no es mejor hacerte usuario que tenga que esa confianza hacia una fundación y diga, "Yo voy a muchos eventos de Gudeca, pues inicio sesión, inicio sesión y ahí tengo pues lo que yo he comprado, lo que yo he donado y eso me ayudó también a hacerme socio, pero claro, eso ya estaría dentro de la web, no estaría dentro del portal o se podría hacer aparte."

Os pregunto.

Se puede hacer lo que se puede hacer aparte. Claro, yo puedo hacer lo que yo quiera. Es maravilloso.

Pues yo lo haría. Yo yo pondría la opción siempre, la opción que uno pueda elegir, decir, "Venga, pues me hago socio porque el mes que viene hay otro concierto." Incluso os digo una cosa, que yo pueda poner Uniticket dentro de esta página también porque todos los años hacemos un concierto con el Cervante y todos los años Uniticker es quien vende las entradas del Cervante, pero que yo ponga ahí el acceso y de ahí me derive a la página, eso pone un enlace, ¿no? Tampoco es tan complicado. necesita gestionar diferentes tipos de entrada, como por ejemplo en los conciertos cuando compras una entrada VIP, pero yo no digo que necesitemos VIP o algo. A ver, no solemos hacerlo lo que he dicho antes, nosotros noamos los conciertos porque no tenemos la parte premium, entonces no podemos hacer

clasificar los asientos, pero si sería interesante poder tener esa opción y yo digo, pues de la fila de impar y par hasta la quinta fila van a costar 30 y a partir de la quinta fila 20. Pues sí, claro, porque no voy a poder contenerlo. ¿Y les gustaría que la plataforma también gestionara voluntarios y patrocinadores para cada evento? ¿Cómo gestionarían los patrocinadores? Eso me interesa.

Es que el problema del patrocinio es muy complejo. Por ejemplo, ahora tenemos el concierto el día 8 en el Cervantes.

¿Vale? Yo lo cuento porque creo que está bien que cuentemos las cosas como son. El artista nos ha puesto un caché de 3500, ¿vale? Viene, sonado flojo, viene con cinco músicos. Es un caché buenísimo para un artista también que es emergente, que no es un artista super reconocido, no es no es Manuel Carrasco, no es Bitbal, no es alguien así, ¿no? Eso te cobran 20 o 30,000 € 3,500. ¿Qué he hecho yo? buscar patrocinadores, pero no con la app, con teléfono, email, los contactos que yo tengo. He mandado a Metro, he mandado a Peña Royas, Silvia Moreno, que es una empresa de cosmética coreana, he recaudado 4500 € con patrocinio. Ya no me cuesta nada al artista. ¿Qué le doy al patrocinador? Pues le doy 10 entradas en palco y luego un meet and grip con el artista. Vamos a un hotel. Con ese dinero he pagado un pequeño cóctel. viene el artista y estos patrocinadores se hacen una foto con él, charlan, tal, ¿sabes? Eso lo hemos hecho con falete, con los secretos y funciona muy bien. Es una forma de traerlo, pero dentro de la aplicación pues a lo mejor puede haber un texto o algo, ¿no? E quieres ser patrocinador de este evento o pulsa aquí ya o llama a este teléfono. Al final ese tipo de gestión lo haces más directamente con con la empresa, ¿no? No a través de

una app. Claro. Y también podría eh comunicarse por vía el email o de alguna otra manera con los patrocinadores de forma más frecuente que con las personas que simplemente compran tickets.

Pero es que el patrocinador no quiere que lo moleste. Date cuenta que el patrocinador, nosotros nuestra política es, por ejemplo, imagínate que ellos dos son mis compañeros de captación de fondos, ¿vale? Antonio está llevando un torneo de padel y tú estás llevando un torneo de golf y yo estoy llevando una cena.

Y los tres llamamos a Peña Roya, que es un grupo que tiene hoteles y tal, le va al regalo a uno, al otros dos no. y encima le estamos molestando porque ya le estamos haciendo perder el tiempo.

Entonces nosotros la política que tenemos es que yo a Peñarroya lo llamo para dos cosas al año nada más, pero funciona. Entonces ese eso ya es un trabajo interno de a quién le le pido dinero a Metro Málaga porque no me lo va a dar todos los días. No le puedo pedir a mi colchón. Nicolo, lo tenemos abrazado, siempre le pedimos algo que que hemos hecho decidir el cortar, ¿no? Le llamamos para un evento, dos eventos, no más y lo que hacemos es buscar nuevos patrocinadores. Eso es lo interesante, la búsqueda de gente que nos pueda ayudar, ¿vale?

Eh, cuando una persona va a comprar eh unas entradas, ¿tiene un máximo de número de entradas para comprar?

En entrada y un 10.

Vale,

es lo que me deja, pero a mí me gustaría poder marcar, por ejemplo, la marcha por tuca. Es una marcha que esperamos a 15 personas. A mí me interesa que si tú vas tienes una empresa y quieres pagarle el dorsal a 30 empleados, págalo. Escribe pone empresa, pintura Andalucía. Ha pagado 30 y todo van con, o sea, en este

caso no, porque el dorsal no pone nombre, pero pero ya lo ha comprado, no tiene que hacer tres veces el registro, ¿vale? Y cuando hay varios eventos y por ejemplo una persona quiere asistir a dos o tres, puede hacer la compra juntos o tien que comprar primero la entrada de Eso lo suyo que vaya de uno en uno, ¿no?

Vale,

porque depende las características de cada si es una cena y va cuatro a comer y lo otro marcha que son 30 que ya depende de cada evento.

Vale, muchas gracias.

Buenas. Eh, querría saber cuál es el porcentaje de personas mayores con dificultades

que hay en vuestro público habitual que atiendan los eventos, porque quizás es interesante partir, pongo un ejemplo, a lo mejor son el 80% de personas que podrían tener dificultades con el interfaz

de la web y a lo mejor es interesante poner desde un principio esa versión más simplificada

para todos, para todos, ¿no?

Eh, para todas esas personas y marcar una opción para que se despliegue la web de una forma más extendida.

Sí, se puede hacer así también. Date cuenta que lo único es que tienen que aparecer las bases legales, la ley de protección de edad, todas esas cosillas están ahí que hay que ponerlas. Hay muchas cosas que son obligatorias, ¿no?

La de las cookies, eso no sé si eso automático en todas las web si hay que ponerlo,

pero hombre, si de partida sale lo que tú ves es sencillo para ti y para esa persona mayor, pues mejor no. No más fácil. Hay página, de verdad, mi hija es fan de Strike Kids, un grupo coreano, y el año pasado me tocó a mí comprar las entradas de un concierto que era en Madrid y yo estaba flipando, digo, esto es superclicado,

o sea, es que yo no sabía, pero sobre todo por la tipología, la forma de definir las entradas, eh, zona no sé qué, no sé cuánto zona, eso es lo que realmente confunde, ¿no? No sabes lo que estás comprando ni lo que te van a dar. Y las entradas eran un poco caras, ¿sabes?

En nuestro caso no es así. Son entradas sencillas, baratas. Si podemos implementar lo de los asientos con diferentes precios, mejor, porque podemos elegir. Entonces, pero que es buena la idea de que sea sencillo de primera y luego tú habrá un desplegable porque me quiero hacer socio, porque quiero dar más información, por lo que sea.

Eh, buenas. Eh, ¿queréis que el sistema tenga recordatorios automáticos para los asistentes?

Ah, que no te veía. Perdón.

Ay, perdón. que si queréis que el sistema tenga recordatorios automáticos para los asistentes del evento, pues también estaría bien.

Y

que te llega un mensajito de recuerda que el día 4 tienes un concierto, ¿vale? Y con esa misma idea, avisos para los siguientes eventos.

Claro, pero para eso tienes que aceptar las comunicaciones con nosotros. Vale, eso sí estaba ya pensado. Vale, vale, vale.

Es interesante, pero está muy bien que te avisen. Oye, dentro de cuatro de cuatro días tienes un ¿Sabéis si lo que es la mensajería por SMS?

Bueno, el WhatsApp sí.

El WhatsApp se puede hacer uno gratuito, ¿no? Que te mande un a tu como estando el móvil implementar una aplicación dentro que te llegue ese mensaje por WhatsApp, no un correo. Es que hay gente que no mira el correo.

El correo tiene su cada cosa tiene su

Pero si por WhatsApp te llega Fundación

CDEK, te recordamos que tienes un concierto y tal, compraste dos entradas, estaría bien.

Eh, que ya mencionaron que por WhatsApp no se puede gratuito, está sí o sí WhatsApp Business. Se puede por SMS y por correo sí que se podría gratuito con los servicios que os dan para SMS. Hay plataforma gratuita de envío. Yo diría que sí. Mientras pagues el número del teléfono. Sí.

Perfecto.

Después otra.

Yo preferiría eso por SMS mejor que WhatsApp. Sí, porque un SMS lo ves el WhatsApp luego lo bloqueas, lo vi

y luego otra parte más interés único compañero de que lo primero te te muestre y pregunte, ¿es usted mayor de ciertos años o tal?

que sí, que siga con esa interfaz y sea un poco como un árbol de qué quiere hacer usted, comprar un evento o mirar no sé qué, que le dé haya más de dos o tres opciones porque ya empieza a guiar un poco y que poco a poco vayan guiando a lo que quiera hacer. Quiero comprar un evento, si le gustan estas opciones, ¿no? Vale, le enseñamos opciones poco a poco. ¿Cómo quieres que comprar tarjeta y le indique tiene que pillar usted tarjeta tal, mirar el nombre, no sé dónde?

Sí, que sea sencillo para todos.

Tendríamos que hacerlo como como un árbol binario para decidir qué opciones sí, qué opciones no y que guíe muy paso a paso a cada persona.

Sería

y el texto muy grande y muchos colores para movimiento.

Vale, pues también es otra opción. Estás contando del chat, ¿no? Eso no lo

No, es que no sé cómo, pero lo puedes mencionar que lo habéis pensado.

Bueno, hace poco nos llamó una empresa que te crea un chatpot de esto. Lo que pasa es que yo no sabía dónde implementar esa tecnología en CDECA, porque realmente a nosotros nos conoce sobre todo la gente que atendemos, los familiares de las personas que atendemos, es el primero que nos conoce. Hay gente que hemos atendido, me acuerdo un chico argentino que me decía, "Llevo 20 años viviendo encima de la tienda cudeca del arroyo y no sabía que era un centro de cuidados paliativos. Pensaba que era una tienda de ropa y ya está." Entonces es cierto que hasta que no hemos atendido a un familiar suyo, no ha llegado a la fundación, no ha visto lo que hacemos, los cuidados.

Entonces el tema del chatbot, no sé si eso

la gente nos llama por teléfono, contacta vía email, que no sé dónde se metería, porque tú llamas a Bodega y te atiende emails, ¿no? Que es una chica que está en recepción y y ella te pone en contacto con el departamento que tú necesites.

Pero por ejemplo a las personas mayores podía a lo mejor venderle la entrada del chap.

Eso, ¿cómo?

En una conversación.

Pero una conversación con la aplicación no va a ser más complicado para una persona mayor eso.

Ah, sí, está dice Antonio de lo que has dicho tú antes del árbol binario ese, pero que te lo hagamos todo. ¿Qué desea usted hacer? ¿Comprar entradas para qué evento? No sé, eso va a ser más complicado todavía.

Es más complicado.

No, pero dice que hablando que te hable sal.

Sí, claro.

No, eso lo dejamos para dentro para otro año.

¿Alguna pregunta más?

Sí, aquí.

¿Dónde está mi pregunta? Sobre el CR.

¿Qué tipo de datos tenía el ring? ¿Cómo lo conectáis eso con?

Pues mira, no, no ahora mismo no está implementado, ese es el problema que Tradium es una plataforma y yo lo más que puedo sacar es un Excel donde viene, ya te digo, el nombre, apellido, el teléfono y el email, pero no viene la dirección física ni en CRM. Nosotros tenemos organizaciones que pueden ser desde un hospital, una farmacia, una empresa, ¿vale? un autónomo y luego tenemos a las personas tuyo, por ejemplo, que tendría tu teléfono, tu dirección, tu email y algún dato así que relevante, pues ha organizado un evento, es organizador de eventos, que tú has organizado un evento o ha participado o eres voluntario o tenemos los voluntarios también. ¿Y qué más tenemos? En CRM es que hay muchas cosillas, pero yo lo que manejo sobre todo es persona y organización.

Cuando hago un evento, creo la ficha del evento y ahí pongo pues las personas, los voluntarios que han participado, los datos del evento en sí, de qué se trata. Si hay alguna empresa patrocinadora, los recibos de donación, todos van ahí y me sale un total de de lo que hemos recaudado de ese evento.

O sea, que los eventos también están en este evento. Lo que no, si lo que no están es las personas que han ido a ese evento, que si lo tuviéramos linkado con nuestra web, además tendrías pues el concierto del teatro tal que hicimos, pues esta empresa donó 1000 € en entrada vendimos tanto, voluntarios vinieron 10 y ahora parte todo el listado de personas. ¿De qué me serviría eso? Pues si tengo otro concierto similar o parecido, cojo esa base de datos y le mando un correo con la información de de ese concierto porque sé que les va a

interesar. Igual discrimino. Es como si nosotros nuestro CRM también por provincia te hacemos un kinamo que llama mi compañero. Quinamo es una separación de datos y digo, mira Alex, necesito empresas que hayan organizado cosas por CUDECA en Marbella y me salga listado. Entonces, ya tengo los email y a esas personas les mando un correo diciendo pues que vamos a organizar algo, que necesitamos ayuda. Vale.

Y el CR público, o sea, ¿cómo se llama?

¿Quién? El CRM

el CRM.

A ver si me acuerdo. Es que como es nuevo mosaico, creo.

Creo que es mosaico. Espérate.

[Música]

Lo tenía por aquí.

que lo tengo en el portátil y aquí no no me lo he traído y creo que he tenido un enlace directo aquí, pero no lo encuentro,

pero creo que si quedamos si no se lo digo a Antonio. El

Vale, el que teníamos antiguo era uno hecho por el informático, lo hizo él, pero tenía muchos problemas, muchos defectos y le pedíamos que lo cambiara y no no daba los datos clas. Entonces hemos con una ayuda de la Unión Europea él ha cogido este que ya existe y lo ha modificado porque dice que es muy modificable y tal.

¿Alguna pregunta más? Allí hay un arriba y aquí un abajo. Ahí arriba el suda más que

Ah, mira, pues la última pregunta.

Últimas dos preguntas. Vale.

Ahí y arriba.

una agujeta.

Eh, aparte del apartado de entrada y de eventos, ¿te gustaría que también hubiera un apartado sobre nosotros o eso está en la web?

Ah, vale. Que tenéis

es tú entras en kudeca.org

y tú tienes quiénes somos, nuestros

cuidados, cómo puedes ayudarnos, eh, un montón de apartados. Entráis y lo veis. Pues a mí me gustaría eventos y dentro de eventos venta de ticket.

Vale, vale,

ya

[Música]

la última por ahí. Y muchas gracias, eh, que os vaya clase. Ahí hay otra. Grítala mientras

que si por ejemplo en el caso de el chatbot que habías hablado ahorita, si se pudiera en la en un apartado de la página web poner eh en botón y que salga por ejemplo la suelto asistente fulano y y tú le empiezas a escribir y le preguntas eso con atención al cliente y Y si por ejemplo no puedes resolver la duda que te asig un agente o algo, o si no también te manda un correo, no sé cómo cómo

lo del final, lo del sábado lo entendí lo

que por ejemplo si no puedes resolver tu tu duda durante tu inquietud, te asigna un agente o te mando un correo si se encuentra ocupado o no o el teléfono.

Si no podemos resolver tu duda, llama a este teléfono y

pero yo pienso que se pueda poner eso en en una parte de la web, ¿no? para que los clientes puedan, por ejemplo, asesoría el chatbot, yo creo que ahí donde se iría bien en la web, que tú entras a una web y la opción de decir, pues mira, pues pero ya no sería en el ticketing, sería más bien global la web de CDECA global para cualquier cosa.

Tengo una duda con quiero donar, quiero donar mi casa,

que nosotros recibimos donaciones de casa todos los años, las vendemos y con ese dinero funcionamos. pues quiero donar mi casa directamente el chatbot y te diga, "Vale, contacte con este teléfono que es la secretaria Rafael Olaya que le indicará o que ella se

encarga de ese tipo de de gestiones."

Sí, sí. un poco también para facilitar, por ejemplo, una excusa es cuando tú usas esto te puede guiar un poco también si tienes algo que eso estaría bien, eso estaría bien, pero ya te digo, dentro del marco general de lo que es QDK todo, ¿no? En el ticketing, el ticketing solo, ¿no? Vale. Sí, gracias.

Allí había la última y nos vamos, ¿vale, chicos? que tenéis llegar tarde.

Hola, buenas. Eh, bueno, tengo una pregunta de usted. Nos gustaría saber un par de cosillas. Primero que todo, se supone que vamos a hacer un software para compra de entradas para eventos benéficos desde su propia página web, pero esos eventos organizados por otras personas los pueden organizar utilizando el mismo software con el que se compran las entradas,

¿no? Eso lo gestionaríamos nosotros.

Imagínate que eres tú quien hace un una fiesta de voy a hacer una fiesta de cumpleaños, una finca que es alquilado y voy a traer un DJ, voy a poner allí comida, bebida y la entrada va a costar 40 € y quiero que la mitad vaya para CUDECA. Entonces, tú vienes a CUDECeca, me cuentas eso, nosotros aceptamos el evento y te ayudamos y te ayudamos con el portal de ventas de entrada. Dices, mira, es que yo no quiero tocar dinero.

Yo lo único que quiero es que que vosotros luego paguéis la factura. Tú va a ser de esto. Eso es gestionarlo porque hay veces que no sabe así, pero la la cena que estuve hace dos semanas fue así. Nosotros hemos pagado el catering. Ella ha vendido la entrada a través de entradum, pero lo he gestionado yo, no ella. Ella me preguntaba todos los días cuánta gente había apuntado. Le pasaba el listado de los asistentes los nombres y ella sabía. Ya ves, ahí sí la gente ponía su nombre porque quiere saber dónde lo van a sentar. Si pones Pepe 10

es porque Pepe sabe que va en una mesa solo con su gente, pero otros casos venían cuatro, dos, otros dos. Entonces ya luego hacía el orden de las mesas.

Vale,

vale. Muchas gracias.

Pero al organizador no le podemos dejar el control de a no ser que que el organizador diga, "Yo voy a hacer la venta entrada por mi cuenta." Bueno, pues ya está. Y luego voy a dar la donación. es diferente.

Bueno, pues muchas gracias. Y mi segunda pregunta es que se ha mencionado mucho el hecho que es un poquito permazo, por así decirlo, el hecho de tener que recuperar la información de los clientes que te compran entradas para poder entrar en contacto con ellos. Y me pregunto, ¿no habría así alguna otra tarea administrativa de Codeca que solo compensa en ella o venga ahí abajo tostón? ¿No hay algo más que quiera que automaticemos nosotros?

Aparte de referente,

eh, mira, por ejemplo, la semana pasada tuvimos otra cena, pero esa era organizada por nosotros, ¿no? La gente ha comprado a través de entrada y pusimos a la venta 30 cubiertos nada más y el resto ha sido por transferencia, ¿vale? Entonces yo ahora entro al banco, entro al banco de CUDECA en la cuenta que tengo asignada a ese evento y veo que Francisca Gallardo ha comprado dos cubiertos. No tengo más datos. ha hecho una transferencia de 200 € y no tengo más datos. Ahora tengo que investigar cuando localizo a esa persona y ya sé quién es, llamarla por teléfono que me dé. Si no está en el CRM tengo que pedirle todos sus datos y meterlo.

Pero ahí como como han pagado por transferencia, lo ideal que lo hubiera comprado por entera puesto todos sus datos, que eso vaya a CRM y automáticamente tiene su recibo hecho y no tengo que hacer nada.

Por eso es la ventaja de tener una aplicación que tú controles al 100%.
Vale, entonces ahí está la clave, ¿no?
Queremos ahorrarles a ustedes.

Claro.

Y esa recomendación de información tener activa y agotadora,
eso queremos ahorrar mejor
con esa aplicación. Con entradin no
puedo hacerlo.

Con entradin tengo que sacar listado y
meter los datos en CRM uno por uno. Pero
si esta estuviera de forma sencilla que
se vinculara a CRM, maravilloso.

Vale,

listo.

Gracias a todos.

[Música]