



Cambrà de Comerç
de Girona

Programa de Apoyo al comercio minorista 2021

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

FES LA BOSSA!

Jornades divulgatives gratuïtes per al comerç i l'emprenedoria

Innovació comercial: com atraure el client de proximitat



Formació Gratuïta híbrida
Presencial a Sant Joan les Fonts
en línia per ZOOM

Dimecres 22 de setembre de 2021

De 14:30 h a 16:30 h



AJUNTAMENT DE
SANT JOAN LES FONTS



Cámara
de Comercio de España





Cambrà de Comerç
de Girona



FES LA BOSSA!

Objectius:

Crear processos que ajudin al comerç a detectar i crear oportunitats, nous serveis, productes o formats. L'objectiu és entendre què necessita i quins problemes té el client de proximitat i que cada negoci trobi com el seu producte o servei pot ser una solució. Treballarem amb sistemes proactius per tal de promoure la innovació en l'ADN del negoci.

Places:

Nombre de places presencials: 20
Nombre de places en línia: Il·limitat.

Preu:

Formació gratuïta per als assistents.
Aquesta actuació és una iniciativa de les Cambres de Comerç i compta amb el suport i finançament de la "Secretaria de Estado de Comercio" i els fons FEDER en el marc del "Programa de Apoyo al Comercio Minorista 2021".

Lloc de celebració:

Presencial: Sala de Plens, Ajuntament de Sant Joan les Fonts
Carretera d'Olot, 32 de Sant Joan les Fonts
En línia (un cop realitzada la inscripció al web, i abans de la jornada, es facilitarà l'enllaç per a la connexió a la plataforma ZOOM).

Data i horari:

Dimecres 22 de setembre de 2021
De 14:30 h a 16:30 h

Inscripcions al web:

jornades.feslabossa.cat

Més informació:

Telèfon i WhatsApp: 972 41 85 38
Correu electrònic: feslabossa@cambragirona.org

Temari:

Innovar per atraure el client de proximitat implica observar, revisar i connectar amb un nou client que hem d'entendre per tal d'oferir-li els nostres productes o serveis com a una solució, en el moment que som capaços de cobrir les seves noves necessitats no només vendrem més, sinó que projectarem una imatge actual i atractiva que promourà que tornin i ens recomanin.

Interioritzar en el dia a dia del negoci els processos de la innovació és un procés de millora constant que obliga el negoci a estar molt més present i connectat amb el seu client.

- Fase 1: Resetejem els nostres sistemes de creences en vers les necessitats del client, així com accions que anem fent i la seva efectivitat.
- Fase 2: Reconnectem, posarem l'atenció en com és el client a qui volem arribar i sobretot què necessita a l'hora de comprar, com compra i com consumeix.
- Fase 3: Reiniciem, a partir de la informació que descartem o validem dels processos anteriors definirem accions noves i concretes encaminades a crear nous productes o serveis que ens ajudin a satisfer i sorprendre el nostre client. Per últim, crearem sistemes de seguiment, revisió i millora per interioritzar en el circuit del dia a dia un procés de millora constant.

Ponent:

Ada Pulido Capdevila

Diplomada en Ciències Empresarials i especialitzada en l'àmbit de la gestió comercial i el màrqueting. Es troba orientada al màrqueting de proximitat, mitjançant la realització de tasques d'acompanyament i desenvolupament d'accions comercials en l'àmbit del comerç urbà, a on ha realitzat una intensa activitat en la implementació d'accions de millora de la comercialització i la imatge d'aquest tipus de negoci, i en sectors tan diversos com l'equipament de la persona, complements, alimentació, etc.