



Cambrà de Comerç
de Girona

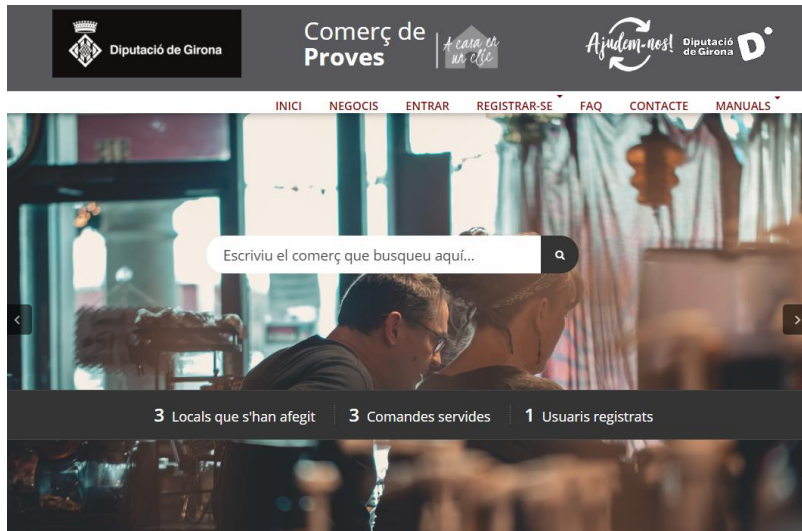
Programa de Apoyo al comercio minorista 2020

Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Una manera de hacer Europa

FES LA BOSSA!

Jornades divulgatives per a comerciants i emprenedors del sector comercial

Sessió pràctica: Digitalitza el teu negoci Marketplace de la Diputació de Girona



JORNADA PRESENCIAL A L'ESCALA

Dilluns, 2 de novembre de 2020

De 14:00 a 17:00 hores





Cambra de Comerç
de Girona

Programa de Apoyo al comercio minorista 2020

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

FES LA BOSSA!

Objectius

La nostra empresa ha d'estar preparada per mantenir el contacte amb el client en cas que la presencialitat no sigui possible. És per això que coneixerem els avantatges de la plataforma gratuïta de venda online de la Diputació de Girona, que ofereix diferents opcions segons les característiques de cada negoci: des d'obrir un nou canal de venda online, fins a simplement tenir un aparador online i ser presents al directori de comerços del nostre municipi.

Adreçat a :

Comerciants i emprenedors del sector del comerç
Es prioritzarà als comerciants de l'Escala

Places gratuïtes:

Número de places: 20

Lloc de celebració:

Oficina de Turisme de l'Escala, Plaça Escoles, 1.

En cas de que no sigui possible realitzar la formació presencial per motius sanitaris, se facilitarà als inscrits un enllaç a la plataforma ZOOM per a la connexió en línia

Data i horari:

Dilluns 2 de novembre de 2020, de 14:00 a 17:00 hores

Inscripcions al web:

jornades.feslabossa.cat

Més informació:

Telèfon i WhastApp: 972 41 85 38 / correu electrònic: feslabossa@cambragirona.org

Temari:

Sessió pràctica. S'emplenaran unes fitxes que donin resposta a cadascun dels punts, per tal que els comerços participants acabin obtenint un informe personalitzat

Coneix al teu client

Qui és el meu client. Definir el públic objectiu al qual es dirigeix el meu producte o servei. Quins són els canals de venda més adequats.

Punts claus per obrir un nou canal de venda

Quins són els aspectes a tenir en compte a l'hora d'obrir un nou canal de venda. Es tractaran els punts més rellevants de l'experiència de compra del client.

Formar part del Marketplace de la Diputació

Funcionament, gestió de comandes, pagaments i enllaç amb altres canals de venda (Whatsapp, Xarxes socials, pàgina web pròpia...).

Omnicanalitat

Què cal tenir en compte per tenir tots els canals de venda integrats. Cuidar la relació amb el client tant en l'entorn físic com en el digital.

¿Com comunico als clients el nou canal de venda?

Comunicació i difusió de les vies que tenen els clients per comprar al meu comerç.

Ponent:

Júlia Micaló

Formadora especialitzada en digitalització del comerç local. Co-fundadora de "Academia Local", l'acadèmia online per a botigues de proximitat. Experiència en eines digitals i impuls de projectes tecnològics.

