

I Plan Local del Comercio

Sesión de retorno

Ejea de los Caballeros

Talleres participación previos



Propuestas de dinamización.

Estrategias y líneas de actuación. **Línea 1.**

Incorporación de la marca comercial de Ejea de los Caballeros, basada en la proyección de una imagen junto al desarrollo de una estrategia de comunicación.

- ❖ 1.1. Desarrollo de la imagen corporativa del comercio local.
- ❖ 1.2. Manual de identidad corporativa.
- ❖ 1.3. Campañas de comunicación de la imagen corporativa.

Campañas



Propuestas de dinamización.

Estrategias y líneas de actuación. **Línea 2.**

Promoción, animación y fidelización del comercio local.

- ❖ 2.1. Acciones de promoción comercial.
- ❖ 2.2. Acciones de animación comercial.
- ❖ 2.3. Campaña de fidelización de la población.

PROPUESTAS PROCESO PARTICIPATIVO **Línea 2**

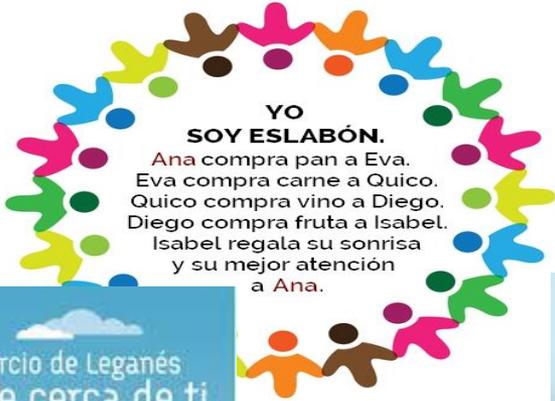
Campañas publicitarias basadas en frases directas	↑
Desarrollo de campañas conjuntas de descuentos	
Campañas de promoción del comercio mediante sorteos	
Decorar comercios y calles en base a temáticas específicas	
Promoción del comercio en eventos organizados por el Ayuntamiento	
Decoración de calles	
Música en las calles comerciales	↔
Aprovechar los eventos locales para difundir el comercio	↑
Parking gratuito en zona azul para compras	↔
Promover el comercio turístico en localidades próximas	↑
Incrementar la presencia en la televisión aragonesa	
Facilitar la instalación de los comercios locales en la Feria de Ejea	
Potenciar la presencia de gremios y pequeños profesionales	
Apoyar la instalación de comercios singulares	
Potenciar la actividad ciudadana en las calles comerciales	
Establecer circuitos artísticos que dinamicen las calles	
Potenciar el ocio cultural en Ejea	↔
Propiciar el encuentro y colaboración entre comercio y hostelería	↑
Refuerzo de la actividad hostelera de calidad	↔

Línea 2

1- Campaña publicitaria

- Corta, fácil de reconocer, con connotaciones positivas, diferente, emocional
- Identificada con la imagen de municipio
- Local y limítrofes. Promoción publicitaria
- Creación de una comisión técnica
- Profesionalizada

CADENA DE FAVORES POR EL COMERCIO LOCAL



**YO
SOY ESLABÓN.**
Ana compra pan a Eva.
Eva compra carne a Quico.
Quico compra vino a Diego.
Diego compra fruta a Isabel.
Isabel regala su sonrisa
y su mejor atención
a Ana.

prometo a comprar
un pequeño comercio

micomer

**El comercio de Leganés
siempre cerca de ti**

En SEPTIEMBRE y OCTUBRE,
tenemos preparados numerosos
DESCUENTOS y REGALOS para ti.

Busca las OFERTAS en los comercios de confianza.

Consigue tu directorio de comercios participantes y
aprovechate de sus estrategias de compra en el pequeño
comercio de tu ciudad.

Loganés
MAYORE
NOVANCA

COMPRAR EN LA ALGABA

III Campaña
para el fomento
del Comercio Local



Del 19 de Diciembre de 2014
al 31 de Enero de 2015

APUESTA POR TU GENTE

Organiza: Jóvenes participantes del Programa Emple@Joven.
TURISMO ALGABA. Delegación de Desarrollo Local, Turismo y Empleo.
AYUNTAMIENTO DE LA ALGABA.

CAMPAÑA DE APOYO COMERCIO LOCAL Y EMPRENDEDORES

Da vida a tu municipio



tu vecino, apoya a tu comercio

RA EN SEVILLA LA NUEVA

imiento de Sevilla la Nueva
España, 2
de 8 a 15h. y S de 9 a 13h.
913 00 01
ción@sevillalanueva.es / www.sevillalanueva.es



Concejala de Comercio e Industria
Visita la Nueva Guía de
Comercio y Empresas en:
www.sevillalanueva.es

ERRIKO DENDAK COMERCIO LOCAL D JENDEARENAK CON NOMBRE PROPIO

Jenari estrategia	La presidenta de Jen
Martari bihotzidea	La gerente de Marta
Santi en el teatro	La gerente de Santi
Aneri en la tienda	La gerente de Ani
Karmelen en la tienda	La presidenta de Karmelen
Kepa en la tienda	La presidenta de Kepa

**BEHAR ZAITUZTE
EZ HUTS EGIN**

Herriko dendak, herriko jendearenak dira,
ahaiagin handi, lanean sartu eta gure kaleak
herriko merkatuak dituzten proiektuak.

**NECESITA TU APOYO
Y CONFÍA EN TI**

El comercio local tiene nombres propios,
el de las personas que, con mucho esfuerzo,
crean empleo y dan vida a nuestros calles.

Línea 2

2- Campaña promoción comercio conjuntas

- Sectores
- Zona
- Eventos
- Tematizadas
- Tarjeta joven



M
MADRIDESMODA
12/20 SEPTIEMBRE 2016

ESTAS NAVIDADES YO
APOYO
AL COMERCIO DE
MONTELLANO

Porque somos vecinos
Porque estamos cerca
Porque le importas
Por confianza
Porque dan vida al pueblo

SEVILLA Ayuntamiento de Montellano www.montellano.es

LOS COMERCIOS DE
ALCORCÓN TE
ENAMORAN
POR SAN VALENTÍN

14 de febrero
#SanValentin

esta primavera
comprar en
montilla
tu elección
más acertada

Montilla Aeaco COMON

VIVE LAS FIESTAS
CON EL COMERCIO
DE VILLENA

Sólo por comprar

en el comercio asociado

Comercio centro vivo

Línea 2

- 3- Acciones relacionadas con la cultura: aprovechar sinergias temporales en las programaciones municipales.
- 4- Acciones relacionadas con la hostelería y otros sectores
- 5- Acciones que visibilicen la actividad del comercio:
 - ❖ Directorio comercial on line/ APP
 - ❖ Celebración de eventos para la visibilización de la actividad comercial: ferias, mercados, jornadas, concursos.

Línea 2

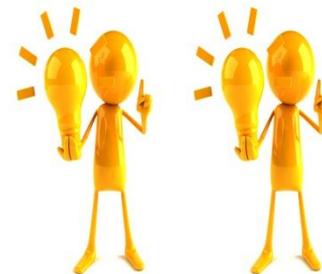
- 6- Acciones concretas eventos feriales:
 - ❖ Descuentos comercio de Ejea 20%. Estudiar mejora bonificaciones.
 - ❖ Articular nuevas formas de participación que faciliten presencia del comercio en ferias locales.

Propuestas de dinamización.

Estrategias y líneas de actuación. Línea 3.

Innovación competitiva del sector.

- ❖ 3.1. Plan de renovación de los establecimientos comerciales.
- ❖ 3.2. Plan de relevo generacional.
- ❖ 3.3. Diagnóstico de la Innovación.
- ❖ 3.4. Promoción del comercio de Ejea de los Caballeros a través de las redes sociales.
- ❖ 3.5. Reducir la brecha digital existente: combinar estrategias que permitan establecer la venta online como canal complementario a la venta presencial.



PROPUESTAS PROCESO PARTICIPATIVO **Línea 3**

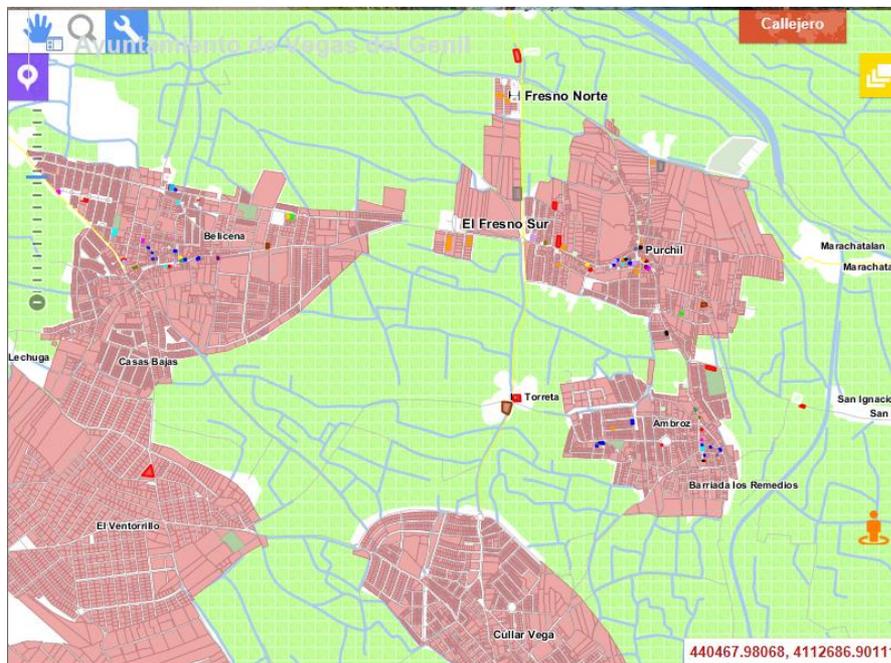
Colaboración en la difusión de acciones conjuntas del comercio en redes

- Sectorial: mercado stock o noche blanca
- De comercio en comercio NO



Línea 3

Realización de un callejero digital



Comercios

- Asesorías
- Bancos y Cajeros
- Bares y Restaurantes
- Clínicas Dentales
- Comercios de Comida para Llevar
- Estaciones de Servicio
- Farmacias
- Ferreterías
- Gimnasios
- Inmobiliarias
- Otros Comercios (Estancos, Muebles de Hogar, ...)
- Panaderías y Pastelerías
- Papelerías y Prensa
- Peluquerías
- Reformas, Constructoras y Carpinterías
- Supermercados y Alimentación
- Tanatorios
- Talleres de Vehículos
- Tiendas de Ropa y Mercaderías

Línea 3

- Formación : Plan formativo municipal:
 Bajo demanda.
 Redes sociales, gestión, innovación, ecomerce.
- Consultorías específicas especializadas/Formación aplicada
- Plan de mejora y renovación. Diferentes programas de apoyo a la empresa local. Línea específica comercios.
- Relevó generacional: asesoramiento técnico y establecimiento de una línea de ayudas: tanto si es sucesión como nuevo emprendedor
- Creación y difusión de una bolsa de traspasos.
- Diagnóstico de la innovación. Cámara de Comercio

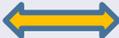
Propuestas de dinamización.

Estrategias y líneas de actuación. Línea 4.

Gestión de los procesos y profesionalización de la actividad comercial que permita incrementar la calidad.

- ❖ 4.1. Reconocimiento a la labor destacada del comercio.
- ❖ 4.2. Fortalecimiento de la cooperación empresarial a través del movimiento asociativo. Fomentar el asociacionismo comercial.
- ❖ 4.3. Fomento de foros de debate entre agentes vinculados al comercio. Organización de talleres y jornadas sobre temas de actualidad: como instrumento de análisis y reflexión sobre temas de especial relevancia para el sector comercial.
- ❖ 4.4. Potenciar la formación

PROPUESTAS PROCESO PARTICIPATIVO **Línea 4**

Campaña de encuestas que puedan poner de manifiesto de forma clara la importancia que tiene el comercio para Ejea de los Caballeros	
Campañas ciudadanas que pongan de manifiesto el valor del comercio	
Campaña impactante de información sobre el comercio de cercanía	
Priorizar las compras locales por parte del Ayuntamiento	
Disponibilidad de un espacio para celebrar eventos propios	
Conocer experiencias exitosas de otras localidades	
Promocionar acciones que ya se vienen desarrollando con éxito	
Ciclo específico de “Café con Idea” para el comercio	
Formación sectorial	

Línea 4

- Priorizar compras comercio local por parte de la administración pública. Campaña otras administraciones.
- Estudio del impacto del comercio en la economía local. Encuestas
- Cesión y disponibilidad de espacios municipales para eventos conjuntos
- Fomentar encuentros con otras asociaciones y conocer experiencias de otras localidades similares. Posible propuesta encuentro 2.017
- Café con idea. Colaboración otras entidades. Trabajo en red. Adefo
- Plan formativo municipal

Propuestas de dinamización.

Estrategias y líneas de actuación. Línea 5

Potenciar el comercio de proximidad y mejorar el que ya está asentado.

- ❖ 5.1. Plan de apoyo al comercio que permita generar un entorno comercial competitivo y sostenible a través de diferentes estrategias – fidelización de clientes, excelencia en la atención comercial, servicio de calidad, especialización e innovación.
- ❖ 5.2. Censo de locales vacíos.
- ❖ 5.3. Plan de revitalización comercial del Casco Viejo

PROPUESTAS PROCESO PARTICIPATIVO **Línea 5**

Apertura de la zona peatonal en horario comercial



Plan de reactivación Casco Histórico

Búsqueda de consensos, transversalidad, visión global.



Plan de Comercio

Factor corrector/ acción positiva por mayor desigualdad.

Inversión complementaria en zonas peatonalizadas para mejorar su imagen y recuperar la actividad perdida por el tránsito de vehículos

X

Ayudas específicas para la instalación de comercios y hostelería (diurna) en zonas peatonalizadas

X

Línea 5

PROGRAMAS MUNICIPALES DE APOYO ECONOMICO Y FOMENTO	GASTO SUBVENCIONABLE	CUANTIA MAXIMA
Línea de apoyo a personas emprendedoras de la localidad	Gastos de puesta en marcha e inversiones en activos fijos	1.000 €
Línea destinada a subsidiar tipos de interés de créditos ICO o BEI	Puntos de interés de los prestamos ICO y BEI	2.000 €
Línea de fomento del empleo y apoyo a la inversión de trabajadores y trabajadoras autónomas y PYMES de la localidad	Inversiones en activos fijos que de manera indubitada respondan a la naturaleza de la actividad subvencionada	2.000 €
Concurso "Monta tu Empresa"	Premios para nuevos emprendedores o que establezcan alguna novedad en sus proyectos.	2.000 €
Fomento de la Actividad Económica Casco Histórico	Inversiones en activos fijos y en rehabilitación, acondicionamiento del local, los gastos de adquisición del local, ubicados en el Casco Histórico.	3.000 €
Convenio Asociación de Comercio	Gastos de funcionamiento y colaboración con la entidad.	6.600 €
Bonificaciones ICIO	Traslados al Casco Histórico, Polígono Industrial Valdeferrín, nuevas instalaciones, ...	95%
Bonificaciones Licencia Actividad	Nuevas instalaciones, traslados, ...	35%

•Estos programas no son exclusivos para el sector comercio, pero la mayor parte de los beneficiarios de los mismos pertenecen al sector del Comercio.

Línea 5

3.3. Aportaciones de los talleres que no se trataron porque son actuaciones específicas de la asociación del comercio

P3	Campañas de promoción del comercio mediante sorteos
P20	Formar a los asociados en el uso óptimo de las redes sociales y en la forma de aprovechar todos los recursos que ofrecen para potenciar el comercio.
P22	Intensificar la presencia de la Asociación de Comercio en las redes sociales y destacar periódicamente a algún comercio local
P23	Desarrollo de tutoriales en vídeo para difundir productos concretos
P24	Desarrollo generalizado de páginas web para el comercio local
P28	Realizar acciones internas que incrementen la autoestima del comercio
P31	Ampliar la información técnica ofrecida a los asociados
P32	Informar a los socios de forma clara sobre los servicios que ofrece la asociación

P33	Incrementar la participación de los asociados en la gestión interna
P34	Establecer un símbolo identificativo de la asociación y difundirlo
P35	Web como escaparate de la asociación
P36	Programa de fidelización a los clientes del comercio local
P37	Analizar la satisfacción de los comercios con la Asociación
P38	Analizar las causas reales del no asociacionismo
P39	Fomentar la colaboración entre comerciantes
P40	Campañas de difusión dirigidas a captar nuevos socios
P41	Integración entre las propias asociaciones de Ejea
P42	Acciones periódicas de promoción del comercio
P44	Convenios con entidades bancarias
P46	Colaboración con otras asociaciones de comerciantes

CONVENIO ASOCIACIÓN DE COMERCIO

Línea 5

Locales comerciales vacíos

Un local tancat és una porta oberta a la decadència del teu barri



Volem que els carrers de Ciutat Vella siguin vius i plens d'activitats. Si tens un local tancat i creus que caldria donar-li un impuls al teu carrer, parla amb nosaltres:
tel. 93 343 54 55
info@fomentciutatvella.net

Amb la participació:

- BARNA CENTRE
- La Rambla
- El Consell de Barri



Línea 5

- Aprovechamiento de recursos propios y de otras entidades colaboradoras para mejorar la competitividad del sector. Cámaras, IAF, UPTA, Plan local autónomos

Plan de Apoyo al comercio minorista 2016

Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Una manera de hacer Europa



Talleres sobre Gestión de Comercio

Regenera tu negocio

- Tu mesa "cojea"?
- ¿Nos vale nuestro producto?
- ¿Qué dicen los clientes?
- ¿Nos vale esta estrategia?
- ¿El equipo está formado?
- ¿Funcionará de inicio?
- ¿Cómo exponemos el producto?
- ¿Qué podemos ofrecer al cliente?
- Actualizamos el modelo constantemente

Lugar:
Sede Cámara de Comercio

Hora:
Hora de 20:30h. a 22:30 h.

Objetivos:

- Aportar a los asistentes las claves de las empresas que se han regenerado durante estos últimos años de crisis.
- Identificar el método que empleamos con las empresas a las que hemos ayudado a revitalizar y a acelerar sus negocios.
- Aportar ejemplos prácticos de empresas en las que hemos colaborado.

Coste:
Gratuito. Plazas limitadas.

Más información:
Tf. 976 306161 ngarcia@camarazaragoza.com
www.camarazaragoza.com

24 de noviembre de 2016



UNIÓN EUROPEA



Cámara
de Comercio de España



PROGRAMA RELEVO GENERACIONAL Y MANTENIMIENTO DE LA CONTINUIDAD COMERCIAL



Línea 5

Un programa de fidelización no son solo unas tarjetas de puntos!

PLAN INTEGRAL DE FIDELIZACIÓN DE CLIENTES



www.bytefactory.es

TarjetasDePuntos.com
Fidelización de Clientes bytefactory

www.tarjetasdepuntos.com

El comercio en la escuela



Campaña fidelización comercio proximidad

Propuestas de dinamización. Estrategias y líneas de actuación. Línea 6.

Espacio urbano.

- ❖ 6.1. Mejora continuada del espacio urbano promoviendo actuaciones de reconversión de espacios comerciales y de mejora de la imagen de los núcleos comerciales.
- ❖ 6.2. Ganancia de espacio en la calle para el peatón.

PROPUESTAS PROCESO PARTICIPATIVO **Línea 6**

Recuperar los mercados tradicionales	X
Mejora estética de los accesos a Ejea	X
Disponibilidad de fibra óptica generalizada	X
Refuerzo de la iluminación en las calles	X
Accesibilidad generalizada en las calles	X
Incremento de las zonas ajardinadas en zonas comerciales	X
Incremento del número de bancos y papeleras en las calles	X
Creación de espacios al aire libre ligados a las zonas comerciales que se cederían a las diferentes agrupaciones musicales para poder actuar	X
Incremento de las labores de limpieza	X
Campañas dirigidas específicamente a los dueños de los perros/ instalaciones	X
Amplia peatonalización de la zona centro de Ejea/	X
Crear, o recuperar, nuevos espacios para el comercio de proximidad y calidad.	X
Creación de un carril bici que pueda conectar las zonas peatonalizadas	X
Oferta de aparcamiento en las proximidades de zonas peatonales	X
Incremento de la anchura de las aceras	X

PROPUESTAS PROCESO PARTICIPATIVO **Línea 6**

Transversalidad para implicar al resto de áreas municipales	X
Mejora del transporte público y las comunicaciones con el entorno	X
Abrir un nuevo paso peatonal del Coso a la calle Toril que facilitara el tránsito de los viandantes	X
Reconvertir la avenida Cosculluela y el paseo del Muro	X
Construir un espacio cubierto con una oferta interesante de ocio y cultura (espectáculos, conferencias, exposiciones, etc.) para, igualmente, animar a los ejeanos a salir a la calle.	X



El Plan

- Redacción y aprobación en Pleno. Búsqueda consensos.
- Dotación económica. 15.000 €
- Duración 4 años
- Proceso vivo, abierto. Dación de cuentas anual.
- Mesa de seguimiento: administración, comercio, clientes, asociaciones.
- Profesionalización.
- Compromiso compra y contratación local. Todo el desarrollo del Plan.
- Transversalidad. Coordinación Sofejea

