

COMERÇ

REUNIÓ DE KICK OFF

16 de juny de 2017



Diputació
Barcelona

#DibaOberta



AGENDA

- Comerç 21: Objectius, a qui va dirigit i pressupost
- Entitats participants i àrees d'actuació
- Estructura del programa
- Anàlisis i selecció dels candidats
- Experts del programa
- Eines de suport a la difusió i captació d'empreses
- Eines per a l'acció comercial
- Properes passes
- Preguntes i comentaris

AGENDA

- Comerç 21: Objectius, a qui va dirigit i pressupost
- Entitats participants i àrees d'actuació
- Estructura del programa
- Anàlisis i selecció dels candidats
- Experts del programa
- Eines de suport a la difusió i captació d'empreses
- Eines per a l'acció comercial
- Properes passes
- Preguntes i comentaris

Objectiu del Projecte

Ajudar a 50 microempreses comercials i/o de serveis
de la província de Barcelona
per ajudar-les a definir i implementar noves
estratègies per tal de donar l'impuls que necessita
cada negoci de forma individual.

A qui va dirigit: Perfil empreses participants

PERFIL

Màxim de 50 empreses, preferentment a:

- Microempreses comercials i/o de serveis (< 10 treballadors)
- Localitzades en trama urbana dels municipis de la província de Barcelona
- Capacitat i voluntat de millora i creixement del negoci

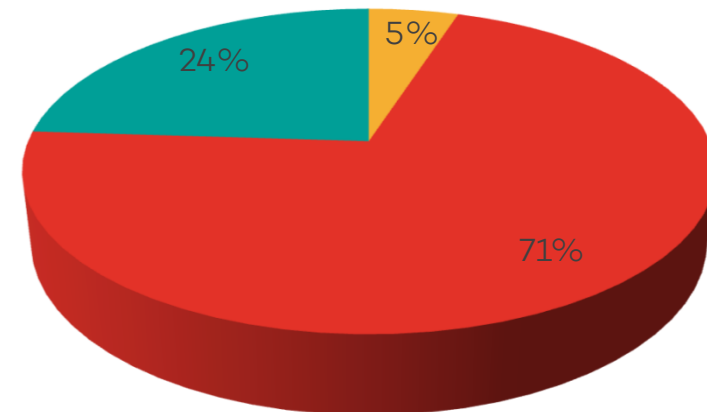
Pressupost del projecte

131.234€

Cost per empresa: 2.624,68€

Preu que paga l'empresa: 100€ +IVA

Finançament del programa

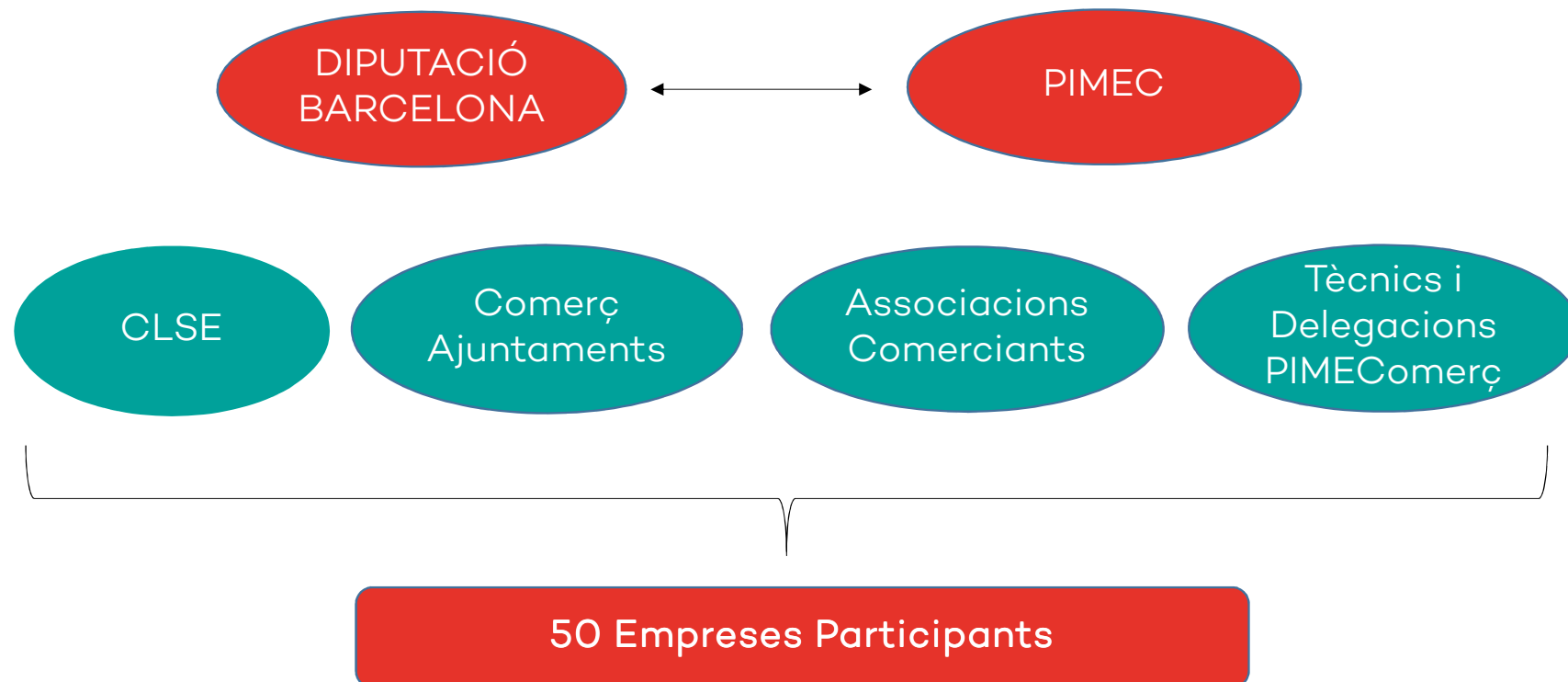


■ Empreses ■ Diputació de Barcelona ■ PIMEC

AGENDA

- Comerç 21: Objectius, a qui va dirigit i pressupost
- Entitats participants i àrees d'actuació
- Estructura del programa
- Anàlisis i selecció dels candidats
- Experts del programa
- Eines de suport a la difusió i captació d'empreses
- Eines per a l'acció comercial
- Properes passes
- Preguntes i comentaris

Entitats Participants



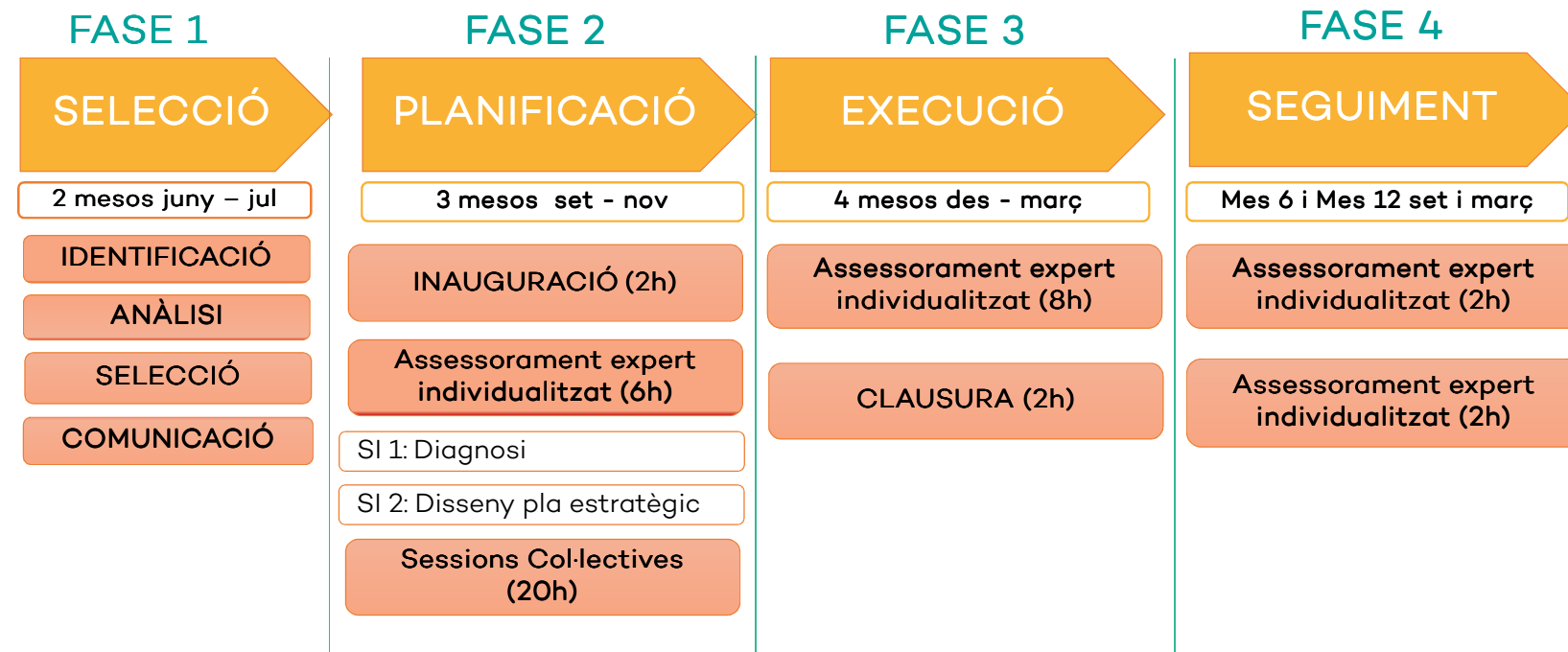
Tasques de les entitats participants

- Difusió del projecte a les empreses del seu territori
- Identificació i proposta de les empreses candidates a participar
- Participació en la validació de les candidatures
- Acompanyament i suport a les empreses durant tot el projecte
- Participació en les sessions col·lectives del projecte

AGENDA

- Comerç 21: Objectius, a qui va dirigit i pressupost
- Entitats participants i àrees d'actuació
- **Estructura del programa**
- Anàlisis i selecció dels candidats
- Experts del programa
- Eines de suport a la difusió i captació d'empreses
- Eines per a l'acció comercial
- Properes passes
- Preguntes i comentaris

Estructura programa



Què reben les empreses?

PLANIFICACIÓ (28h)

- **Sessió d'inauguració**
- **6h**, 2 sessions individuals per definir objectius i actuacions a realitzar
- **20h**, 5 sessions col·lectives sobre temàtiques genèriques identificades en base les empreses participants

EXECUCIÓ (10h)

- **8h**, 3 sessions individuals amb experts (comercialització, digitalització, redefinir model de negoci, equip humà, ...)
- **Sessió de cloenda**

SEGUIMENT (4h)

- **4h**, 2 sessions individuals amb experts per fer seguiment de les actuacions implementades als 6, i 12 mesos d'acabar la fase d'execució.

EMPRESA
PARTICIPANT
42h

AGENDA

- Comerç 21: Objectius, a qui va dirigit i pressupost
- Entitats participants i àrees d'actuació
- Estructura del programa
- **Anàlisis i selecció dels candidats**
- Experts del programa
- Eines de suport a la difusió i captació d'empreses
- Eines per a l'acció comercial
- Properes passes
- Preguntes i comentaris

Procés de selecció dels candidats



Anàlisis candidatures

ANÀLISIS CANDIDATURES

- Evolució facturació
- Evolució llocs de treball
- Grau digitalització
- Solvència a curt i llarg termini
- Recursos destinats a la formació dels treballadors, inversions, ...
- Nombre d'establiments

AGENDA

- Comerç 21: Objectius, a qui va dirigit i pressupost
- Entitats participants i àrees d'actuació
- Estructura del programa
- Anàlisis i selecció dels candidats
- **Experts del programa**
- Eines de suport a la difusió i captació d'empreses
- Eines per a l'acció comercial
- Properes passes
- Preguntes i comentaris

Experts del programa

Comitè selecció

Enric Calvo
Josep Maria Galí

Ponents

Marià Moreno
Estratègia i Model de
Negoci

Ona Lohse
Aparadorisme i Visual
Merchandising

Xavier León
Ecommerce i xarxes
socials

Experts en creixement empresarial

Marià Moreno

Carlos Pulido

Oscar Romero

Miquel Las Heras

Ana Calahorra

Marta Julià

Anna Calahorra

Comercialització i màrqueting

Miquel de les Heras

Comercialització i màrqueting

Oscar Romero

Comercialització i màrqueting

Carlos Pulido

Comercialització i màrqueting
Gestió i professionalització

Especialistes

Xavier León

Digitalització

Jepi Albertí

Digitalització

Silvia Miró

Equip humà

Claudia Canes

Equip humà

Indicadors per la viabilitat del programa

- Implicació
- Nombre d'empreses que finalitzin el programa
- Qualitat
- Grau de participació empreses seleccionades
- Grau participació tècnics
- Grau de satisfacció

AGENDA

- Comerç 21: Objectius, a qui va dirigit i pressupost
- Entitats participants i àrees d'actuació
- Estructura del programa
- Anàlisis i selecció dels candidats
- Experts del programa
- **Eines de suport a la difusió i captació d'empreses**
- Eines per a l'acció comercial
- Properes passes
- Preguntes i comentaris

Eines de suport per la difusió i captació de les empreses

- Notes de premsa
- Pàgina web: www.comerc21.cat
- Díptic informatiu
- Mailing tipus
- Altres

AGENDA

- Comerç 21: Objectius, a qui va dirigit i pressupost
- Entitats participants i àrees d'actuació
- Estructura del programa
- Anàlisis i selecció dels candidats
- Experts del programa
- Eines de suport a la difusió i captació d'empreses
- **Eines per a l'acció comercial**
- Properes passes
- Preguntes i comentaris

Argumentari

PUNTS FORTS DEL PROGRAMA PER LES EMPRESES

1. Exclusivitat, selecció inicial, només 50 empreses de tota la demarcació de Barcelona
2. Conèixer i accelerar el potencial de l'empresa
Busca el creixement empresarial: augment de facturació, augment de plantilla., professionalització de l'empresa, digitalització...
3. Adaptació necessitats
Assessorament in-company. Assessorament expert individualitzat a la teva empresa.
4. Visió externa i experta.
5. Altres beneficis:
Networking i cooperació empreses demarcació BCN
Donar visibilitat a les empreses / Publicitat
6. Cost menor del programa = 100€. Subvenció

Compromís de fer tot el possible perquè sigui seleccionada l'empresa. Comptar amb el nostre recolzament (omplir documents, seguiment incidències...)

Argumentari

Com neutralitzar les “resistències” de les empreses?	
RESISTÈNCIES	ESTRATÈGIES
1. Temps de dedicació	Inversió. Només 42 hores (18 h a casa seva).
2. Poca flexibilitat	Hores in company adaptables i possibilitat de participar altres persones de l'empresa.
3. Desplaçament	Gran nombre d'hores in company. Networking en sessions col·lectives.
4. Poc clar calendari, ponents i experts	Es comunicarà el més aviat possible tota la informació.
5. Cost/despesa. Preu que han de pagar	És simbòlic (subvencionat). Qualitat. Inversió → augment facturació, posicionament...

AGENDA

- Comerç 21: Objectius, a qui va dirigit i pressupost
- Entitats participants i àrees d'actuació
- Estructura del programa
- Anàlisis i selecció dels candidats
- Experts del programa
- Eines de suport a la difusió i captació d'empreses
- Eines per a l'acció comercial
- **Properes passes**
- Preguntes i comentaris

Cronograma programa pilot



Properes passes

DATES IMPORTANTS	Finalització període de sol·licituds 21 Juliol	Validació formularis i Anàlisis candidatures 21 Juny – 26 Juliol	Selecció final dels Candidats 27 Juliol
DOCUMENTACIÓ A GENERAR	Informe de sol·licitud	Informe de validació	
RESPONSABLE	Empreses	Tècnic de CLSE Tècnic de comerç de l'ajuntament Tècnic de PIMEComerç	Comitè selecció

AGENDA

- Comerç 21: Objectius, a qui va dirigit i pressupost
- Entitats participants i àrees d'actuació
- Estructura del programa
- Anàlisis i selecció dels candidats
- Experts del programa
- Eines de suport a la difusió i captació d'empreses
- Eines per a l'acció comercial
- Properes passes
- Preguntes i comentaris

PREGUNTES?

ENTITAT	PERSONA	MAIL	TELÈFON
PIMEC Aspectes operatius	Annabel Cuatrecases Laura Tomás	acuatrecases@pimec.org ltomas@pimec.org	93 496 45 00
Diputació de Barcelona Aspectes generals	Xavier Blanca	blancaff@diba.cat	93 404 91 16

info@comerc21.cat