

SOM COMERÇ TGN

Butlletí informatiu de la Conselleria de Comerç

Maig 2021

Núm. 16



CONTINGUTS

Reportatge: Can Domènech

Articles:

- Som Cultura - Edició Sant Jordi
- Som Comerç TGN: notícies del comerç local
- Comerç en acció: suggeriments per a la promoció de la descàrrega i l'ús de l'app SCTgn, i accions de màrqueting comercial
- Com es delimita el territori de l'APEU - Capítol II
- Píndoles formatives - És necessari tenir una web?
- Recursos formatius dels nostres socis
- CNL: Les botigues de Tarragona faciliten aprendre català

SOM COMERÇ TGN



Can Domènech, quaranta anys d'artesania amb carns i embotits

La botiga de queviures del carrer d'Apodaca és un referent quant al xai, el cabrit i el corder. La segona generació al capdavant del negoci familiar en celebra aquest dissabte l'aniversari.

El secret per ser al peu del canó durant quaranta anys es redueix a "no mirar el rellotge gaire sovint" i "fer el que t'agrada". Aquestes són les respostes que donen la Sara i la Trini Domènech a l'hora de reflexionar sobre l'efemèride. I és que la botiga de queviures Can Domènech celebra el seu aniversari aquest dissabte 1 de maig.

El negoci familiar tarragoní, situat al carrer d'Apodaca, està especialitzat en productes carnis, com ara el xai, el cabrit i el corder, però també en fruites i verdures. "Amb el temps, el negoci fundat per la mare ha anat eixamplant-se amb diverses referències vinícoles, tota mena de begudes, així com altres productes de menjar", esmenten les botigueres de la segona generació.

Val a dir, però, que si una característica els pot descriure adequadament, als de Can Domènech, és, sense cap mena de dubte, l'artesania amb la qual treballen. I és que una altra de les sortides comercials que hi ha a l'establiment, des dels seus orígens, és l'elaboració d'embotits. Tots els fan ells. Són d'allò més populars les llonganisses, les botifarres i els xoriços. Les germanes Domènech destaquen, d'altra banda, que hi ha "una gran varietat de formatges", també.

Relleu generacional

"Som cinc germans a la família, tres nois i dues noies; hi som tots, a l'empresa. Els germans s'encarreguen de treballar amb el pare al mas, on també es crien cabrits i corders, entre altres animals; i, també, carreguen el camió per repartir el gènere. Fins i tot, les verdures són del mas", assenyala la Sara. Tant ella com la Trini, des de ben petites, van veure feinejar els pares, i aviat van tenir clar que agafarien el relleu a la botiga. "A hores d'ara, no sabem si en tindrem, de relleu generacional, encara és d'hora; tot i que els pares tenen més de deu nets", apunten.



Can Domènech es troba al número 21 del carrer d'Apodaca

Hi ha moltes tasques a fer a Can Domènech, i l'especialització l'han aconseguida amb hores de pràctica i sempre respectant els interessos de cadascú. L'activitat diària a Can Domènech sempre és diferent, en donen fe la Trini i la Sara. "Coneixem molts clients pel seu nom i moltes vegades, sense que ens ho diguin, sabem què venen a buscar. N'hi ha d'altres que venen un cop l'any, pels volts de Nadal. Els tractem amb confiança per fer-los saber que la botiga és casa seva", asseguren.

Records i l'arribada de la covid-19

I, parlant de confiança, repassem trajectòria amb la Sara, que ens regala una anècdota: "Recordo que, quan vaig començar a fer les primeres feines a la botiga, ningú em deixava tallar carn. Només era venent ous i embotit. Un dia, però, una clienta va apostar per mi i em va demanar que li tallés una mica de corder; em va dir "tant se val com siguin els talls", em va donar la confiança que necessitava i, des de llavors, vaig començar a tallar carn."

Preguntades per com han passat l'arribada de la covid-19, manifesten que "hi vam haver d'adaptar-nos ràpidament". Al principi, els van arribar nombroses comandes que havien de lliurar a diferents domicilis. "Ara, tot plegat, s'ha calmat una mica, perquè la gent pot venir presencialment a comprar", expliquen. La incertesa es fa palesa en tot moment, però l'equip professional de Can Domènech aborda la situació "tot posant bona cara, perquè s'ha de ser positiu", reblen.

"Tenim productes amb preus per a totes les butxaques. Som conscients que són temps complexos. A més, hi ha gent que ha perdut la feina i veus moltes cares d'angoixa i preocupació. El que volem és que, a Can Domènech, s'hi sentin a gust, som una gran família", conclouen.

Text: Cristina Valls López

Fotografies: Can Domènech

Article complet [aquí](#).

Som Cultura - Edició Sant Jordi

TARRAGONA RECUPERA L'ESPLENDOR DE LA DIADA DE SANT JORDI

Les mesures anticovid no impedeixen les bones xifres de vendes de llibres i roses

Un any més, la ciutat de Tarragona es va despertar el dia de Sant Jordi amb un sol radiant; carregava, així, d'optimisme, il·lusió i emocions tant els comerços com les tarragonines i tarragonins per poder gaudir d'un dels dies més bonics de l'any a la ciutat. De bon matí ja es podia respirar l'ambient festiu de la diada, en què, tot i les mascaretes, l'olor a llibres i roses, que sobretot es concentrava a l'epicentre de la jornada, la Rambla Nova, recorria tots els racons de la ciutat.



L'afluència de gent, tenint en consideració els controls d'assistència establerts degut a la covid-19, possiblement va superar les expectatives prèvies d'organitzadors, comerços i públic en general. En aquest sentit, el Gremi de Llibreters de Catalunya destacava que es va assolir un volum de vendes d'aproximadament el 75 % respecte al 2019, i que les roses venudes es comptaven per milers. Tot i que molts van trobar a faltar els petons i les abraçades en un dia tant especial, com a símbol d'amor i complicitat, la ciutat es va bolcar a celebrar el Sant Jordi. Moltes persones recorrien el centre i altres indrets de la ciutat amb un llibre i/o una rosa a la mà, donant vida i alegria als carrers i barris i recuperant sensacions perdudes en els darrers quasi catorze mesos.

Paral·lelament, i com a acció de suport al comerç tarragoní, especialment a les nostres llibreries i floristeries, el Drac de Sant Jordi anava prenent forma a mesura que transcorria la jornada. La figura, de magistral envergadura, s'anava omplint a poc a poc de colors i dibuixos gràcies a la tasca dels il·lustradors i il·lustradores de Tarragona; es deixava, així, en l'oblit del nostre imaginari, encara que fos per uns quants dies, aquella imatge del drac ferotge tan representatiu de la nostra història i tradicional llegenda. Petits i grans es van atansar a visitar i fotografiar aquesta instal·lació, on es va fer entrega de quasi dos-cents fulls amb obres artístiques i literàries per a *El Gran Llibre de Sant Jordi*, i en espera d'obtenir les aportacions artístiques que s'anaven recollint en els vint-i-cinc comerços de Tarragona que col·laboraven en l'elaboració d'aquest llegat literari de la ciutat.



El Gran Llibre de Sant Jordi estarà disponible en format digital en els propers dies a la web de Comerç de l'Ajuntament de Tarragona (www.tarragona.cat/comerc), amb la voluntat que perduri com a record d'un dels dies més especials i màgics per a les tarragonines i els tarragonins.

Des de la Conselleria de Comerç, esperem poder seguir celebrant moltes més diades de Sant Jordi tan engrescadores com la viscuda aquest any, amb més llibres i més roses, i recuperar els petons i els somriures que, ara per ara, hem d'amagar rere les mascaretes.



Som Comerç TGN: notícies del comerç local

TARRAGONA, CONSELLS DE DISTRICTE

L'Ajuntament de Tarragona ha posat en funcionament els nous consells de districte, els quals, aquest any, gestionaran un total de 500.000 euros, a destinar a accions de millora impulsades gràcies a la participació ciutadana.



S'han definit un total de cinc districtes. La ciutadania, amb registre previ, hi pot participar aportant les seves idees i opinions, de les quals els tècnics municipals de districte faran el seguiment.

Per aquest motiu, convidem la ciutadania i els comerços, com a coneixedors de la ciutat i dels seus veïns, a dir-hi la seva, amb l'objectiu de millorar i dinamitzar els nostres carrers, barris i espais urbans.

Si esteu interessats a participar-hi, podeu registrar-vos [aquí](#).

LA REACTIVACIÓ COMERCIAL DEL BARRI, OBJECTIU DE L'AVV NOVA VERGE DEL CARME

L'Associació de Veïns i Veïnes Nova Verge del Carme Oest Districte Centre ha posat en marxa un pla per a la reactivació del barri. Un dels objectius és incentivar el consum dels veïns als comerços de proximitat de la zona.

L'entitat, amb quaranta anys de trajectòria, agrupa uns deu mil veïns i mig miler d'associats dels carrers de Pere Martell, Francesc Bastos, Mallorca, Eivissa, Frederic Mompou, Jaume I, Vidal i Barraquer, Ramón y Cajal, Gerhard, Felip Pedrell i Smith.

Des de l'Associació, entenen que el comerç urbà és un dels principals actors que impulsa la dinamització del barri i el manté viu, alhora que atractiu, tant per a les persones que hi viuen com per als seus visitants.

Podeu ampliar la informació [aquí](#).

Comerç en acció: suggeriments per a la promoció de la descàrrega i l'ús de l'app SCTgn, i accions de màrqueting comercial

Recomanacions per aconseguir el màxim rendiment de l'app Som Comerç TGN



L'app Som Comerç TGN és una eina de fidelització de clients que la Conselleria de Comerç de l'Ajuntament de Tarragona posa a disposició dels comerciants de Tarragona de manera gratuïta fins al 2022.

Cada cop són més els usuaris que empen l'app Som Comerç Tgn; però hem de tenir en compte que l'app va néixer el segon semestre del 2020, i cal encara donar-la a conèixer als ciutadans i usuaris.

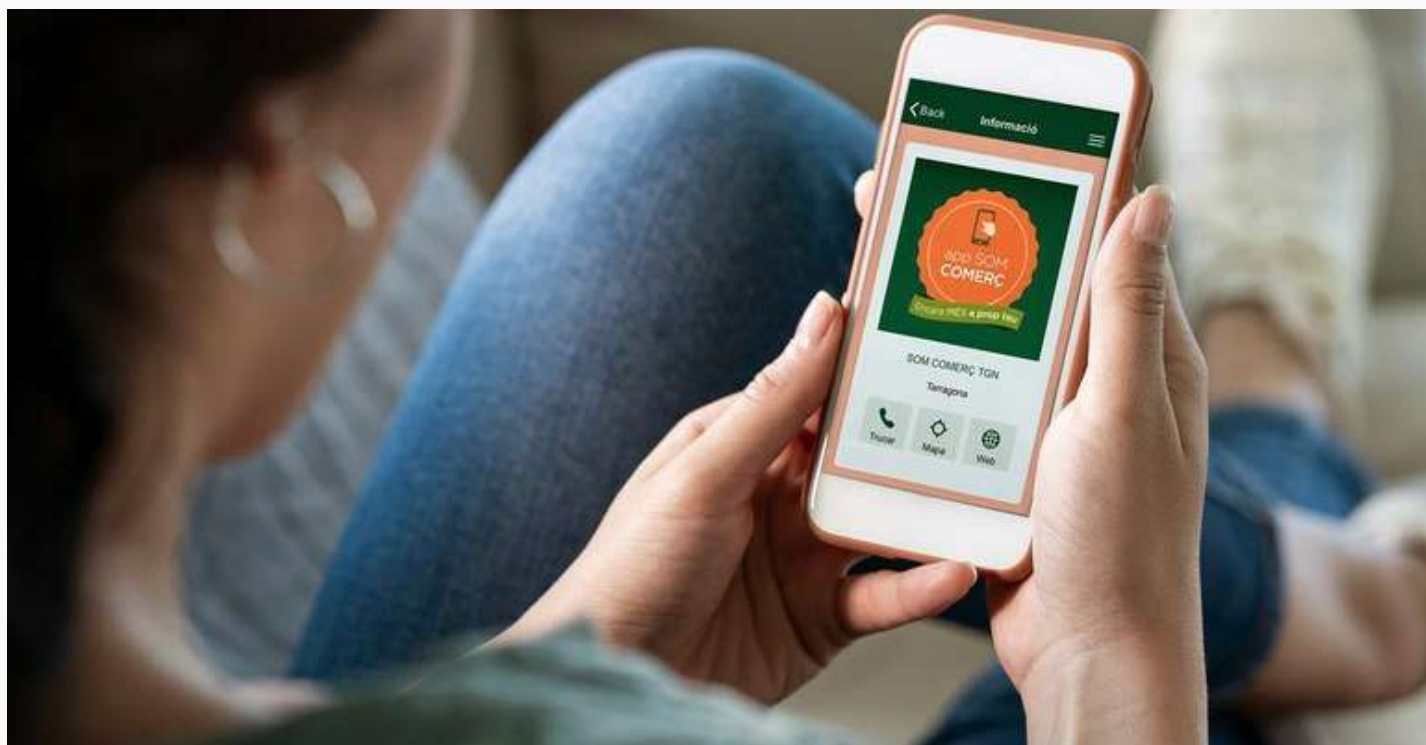
Els botiguers i botigueres sou els millors prescriptors que hi pot haver!

Per això, és molt important que, abans de fer el pagament, preguntem als nostres clients: "Ja tens l'app Som Comerç TGN?". Una molt bona manera que la coneguin, se la descarreguin i la facin servir.

Us oferim tres suggeriments molt senzills per donar a conèixer l'app i incentivar-ne l'ús:

- Quan ja tenim el client a caixa, pregunta-li: "Tens l'app Som Comerç TGN?".
- Si ofereixes gratificació, recomana'ls: "Descarrega't l'app! És gratuïta i a més acumularàs un descompte per a properes compres".
- Encara que no oferim gratificació, registra les compres dels teus clients a l'app. Recorda'ls: "Només per registrar compres, entraràs a sortejos d'entrades del Palau de Congressos de Tarragona. Descarrega-te-la i participa!".

Que els teus clients utilitzin l'app et portarà molts avantatges!



Si registres les compres dels teus clients, ofereixis o no ofereixis gratificació, crearàs una base de dades on podràs saber: edat, sexe, CP, quin és el dia del seu aniversari, si han fet compres darrerament i de quin import... És una oportunitat per fer màrqueting a partir del tractament de la informació. A més, podràs crear etiquetes per a grups de clients i enviar-los la informació que més els pot interessar!

Envia directament als clients que t'interessin: ofertes, recomanacions, productes específics, novetats, serveis que els poden semblar atractius... **Fidelitza els teus clients.** Fes que la comunicació amb el teu client sigui directa, personalitzada i ajudi que torni a la botiga!

Tot això i més ho podràs fer des de la plataforma que t'ofereix Som Comerç TGN.

No esperis més i comença a registrar les compres dels teus clients!

Com es delimita el territori de l'APEU – Capítol II

Quan es parla d'una àrea urbana, el primer que ve a les nostres ments és una zona amb forma geomètrica, que podem identificar en un plànol o mapa. I l'APEU, acrònim d'àrea de promoció econòmica urbana, en pot resultar un perfecte exemple.

A continuació, expliquem com hauria de ser aquesta àrea que es vol delimitar com a espai comercial urbà competitiu, però també com a zona de vitalitat i afable per a la ciutadania i els comerços que hi conviuen.

1. Com es delimita el territori de l'APEU? Quins criteris calen o es recomana emprar?

Les àrees de promoció econòmica urbana (APEUs) són extremadament flexibles i poden tenir diferents mides, formes i ubicacions. La delimitació que imaginem per a la nostra APEU no ha de coincidir necessàriament amb una delimitació administrativa (barri, districte, etc.). El que hem de fer és donar-li una forma que ens permeti construir un projecte sòlid i amb projecció comercial, de serveis i restauració. Vegem algunes reflexions que poden ajudar-nos a delimitar l'àrea.

a) RESPECTE A LA UBICACIÓ

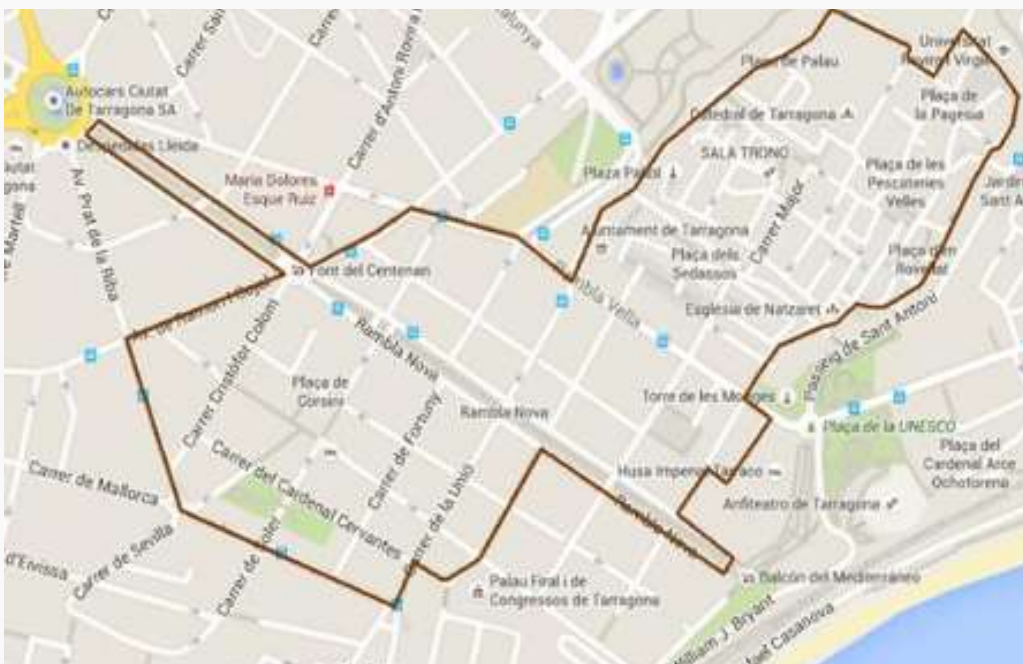
Una APEU pot constituir-se al centre urbà, en una zona turística, en l'entorn rural o bé en un polígon industrial. Però cal tenir present que:

- no pot coincidir totalment ni parcialment amb l'espai geogràfic d'una APEU que ja existeixi o s'estigui tramitant;
- si ocupa territori de diversos municipis, tant la seva tramitació com la resta d'aspectes relacionats amb l'ajuntament s'hauran de fer extensius a tots i cadascun dels ajuntaments dels municipis afectats;
- si es promou en un polígon d'activitat econòmica (PAE), haurà de complir les especificitats que corresponen a les APEUs en zones industrials (títol II de la Llei).

b) RESPECTE A LA MIDA

La normativa no imposa cap restricció sobre la mida de l'APEU. No obstant això, hem de tenir present que:

- Un nombre d'establiments molt elevat (>250 locals) farà que difondre el projecte i guanyar adhesions sigui més complex; això no és de cap manera un impediment per iniciar una APEU, però cal que tinguem en compte que la durada del procés, per fer pedagogia, és proporcional al nombre d'actors implicats.
- Un nombre particularment reduït (<50 locals) comportarà menys ingressos i, per tant, només és adequat en els casos en què l'APEU neix amb una funció molt concreta i delimitada (per exemple, impulsar l'enllumenat de Nadal en un conjunt de carrers comercials); el procés de constitució i l'existència de l'entitat gestora ja suposen unes despeses mínimes que caldrà cobrir.
- Sobretot, quan l'àrea és relativament gran, es recomana evitar la integració en una sola APEU de zones amb necessitats molt heterogènies; les diferents necessitats podrien provocar tensions sobre les actuacions a dur a terme i l'assignació de recursos.
- Si la densitat d'activitats econòmiques és massa baixa (pocs locals per km²), les actuacions que tenen un cost proporcional a les dimensions de l'àrea (neteja, seguretat, etc.) podrien resultar massa costoses en relació amb el pressupost.

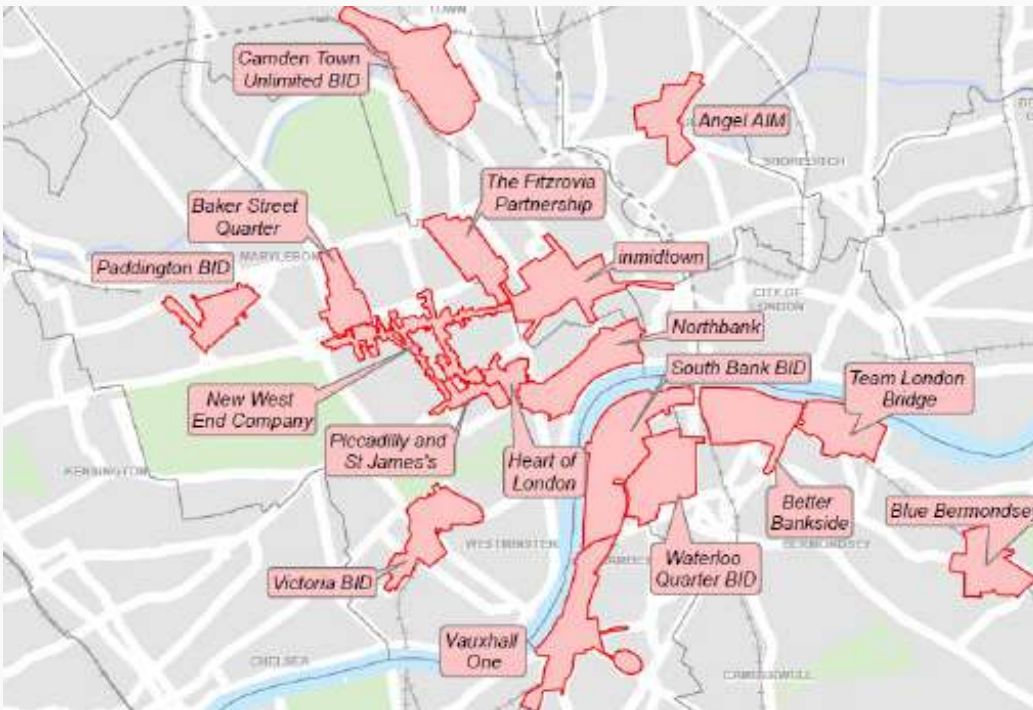


Exemple de delimitació territorial, emprada en la definició del projecte Zona d'acolliment de creueristes 2016-2019

2. Continuïtat o discontinuïtat urbana?

Tot i que la Llei 15/2020, de 22 de desembre, d'APEUs permet la discontinuïtat urbana, una APEU té voluntat integradora i col·lectiva i aporta beneficis directes i indirectes a tota aquella àrea on té influència.

Per tant, i excepte que els possibles afectats d'un carrer o zona no estiguin disposats a participar en la creació d'una APEU que inicialment projecta integrar aquella trama urbana, incloure-hi carrers i àrees amb possible baixa participació o impossibilitat de participació pot resultar beneficiós per a l'èxit i la consolidació del projecte, pel fet de generar un espai de continuïtat urbana vinculat a la mateixa APEU.



Exemple de com es distribueixen els diferents BIDs a la ciutat de Londres

Per a més informació i assessorament, podeu dirigir-vos al web de l'Oficina d'APEUs de la Generalitat de Catalunya:

http://ccam.gencat.cat/ca/arees_actuacio/comerc/oficina_apeus/

Píndoles formatives

ÉS NECESSARI TENIR UNA WEB?



En el món digital en el qual vivim, tenir una web és un element essencial, ja que és la carta de presentació del teu negoci i una eina de venda cada vegada més indispensable per a totes les empreses. El canvi de rumb que ens ha fet viure la pandèmia ha provocat que molts negocis hagin pres la decisió de digitalitzar-se i entrar en aquest món 2.0.

Què hem de tenir en compte si donem el pas de fer o encarregar una pàgina web?

Et facilitem alguns punts que has de tenir en compte abans d'encarregar el desenvolupament de la teva pàgina web:

- **Necessites un domini i un allotjament.** El domini serà l'adreça de la teva web (www.latevaweb.com), i l'allotjament et servirà per emmagatzemar-la.
- Has de tenir una **imatge de marca**, un logotip i uns colors per aplicar-los a la web i tenir un disseny alineat amb el teu projecte.
- T'has de plantejar els **objectius d'aquesta pàgina web**. Si vols que els teus clients coneguin el teu negoci i què ofereixes, necessites una web informativa. En canvi, si vols vendre un servei o un producte, necessites una *e-commerce*, que et permet efectuar una transacció econòmica.

-
- **Defineix el públic al qual et dirigeixes.** Així serà més fàcil explicar-li els teus serveis o productes de manera clara i donar solucions a les seves necessitats.
 - **Pensa en una estructura,** en quins apartats i seccions necessites per explicar els teus serveis o productes al teu client. Per exemple, divideix la web en una secció per presentar-hi el teu negoci, en una altra per explicar-hi els serveis, en una altra per mostrar-hi els teus productes, etc. Intenta que tota la informació aparegui de manera ordenada i jerarquitzada, i el més important a primer cop d'ull.
 - Una vegada en tens clara l'estructura, **prepara els textos** que aniran a cada apartat i a cada pàgina de la web. Pensa també a utilitzar paraules clau que t'ajudin a definir el teu negoci de manera breu i que ajudin els buscadors a posicionar-te. **És molt important no copiar textos d'altres webs.**
 - Utilitza **fotografies que representin el teu projecte.** Recomanem sempre contractar un professional per fer una fotografia de qualitat, ja que és una part molt important visualment per atraure futurs clients. També ens ajuda a mostrar la part humana del projecte, a aprofundir en els valors diferencials i a explicar la història del projecte. Això és el que et fa únic davant els teus competidors.
 - Un element essencial: el **disseny responsiu.** Ara mateix, el 92% dels usuaris es connecten a Internet a través del mòbil (Bracero, F. 2021. *La Vanguardia*). Per tant, t'has d'assegurar que la teva pàgina es vegi correctament al mòbil i presenti les mateixes facilitats d'ús que a l'ordinador.

Aquests són alguns punts que pots tenir en compte en crear la teva pàgina web. Esperem que et siguin d'utilitat.

Recursos formatius dels nostres socis

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

PIMEC - Formació gratuïta des de casa

<https://www.pimec.org/ca/pimes-autonomos/serveis/gestio-del-talent/formacio-gratuïta-des-casa>

ConSORCI de Comerç, Moda i Artesania de Catalunya - Càpsules Retail Tech

http://ccam.gencat.cat/ca/arees_actuacio/comerc/transformacio_digital/capsules_retail_tech/

ESCODI - Sugeriments per al sector de venda al detall

<https://escodi.com/tips-retail/>

Cambra de Comerç de Tarragona - Formació empresarial

<https://www.cevirtualtarragona.cat/>

The logo consists of the letters 'CCAM' in a bold, sans-serif font. The first 'C' is black, and the 'CAM' part is red.

Consorci de Comerç,
Artesania i Moda
de Catalunya

The logo features the word 'Cambra' in a large, red, serif font. The letter 'C' is stylized with a thick stroke. Below it, the word 'Tarragona' is written in a smaller, black, sans-serif font.

Tarragona

The logo features a stylized graphic of three overlapping circles in green, yellow, and orange above the word 'pimec' in a bold, dark blue, sans-serif font.

Micro, petita i mitjana
empresa de Catalunya

The logo features the word 'Escodi' in a large, green, serif font. To its right, the text 'Escola Universitària de Comerç i Distribució' is written in a smaller, green, sans-serif font, separated by a vertical line.

Escola Universitària
de Comerç i Distribució

Les botigues de Tarragona faciliten aprendre català

Quan una persona aprèn una llengua, és vital que pugui practicar-la fora de l'aula. El programa Voluntariat per la llengua (Vxl) facilita una parella lingüística als aprenents de català per practicar durant una hora a la setmana –durant deu setmanes– amb un voluntari.

Dins d'aquest programa, els comerços de la població hi poden jugar un paper destacat, fent-se establiment col·laborador del programa i esdevenint un espai de confort lingüístic on els aprenents i les parelles lingüístiques saben que seran atesos en català i podran practicar la llengua en un context real.

Per ser establiment col·laborador, només cal comprometre's a atendre en català les parelles lingüístiques i els alumnes dels cursos de català del Centre de Normalització Lingüística (CNL), que cada trimestre fan pràctiques visitant les botigues adherides –actualment vint-i-cinc a Tarragona i unes cinc mil a tot Catalunya – per mantenir una petita conversa amb els botiguers.

El CNL vol fer costat al comerç local i de proximitat, i per això es difon la llista d'establiments entre els alumnes i les parelles lingüístiques, tant a les aules dels cursos com des del web de Vxl. Aquests establiments s'identifiquen amb un adhesiu específic als seus aparadors i reben un diploma acreditatiu, que també poden exhibir al seu interior.

A causa de la pandèmia, actualment els cursos de català es fan en línia i les pràctiques dels alumnes estan suspeses, però tant aquests com les parelles lingüístiques poden visitar aquests establiments per fer-hi les seves compres en català.

Per esdevenir comerç col·laborador, es pot emplenar el formulari del web del Voluntariat o escriure directament a vxl.tarragona@cpnl.cat, i el tècnic del CNL encarregat del programa el visitarà per formalitzar una fitxa d'adhesió i lliurar-li l'adhesiu i el diploma.



VOLUNTARIAT PER LA LLENGUA

PRACTICA el català

COMPARTEIX emocions

PARTICIPA en el VxL

Vols practicar el català?

ESTABLIMENT COL-LABORADOR

Generalitat de Catalunya
Departament de Cultura

CONSEJO PER A LA NORMALITZACIÓ LINGÜÍSTICA

vxl.cat



Fes-te voluntari/ària!

Regala 1 hora de català a la setmana.

vxl.tarragona@cpnl.cat

VOLUNTARIAT PER LA LLENGUA

Generalitat de Catalunya
Departament de Cultura

CONSEJO PER A LA NORMALITZACIÓ LINGÜÍSTICA

QUAN PARLES FAS MÀGIA



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

