

SOM COMERÇ TGN

Butlletí informatiu de la Conselleria de Comerç

Gener 2022

Núm. 24



CONTINGUTS

Reportatge: Casa Joan Miret

Articles:

- Els BONS COMERÇ TGN superen les expectatives de la campanya
- Nadal TGN - Dinamització comercial nadalenca
- Som Art Urbà
- El comerç local davant l'expansió del comerç electrònic
- Conveni Cambra de Comerç i Conselleria de Comerç
- Notícies d'interès per al teixit comercial
- Píndoles formatives - Per què és important compartir continguts a les xarxes socials?
- Notícies i recursos dels nostres socis
- Ajuts del SOC per contractar persones joves

SOM COMERÇ TGN

Esdeveniments ciutadans a l'antiga casa de l'alcalde



La Casa Joan Miret ofereix la possibilitat d'organitzar l'esdeveniment desitjat en qualsevol de les seves 5 sales i al seu ampli jardí

Un espai versàtil al pur centre de **Tarragona**, totalment llest per organitzar esdeveniments particulars i empresarials, així com un ampli ventall d'activitats. D'aquesta forma és com es pot definir la **Casa Joan Miret**. Ubicada a la Rambla Nova, actualment també és la seu de les oficines del grup **AG Planning**, l'empresa que a la vegada explota l'espai des de 2016.

"L'aposta del grup AG Planning sempre ha estat ressaltar el valor afegit de la història de la casa", explica **Marta Prats**, subdirectora de l'empresa. **Joan Miret i Terrada** va ser el fundador de l'habitatge d'estil **historicista**. Un projecte empenedor, iniciat el 1858.

L'adquisició posterior d'un terreny va permetre que la casa disposés de jardí propi, d'aproximadament 1.000 metres quadrats. Els baixos van albergar empreses com ara els magatzems de La Tabacalera o les oficines del Gimnàstic de Tarragona, mentre que els pisos superiors allotjaren figures reconegudes com l'alcalde de la ciutat, **Pere Lloret Ordeix**, o la mateixa família De Muller.

Curiosament, la casa es va idear mentre es projectava la pròpia Rambla Nova. Actualment, l'objectiu és **preservar al màxim l'habitatge**. En aquest sentit, fa uns anys la propietat va decidir rehabilitar l'immoble, intentant mantenir tot el seu fons històric.



Això, per a Prats, es tracta "d'un valor afegit molt important". A tall d'exemple, s'han mantingut les **rajoles hidràuliques** dels seus inicis.

"Feia falta un espai així al centre de la ciutat", remarca la subdirectora d'AG Planning. L'acceptació va ser molt bona entre el teixit familiar i empresarial de Tarragona. Fins a l'arribada de l'era Covid, Prats expressa que "els resultats eren molt positius" amb l'organització de tota classe d'esdeveniments. Ara, la situació ha canviat, però continuen "satisfets amb el desenvolupament del projecte". De fet, està previst, si la situació sanitària ho permet, que **aquest febrer es reprenquin les activitats** després d'un gener de pausa.

Un ampli nombre d'esdeveniments de tots els àmbits

Des de **batejos, comunions o casaments fins a esdeveniments d'empresa, passant per presentacions corporatives o showcookings, entre molts d'altres**. AG Planning ofereix un ampli nombre d'actes a l'interior de la Casa Joan Miret. Amb la finalitat "d'obrir la casa als tarragonins", Prats valora el fet que qualsevol de les cinc sales de la casa "són polivalents, tant per muntar un casament com per adaptar-la a una conferència". Així mateix, com a empresa pròpia, també organitzen esdeveniments, ja que "tenir el teu propi espai et dona més facilitats". També han fet una aposta per la **cultura tarragonina**. Ja fa uns anys que van de bracet amb el **Festival REC** i a les sales s'hi organitzen exposicions amb la finalitat de "mantenir la versatilitat".

Text: Josep Gallofré

Imatges: AG Planning

Article complet [aquí](#).

ELS BONS COMERÇ TGN SUPEREN LES EXPECTATIVES DE LA CAMPANYA

La campanya dels Bons Comerç TGN, impulsada des de la Conselleria de Comerç, va finalitzar el passat 31 de desembre, superant l'objectiu d'impacte econòmic definit a l'inici.

Cal recordar que la campanya, iniciada el passat 22 d'octubre, s'adreçava a tot el teixit comercial tarragoní de la ciutat, sempre que l'empresa participant no superés el total dels cinquanta empleats. Així mateix, qualsevol persona interessada en aquesta campanya podia participar-hi, sense la necessitat d'haver de residir a Tarragona o disposar d'una tecnologia específica.



Pel que fa al públic objectiu, principalment es va centrar en la població resident a Tarragona i al Camp de Tarragona, on, definit per un rang d'edat a partir dels 16 anys, l'estimació era de tres-centes mil persones aproximadament.

Comunicativament, i tenint en compte el caràcter heterogeni del mercat potencial a què s'adreçava la campanya, es va optar per potenciar en la mateixa mesura tant els canals digitals com els físics o els analògics. Així, la comunicació es va dur a terme mitjançant xarxes socials, mitjans de comunicació digitals, impresos i audiovisuals, amb l'objectiu d'arribar a tots els perfils d'audiència de l'àrea metropolitana i de la regió del Camp de Tarragona. Alhora, es va apostar per diverses accions de màrqueting de carrer, a fi d'apropar la campanya dels Bons Comerç TGN a tota la ciutadania i a les persones que visitaven Tarragona.

A continuació, us mostrem un resum de les principals dades i indicadors de la campanya:

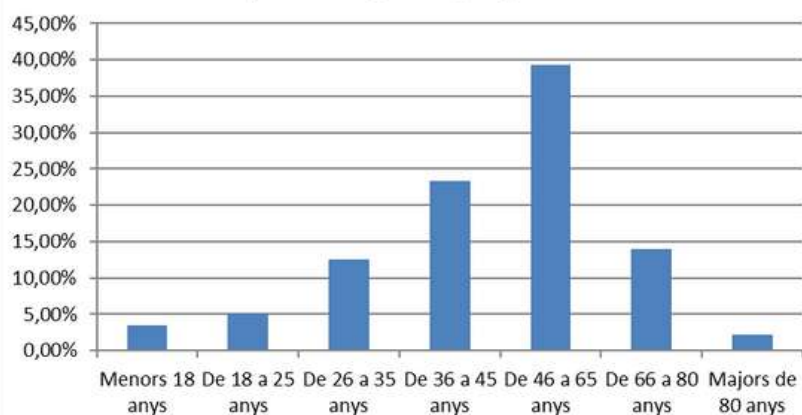
DADES GENÈRIQUES	
Facturació acumulada	1.757.590,81 €
Nombre d'operacions	29.963
Total Bons bescanviats	94.544
Despesa mitjana per Bo bescanviat	18,59 €
Despesa mitjana per venda amb Bons	58,66 €
Total establiments participants	172
Establiments que no han bescanviat Bons	11
Total persones registrades a la campanya	24.009
Total persones que han utilitzat Bons	12.172

DESPESES SEGONS LLOC DE RESIDENCIA	%
Tarragona	76,79%
Tarragonès	7,08%
Camp de Tarragona	14,19%
Terres de l'Ebre	0,66%
Barcelona	0,73%
Lleida	0,22%
Girona	0,04%
Resta d'Espanya	0,29%

VENDES SEGONS TIPUS DE REGISTRE	%
Web	57,67%
App	42,27%
Intranet Botiga	0,06%

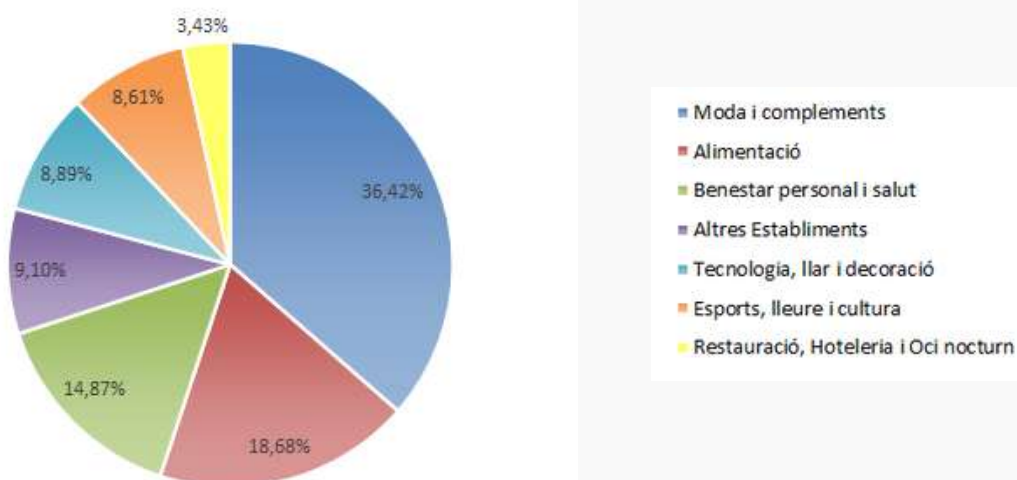
DESPESES SEGONS SEXE	%
Dones	63,99%
Homes	35,79%
No específica	0,21%

Despesa segons grup d'edat

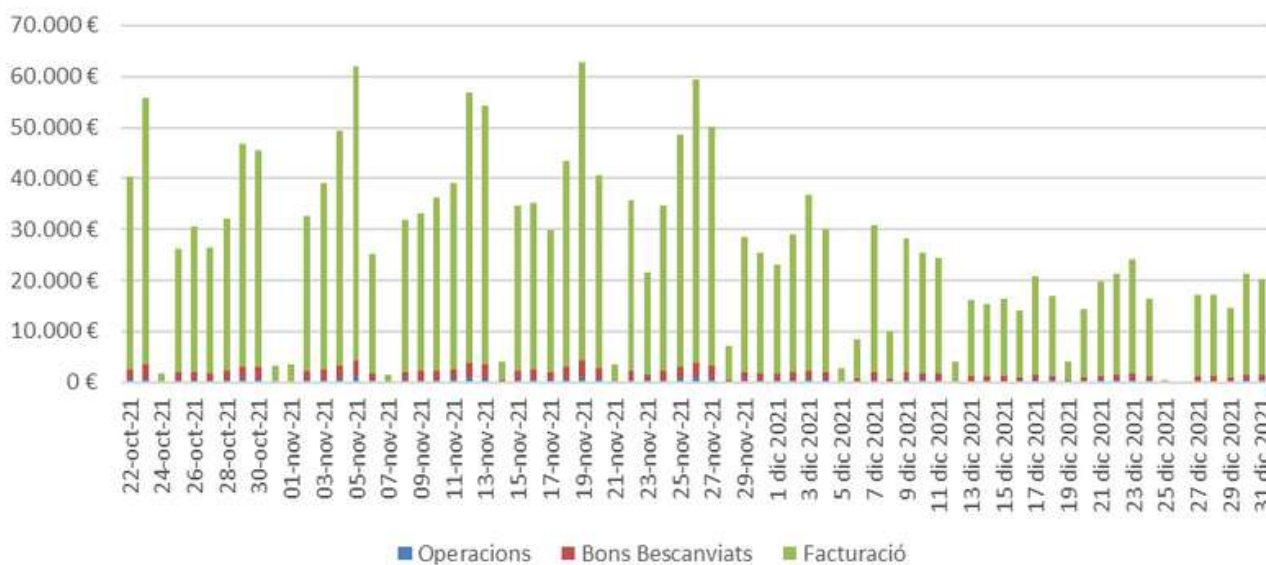


DIES AMB MÉS OPERACIONS	Nº Operacions
05-nov-21	1.094
19-nov-21	1.047
12-nov-21	889
26-nov-21	877
04-nov-21	776
DIES AMB MÉS BONS BESCOVIATS	Nº Bons
05-nov-21	3.188
19-nov-21	3.156
26-nov-21	2.814
12-nov-21	2.798
23-oct-21	2.793
DIES AMB MÉS FACTURACIÓ	Facturació total
19-nov-21	58.582,13 €
05-nov-21	57.645,57 €
26-nov-21	55.612,50 €
12-nov-21	53.230,88 €
23-oct-21	52.273,98 €

% Facturació per sector d'activitat



Comportament de les vendes amb Bons durant la campanya



NADAL TGN – PLE DE MÀGIA, CARREGAT D'IL·LUSIÓ

DINAMITZACIÓ COMERCIAL NADALENCA

Des del passat 26 de novembre, amb motiu del Black Friday, la Conselleria de Comerç ha impulsat un seguit d'activitats de dinamització al carrer, amb l'objectiu d'animar les diverses zones comercials de la ciutat, impregnant-les de l'esperit nadalenc que ens acompanya en aquestes dates.

Per això, i conscients que l'activitat comercial es desenvolupa en tots els carrers, barris i racons de la ciutat, ja sigui en clau de comerç de proximitat o amb un caràcter més ociós, s'ha intentat que aquestes activitats es desenvolupessin de manera que poguessin arribar tant a tota la ciutadania com a les persones que visiten la nostra ciutat amb motiu de les compres de Nadal. La Conselleria de Comerç no tan sols ha impulsat iniciatives de manera directa, sinó que també ha col·laborat amb diverses associacions comercials representatives de la ciutat per dimensionar la campanya comercial de Nadal i poder fer-ne partícip a tothom.



Mentre que els Tallers Màgics han escampat la màgia del Nadal arreu de Tarragona, el Súper Tobogan va posar a prova la valentia d'aquelles persones més intrèpides, tant de petits com grans. Tot i haver d'organitzar les activitats amb les corresponents mesures de prevenció degut a la covid-19, propostes com la del Súper Tobogan han tingut una notòria repercussió pel que fa a omplir de vida la ciutat.

Ja amb la vista posada en el dia de Nadal, el Tió i el Pare Noel, aquest acompanyat dels seus follets, van fer acte de presència a Tarragona, visitant tots els barris de la ciutat i aprofitant les darreres hores per aconseguir els regals que encara els mancaven.

Així, els més petits van poder gaudir de la seva visita, la qual esperaven carregats d'il·lusió: alguns, plens de forces per fer cagar el Tió, mentre d'altres intentaven fer arribar els darrers desitjos al simpàtic avi de barba blanca, que any rere any s'escapa de Lapònia per visitar-nos.



Esperem que el 2022 ens porti noves il·lusions, molta salut i, sobretot, prosperitat, per al comerç, la ciutat, les persones i el planeta que habitem.

SOM ART URBÀ

La campanya Som Art Urbà, impulsada des de la Conselleria de Comerç de l'Ajuntament de Tarragona, segueix avançant amb l'execució de diverses intervencions artístiques. Juntament amb les ja realitzades, gràcies a la col·laboració de l'Associació Comercial la Via T, per artistes com els del col·lectiu que conforma l'Associació d'Il·lustradors de Tarragona o l'artista Gasic Painter, ara ha estat el torn per al col·lectiu d'artistes vinculats a la Cooperativa Combinats.



Els projectes coordinats per Via T es van centrar en la millora estètica de diversos mòduls elèctrics i de la façana del l'immoble situat al carrer de Fortuny, cantonada amb la Rambla Nova. En aquesta nova acció coordinada per Combinats, les intervencions s'han realitzat als carrers del Governador González, Comte de Rius i la mateixa Rambla Nova, a l'antic quiosc de loteria proper al carrer de Sant Agustí.



Cal incidir en el fet que aquest conjunt d'intervencions artístiques **tenen com a objectiu l'embelliment dels espais comercials del centre de la ciutat**, per convertir-lo en **un espai més afable i atractiu** per a les persones residents de la zona, per a la ciutadania en general, per a les persones que ens visiten i, òbviament, també per al teixit comercial que hi és present.

EL COMERÇ LOCAL DAVANT L'EXPANSIÓ DEL COMERÇ ELECTRÒNIC

EL SAVI ASSENYALA EL CLIENT, NO LA TECNOLOGIA



La pandèmia de la covid-19 ha accelerat escenaris que ja s'intuïen des de l'aparició d'Internet a les nostres vides. El comerç electrònic, sobretot amb el confinament, s'ha disparat arreu del món, i ha arribat a convertir-se fins i tot en una opció de compra per a les persones d'edat més avançada. Arran d'això, s'han definit moltes estratègies per digitalitzar el comerç local, perquè pugui fer front al creixement, molts cops desmesurat, del mercat en línia.

Tot i així, la tecnologia i la digitalització no es poden considerar com la pedra angular per competir amb les grans marques i plataformes digitals, sinó com una eina facilitadora per assolir l'eficiència comercial. El fet de disposar d'un web, participar en un Marketplace o omplir de contingut les xarxes socials només serà útil si al darrere s'hi troba realment una solució que doni resposta a les demandes dels clients.

S'ha demostrat que aquesta solució ja no passa tan sols per mostrar el nostre producte, ja sigui a l'aparador digital o a peu de carrer. Les persones, cada cop més informades gràcies a l'efecte xarxa d'Internet, disposen d'un **immens catàleg de productes i serveis a la seva butxaca**, amb el qual poden informar-se, comparar i decidir abans de fer una compra. Paral·lelament, les innovacions tecnològiques com la IA (intel·ligència artificial), el Blockchain o el P2P comencen a definir un escenari comercial totalment diferent del que teníem a principis d'aquest segle.

No obstant això, són moltes les veus expertes en la matèria, que no oportunistes, les que **aposten per un equilibri entre l'oferta comercial amb presència als carrers de les ciutats i l'oferta de l'ecosistema digital**. Segons la seva visió, la supervivència del comerç local passa, sobretot, per la hiperespecialització en l'oferta, la integració de la tecnologia en tots els processos que millorin l'eficiència del negoci, la omnicanalitat (ja tractada anteriorment en altres butlletins) i l'experiència de compra, entesa com la raó que motiva els clients a visitar l'establiment en detriment de la botiga en línia.

Es tracta, per tant, de donar resposta a allò que l'ecosistema comercial digital no és capaç d'oferir i, alhora, de conscienciar consumidores i consumidors, tant des de la vesant pública com privada, dels diferents impactes que generen les seves decisions de compra.



Deixant de banda la qüestió tecnològica, la hiperespecialització serà un dels trets diferenciadors del comerç local. Aspectes com el KM 0, l'artesania, el producte fresc, la customització no mecanitzada o l'oferta personalitzada *in situ*, en part gràcies a la IA, seran clau per continuar disposant d'un comerç de ciutat i barri pròsper i enriquidor. I hem de tenir present que aquest nivell d'especialització normalment es pot lligar a un estil de vida o a un moment de la vida dels nostres clients.

Per tant, **el comerç local s'ha de convertir en allò que el comerç digital no pot ser ni atendre**: un espai de confiança i complicitat, innovador, alhora que un important teixit dinamitzador de la ciutat, tenint, però, sempre present que allò que Internet pugui oferir de manera més ràpida, eficient o, simplement, millor difícilment es podrà suplir. Així, igual que Confucí ens indicava que "quan el savi assenyala la Lluna, el neci mira el dit", podríem traslladar aquesta idea al comerç local, on en aquest cas, diríem que **mentre el savi assenyala el client, el neci assenyala la tecnologia**.

En un món en què tot canvia, qui canvia no sempre guanya. Però el que no canvia sempre perd.

LA CAMBRA DE COMERÇ I LA CONSELLERIA DE COMERÇ PRORROGUEN EL CONVENI DE COL·LABORACIÓ

El passat dia 27 de desembre, la Cambra de Comerç de Tarragona i la Conselleria de Comerç de l'Ajuntament de Tarragona varen signar la pròrroga del conveni de col·laboració entre ambdues entitats. Aquest conveni, iniciat i segellat l'any 2017, estarà vigent fins a l'1 de novembre de 2025.



L'objectiu d'aquest conveni és **establir un marc de col·laboració per promoure accions de millora en el desenvolupament del teixit comercial urbà i de proximitat**, així com en altres formats comercials existents a la ciutat. D'aquesta manera, **es busca treballar conjuntament per la definició i execució de diferents línies estratègiques**, mitjançant la col·laboració transversal, vinculades al comerç de Tarragona.

En paraules de la presidenta de la Cambra de Comerç, Laura Roigé, es valora com a "molt positiva la relació mantinguda fins ara, com s'ha vist amb els Bons Comerç".

Per la seva part, el conseller de Comerç, Dídac Nadal, indica que amb aquest acord "volem continuar perquè és bo per a la ciutat, per l'estímul que implica".

Amplia [aquí](#) la notícia.

NOTÍCIES D'INTERÈS PER AL TEIXIT COMERCIAL

27/12/2021 **Comercio y peatonalización, ¿binomio de éxito?**

<https://www.revistainforetail.com/noticiadet/comercio-y-peatonalizacion-binomio-de-exito/db424012b7432367591c963e61bc2725>

27/12/2021 **El anti centro comercial prepara su llegada a España**

<https://www.revistainforetail.com/noticiadet/el-anti-centro-comercial-prepara-su-llegada-a-espana/8d5a2802127aa05587f543aded0a9d82>

24/12/2021 **Las ventas se mantienen en el Mercat de TGN a pesar de las restricciones**

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/Las-ventas-se-mantienen-en-el-Mercat-de-TGN-a-pesar-de-las-restricciones-20211224-0006.html>

24/12/2021 **Seis estrategias para la última milla**

<https://www.revistainforetail.com/noticiadet/seis-estrategias-para-la-ultima-milla/348a19ddf2ce4025a6025174d26ebb3c>

22/12/2021 **La OCU alerta de que el 14% de los clientes tienen problemas con los 'marketplaces'**

<https://www.elperiodico.com/es/economia/20211222/ocu-alerta-14-clientes-problemas-13018486>

21/12/2021 **Els Bons Comerç de Tarragona aconseguen superar el volum econòmic de vendes previst**

https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2021/12/21/els_bons_comerc_tarragona_aconsegueixen_superar_volum_economic_vendes_previst_115130_1091.html

21/12/2021 **Tres tendencias en retail para 2022**

<https://www.revistainforetail.com/noticiadet/tres-tendencias-en-retail-para-2022/b4b0582f315305f905ff488f40a47168>

21/12/2021 **El comercio reclama ayudas para afrontar la reconversión y la competencia china**

<https://www.elperiodico.com/es/economia/20211221/comercio-reclama-ayudas-afrontar-reconversion-13011762>

20/12/2021 **La distribución no logra aguantar precios en Navidad**

<https://www.diaridetarragona.com/economia/La-distribucion-no-logra-aguantar-precios-en-Navidad-20211220-0013.html>

20/12/2021 **Bicicletes Miquel, Barba, Pàmies i Aldea**

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/Bicicletes-Miquel-Barba-Pamies-i-Aldea-20211219-0039.html>

18/12/2021 **El recorrido de un suéter de cachemira de lujo**

<https://www.nytimes.com/es/2021/12/18/espanol/cachemira-como-se-hace.html>



16/12/2021 **El Mercat Central engega una campanya promocional de punts que oferirà descomptes en productes de cuina**

https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2021/12/16/el_mercat_central_engega_una_campanya_promocional_punts_que_oferira_descomptes_productes_cuina_114941_1091.html

15/12/2021 **El consumidor rehúye los costes asociados a la sostenibilidad**

<https://www.elperiodico.com/es/economia/20211215/consumidor-rehuye-costes-asociados-sostenibilidad-12985218>

14/12/2021 **La despesa mitjana dels Bons Comerç de TGN és de 59 euros**

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/La-despesa-mitjana-dels-Bons-Comerc-de-TGN-es-de-59-euros-20211213-0065.html>

14/12/2021 **La iluminación mediante led se apoderará de Tarragona**

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/La-iluminacion-mediante-led-se-apoderara-de-Tarragona-20211213-0058.html>

13/12/2021 **El 60% de les empreses augmentarà els preus de venda durant el 2022, segons el Banc d'Espanya**

https://www.diarimes.com/noticies/actualitat/espanya/2021/12/13/el_les_empreses_augmentara_els_preus_venta_durant_2022_segons_banc_espanya_114806_3043.html

13/12/2021 **L'Ajuntament de Tarragona estudia com reactivar el mercadet de la plaça dels Carros**

https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2021/12/13/l_ajuntament_tarragona_estudia_com_reactivar_mercadet_placa_dels_carros_114773_1091.html

11/12/2021 **TGN empieza a delimitar sus Áreas de Promoción Económica Urbanas**

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/TGN-empieza-a-delimitar-sus-Areas-de-Promocion-Economica-Urbanas-20211210-0053.html>

09/12/2021 **Las ganas de comprar en TGN se unen al deseo de vender**

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/Las-ganas-de-comprar-en-TGN-se-unen-al-deseo-de-vender-20211208-0063.html>

09/12/2021 **Itàlia multa Amazon amb mil milions d'euros per abús de la "posició dominant absoluta"**

<https://www.ccma.cat/324/italia-multa-amazon-amb-mil-milions-deuros-per-abus-de-la-posicio-dominant-absoluta/noticia/3134174/>

08/12/2021 **'Boom' de apertura de nuevos negocios en el centro de TGN**

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/Boom-de-apertura-de-nuevos-negocios-en-el-centro-de-TGN-20211207-0055.html>

07/12/2021 **Marketing de la escasez: cómpralo antes de que se agote**

<https://www.diaridetarragona.com/economia/Marketing-de-la-escasez-compralo-antes-de-que-se-agote-20211207-0004.html>

07/12/2021 **Un tobogán gigante recorre Tarragona**

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/Un-tobogan-gigante-recorre-Tarragona-20211206-0066.html>

07/12/2021 **Dídac Nadal vol consolidar amb activitats el Mercat de Torreforta i els mercadets**

https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2021/12/07/didac_nadal_vol_consolidar_amb_activitats_mercat_torreforta_els_mercadets_114541_1091.html

07/12/2021 **Los más pequeños lo gozan con la pista de hielo de Tarragona**

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/Los-mas-pequenos-lo-gozan-con-la-pista-de-hielo-de-Tarragona-20211207-0046.html>

06/12/2021 **Sastres**

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/Sastres-20211205-0027.html>

02/12/2021 **Tarragona y el modelo circular como praxis para el desarrollo de una ciudad sostenible**

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/Tarragona-y-el-modelo-circular-como-praxis-para-el-desarrollo-de-una-ciudad-sostenible-20211201-0059.html>

Píndoles formatives



PER QUÈ ÉS IMPORTANT COMPARTIR CONTINGUTS A XARXES SOCIALS?

Actualment les xarxes socials són un **dels millors canals per donar a conèixer el teu negoci**, ja que són un espai molt ampli i versàtil en el qual hi ha una gran multitud d'usuaris actius. A més, també són útils per generar una **imatge de marca** i construir **relacions properes i de confiança** amb els clients. Per això, sigui quin sigui el teu tipus de negoci, és important compartir continguts amb regularitat a les teves xarxes socials.



Les xarxes socials són molt més útils del que semblen a simple vista. Aquí t'expliquem per a tot el que poden servir aquestes plataformes i els beneficis d'utilitzar-les:

- **Generar branding:** és un dels principals usos de les xarxes i el més conegut per **donar a conèixer el teu negoci i reforçar la imatge de marca**. Per fer-ho, és recomanable tenir els perfils ben cuidats, establir una relació de proximitat amb els seguidors, publicar amb freqüència, fer servir *hashtags* adients...
- **Guanyar notorietat:** les xarxes socials són un espai on hi ha molta competència i marques, però si ofereixes productes o serveis diferents i els comuniques de manera original i atrevida, pots **destacar i guanyar notorietat i visibilitat**. Unes plataformes molt adequades per a això són TikTok o Pinterest.
- **Augmentar les vendes:** la importància de les xarxes és tan gran que gairebé un 50% dels usuaris declara que **han influït en la seva compra de productes i serveis**. Per això, a banda d'oferir continguts de qualitat amb informació i entreteniment, a les xarxes s'han de comunicar ofertes i promocions i animar els usuaris a convertir-se en clients. A més a més, algunes xarxes com Instagram o TikTok ja inclouen un espai de venda on els usuaris poden fer les compres directament des de la plataforma.

· **Oferir un servei d'atenció al client:** un 37% dels usuaris **deixen comentaris i exposen els seus problemes i dubtes** en aquestes plataformes*. Per això, cada vegada més les marques aposten per fer servir les xarxes socials com un altre canal d'atenció al client. Dues plataformes molt utilitzades per a això són Instagram i Twitter, a través de missatges directes o comentaris.

· **Ser un canal d'informació:** actualment les xarxes socials s'han convertit per a molts usuaris en un canal per trobar informació, ja que gairebé un 50% de les persones **investiguen en xarxes socials** abans de decidir-se a fer una compra*. Els principals canals on els usuaris investiguen les marques són Instagram, YouTube, Facebook i TikTok.

A banda dels diferents usos que pots donar a les xarxes socials, en aquestes es poden compartir tota mena de **formats i continguts**. S'hi poden publicar fotografies úniques, àlbums de fotografies, textos, vídeos curts, vídeos llargs..., i aquests poden tractar de moltíssims temes diferents. Poden ser simplement continguts d'entreteniment, inspiració, aprenentatge, reflexió... **A les xarxes socials hi ha espais per a tot!**

Per tant, com veus, les xarxes socials tenen una gran diversitat d'usos, i actualment s'han convertit en un element més de promoció i comunicació dels negocis. Tenint en compte això, si tens un negoci, et recomanem totalment crear-te un perfil en alguna plataforma social per començar a moure's en aquest context digital i guanyar visibilitat.

*Dades extretes de l'informe anual d'IAB Spain "Estudio de Redes Sociales 2021".

Notícies i recursos formatius dels nostres socis

En els enllaços següents hi podreu trobar articles d'interès, recursos formatius gratuïts i la programació de cursos en línia destinats al comerç. La formació ajuda a transformar-se, adaptar-se i avançar.

[CONSORCI DE COMERÇ, MODA I ARTESANIA DE CATALUNYA]

[Comerç en xifres](#)

[Taulell Comerç](#)

[Webinars adreçats al comerç](#)

[ESCODI]

[Tips formatius gratuïts](#)

[CÀMBRA DE COMERÇ DE TARRAGONA]

[30 nous cursos al Campus Empresarial Virtual](#)

[Ja aprofites el crèdit que tens per a formació?](#)

[Aconsegueix la teva signatura digital amb la Cambra](#)

[PIMEC]

[Oficina d'ajuts i subvencions PIMEC](#)

[ACCIÓ]

[Presentació de la Metodologia de Diagnòstic Avançat 4.0 - Jornades el dia 26/01/2022](#)

[Com mesurar i comunicar la sostenibilitat de la teva empresa - Jornades el dia 27/01/2022](#)



AJUTS DEL SERVEI PÚBLIC D'Ocupació DE CATALUNYA PER A LA CONTRACTACIÓ DE PERSONAL

Les empreses, els autònoms i les cooperatives ja poden sol·licitar els ajuts del SOC per contractar persones joves, per un valor total de 125 milions d'euros

El Servei Públic d'Ocupació de Catalunya (SOC) ha obert les convocatòries d'ajuts a empreses, autònoms i cooperatives de treball associat per a la contractació de persones desocupades menors de 30 anys durant un any i a jornada completa. En total, s'hi destinen 125 milions d'euros, que permetran la contractació de més de 7.000 persones joves sense feina.

Amb aquests nous programes de foment de la contractació que posa en marxa el SOC, el Departament d'Empresa i Treball vol sacsejar les xifres d'atur juvenil, generar ocupació de qualitat, oferir als més joves una experiència laboral i ajudar les empreses a reactivar-se després de la crisi de la covid-19 i a créixer amb talent jove.

Els requisits per ser contractat dins d'aquests programes són tenir entre 16 i 29 anys i estar inscrit al SOC com a demandant d'ocupació no ocupat. Per tant, les persones joves interessades s'han de posar en contacte amb la seva Oficina de Treball. En el cas dels contractes de treball en pràctiques, s'han de complir els requisits que exigeix aquesta modalitat contractual.

Pel que fa a les empreses, autònoms i cooperatives de treball associat amb establiment operatiu a Catalunya, el SOC els ofereix **un ajut de 17.684 euros per cada jove menor de 30 anys contractat durant 12 mesos a jornada completa**. El contracte pot estar formalitzat des d'un mes abans de la publicació de la convocatòria de les subvencions al DOGC (és a dir, des del 30 de novembre de 2021) i fins al 28 de febrer de 2022.

El nombre de contractes subvencionats no pot ser superior a cinc ni superar el 50% de la plantilla de l'entitat contractant. En el cas d'una persona física o jurídica que tingui fins a una persona contractada, pot sol·licitar la subvenció per a un contracte.

Les empreses, autònoms i cooperatives de treball associat interessats **poden presentar les sol·licituds a partir de demà, dia 31 de desembre de 2021, fins al 31 de març de 2022**, a través de l'espai Tràmits de la seu electrònica de la Generalitat de Catalunya o al Canal Empresa, buscant "Foment de l'ocupació i la contractació del Servei Públic d'Ocupació de Catalunya" en el cercador de tràmits.

Amplia'n [aquí](#) la informació.





Vols rebre el butlletí?

Donar-te d'alta és gratuït i et permetrà rebre tota la informació d'interès de la Conselleria i participar en les campanyes i accions de dinamització que oferim. Escriu-nos a somcomerctgn@tarragona.cat o truca al 977 25 09 79, o apunta't directament aquí: [DONAR-ME D'ALTA](#).

Encara no ets soci d'app SCTgn - Som Comerç Tarragona Market?

Pots inscriure el teu negoci a l'app i beneficiar-te dels avantatges que t'ofereix la plataforma per donar a conèixer els teus serveis i productes entre els usuaris i les usuàries. Escriu-nos a somcomerctgn@tarragona.cat o truca al 977 25 09 79, o apunta't directament aquí: [DONAR-ME D'ALTA](#).

CONTACTE

Departament de Promoció Comercial - Ajuntament de Tarragona

Adreça: Arquitecte Rovira, 2 (Palau Firal i de Congressos)
43001 Tarragona

Adreça electrònica: somcomerctgn@tarragona.cat

Telèfon Dept. Promoció Comercial: 977 250 979

Telèfon App Som Comerç TGN: 977 245 577

Horari: de dilluns a divendres, de 9 a 14 h

