

# SOM COMERÇ TGN

Butlletí informatiu de la Conselleria de Comerç

Juliol 2021

Núm. 18



## CONTINGUTS

Reportatge: Scorpis

Articles:

- Comerç TGN: Ajuts directes
- Som Sostenibles
- Som Dinàmics
- Comerç en acció: SOM COMERÇ TGN MARKET
- Notícies d'interès per al teixit comercial
- El Dia de la Mare genera més vendes que el Dia del Pare
- Qui forma part d'una APEU - Capítol IV
- CCAM - Subvencions al comerç
- Píndoles formatives - Com augmentar la visualització del teu negoci a través de les xarxes socials
- Notícies i recursos dels nostres socis
- CNL: Ambients el teu establiment amb música en català

## SOM COMERÇ TGN

---

## Scorpios, mig segle vestint la ciutat



### La botiga tarragonina Scorpios és coneguda per portar les tendències més innovadores a la ciutat

La botiga de roba Scorpios, ubicada al carrer del Comte de Rius, celebra més de cinquanta anys vestint tota la ciutat. És coneguda per portar a Tarragona la moda més trencadora, avançada per l'època i plena de contrastos.

Medir i Roser Borràs pertanyen a la segona generació que dirigeix Scorpios. Són fills dels fundadors de la botiga, i ens n'expliquen els orígens. Van crear-la l'any 1969 Maria Teresa Guasch Pedrol i Lluís Borràs González. "La meva mare ve d'una **família de botiguers** de teixits. Sempre havia tingut inquietuds per la moda i les tendències, mirava les revistes franceses de moda... Quan encara es feia la roba a mida, ella anava a les modistes i creava els vestits que li havien inspirat a les revistes.

Anava vestida d'una manera diferent, buscava un estil de roba que no trobava. Quan van crear la botiga, la meva mare volia això mateix, que la roba fos diferent, sortir de la norma de les botigues de moda de l'època, crear peces diferents que aportessin un estil modern a Tarragona, en un moment en què la gent vestia de manera més clàssica."

Medir Borràs va començar a treballar a Scorpios als 16 anys, però no hi està sol, Scorpios també està impulsat pel caràcter emprenedor de la Roser, que lidera un dels negocis icònics de la ciutat. Quan es van fer càrrec de la botiga, van mantenir l'esperit amb el qual la va fundar la seva mare, Maria Teresa Guasch.

---

---

No obstant això, asseguren que “les tendències canvien. Hem cercat noves marques, però **sempre hem mantingut aquest estil diferent**. D’alguna manera, hem aportat el nostre granet de sorra”.

A Scorpios **no es tanquen a cap estil**. Hi podem trobar des de peces per vestir diàriament fins a roba més formal, per a moments especials, com per exemple una boda: “Són peces molt seleccionades i innovadores, que no es troben en altres botigues. Intentem no encasellar-nos en un públic concret, o en un únic estil, sinó que volem que tothom hi trobi alguna cosa.”



La decoració de Scorpios és obra dels seus creadors i neix de la inspiració de dues arrels artístiques. Per una banda, les botigues angleses dels anys 60; els comerços dels carrers més famosos d’Anglaterra tenien aquest estil. Per l’altra, està inspirada en el modernisme català. Podem observar la confluència d’aquestes dues tendències tant des de l’exterior de la botiga com en el seu interior. Medir Borràs, preguntat per les reformes de la botiga, contesta: “Sempre hem tingut molt clar que aquest estil no el volem canviar mai, és un disseny que no passa de moda i no creiem que s’hagi de canviar.”

### El futur de Scorpios

El principal repte al qual s’enfronta la botiga és la **venda en línia**: “És una cosa que hem d’estudiar molt bé. No és una cosa senzilla ni econòmica.” Scorpios ha estat un dels primers comerços de la ciutat a sumar-se a l’app Som Comerç TGN. Actualment, són molt actius a les xarxes socials: els podem trobar tant a **Instagram i Facebook** com a **Youtube**, amb el nom de **Scorpios Tarragona**. A les xarxes podem veure les novetats i quina és l’essència de la botiga: “Intentem ser molt actius perquè la gent ens recordi, que puguin veure-ho sempre i generar un efecte crida perquè s’apropin a la botiga. Crec que és molt necessari avui en dia.”

Scorpios celebra **mig segle al costat de les tendències**, i la segona generació aposta per continuar trencant les barreres de la moda convencional.

**Text:** Andrea Palma

**Fotografia:** Medir Borràs

Article complet [aquí](#).

---

---

# Comerç TGN: últims dies per poder beneficiar-se de les ajudes municipals per als negocis urbans

ELS AJUTS, PER ALS QUALS HI HA UN PRESSUPOST TOTAL DE 500.000 EUROS, ES PODRAN SOL·LICITAR FINS AL 15 DE JULIOL

El passat 14 de maig es publicava al BOPT el Decret 2021/5287, pel qual s'aprova la regulació de l'atorgament d'una **nova línia de subvencions directes al sector comercial del terme municipal de Tarragona** per atendre una part de les pèrdues econòmiques derivades de la crisi de la covid-19. Aquesta línia d'ajuts directes va destinada **a les activitats del terme municipal de Tarragona que han hagut de tancar, han estat suspeses o han reduït la cabuda** a causa de les resolucions sobre mesures en matèria de salut pública per a la contenció del brot epidèmic de la pandèmia de covid-19 al territori de Catalunya, que ha aprovat el Departament de Salut de la Generalitat de Catalunya i que es prorroguen de manera sistemàtica des del tercer trimestre del 2020.

## En poden ser beneficiaris:

- El sector de la restauració: restaurants, cafeteries, bars i bars musicals.
- Les activitats de serveis i comerç minorista suspeses o els locals tancats o als quals s'ha reduït la cabuda.
- Les activitats d'oci nocturn: discoteques, sales de ball i sales de festa amb espectacles.

**No seran objecte de subvenció les activitats o els comerços considerats de serveis essencials.**

## Imports:

L'import màxim de la subvenció en cap cas superarà els imports següents, atenent al destí del local:

- Discoteques, sales de ball i sales de festa amb espectacles: **2.000 euros**
- Restaurants, cafeteries, bars i bars musicals: **750 euros**
- Activitats de serveis i comerç minorista: **500 euros**

## Termini i presentació de sol·licituds

Les sol·licituds s'han de presentar, mitjançant el model annex a aquesta resolució, en el Registre General de l'Ajuntament, per via telemàtica.

No s'admetran sol·licituds presentades més tard del dia 15 de juliol de 2021, data límit de presentació.

Ves [aquí](#) per iniciar el tràmit.

Consulta [aquí](#) el decret d'aprovació i les bases reguladores

<https://www.tarragona.cat/comerc/noticies/noticies-2021/lajuntament-de-tarragona-obre-una-nova-linia-dajuts-directes-als-comercos-afectats-per-la-pandemia>

# Som Sostenibles

## L'ECONOMIA VERDA POT COMPORTAR OPORTUNITATS I CREIXEMENT ECONÒMIC PER ALS NOSTRES COMERÇOS

Des de la Conselleria de Comerç de l'Ajuntament de Tarragona, **som conscients** que en les properes dècades **ens hem d'enfrontar a un dels majors reptes de la història de la humanitat: el canvi climàtic**. Tot i semblar encara una quimera a principis del segle XXI, l'empremta de les nostres accions i hàbits de consum està afectant el nostre planeta i tots els éssers vius que l'habiten. El desglaçament de l'àrtic, l'increment continuat de les temperatures, la lenta però constant crescuda del nivell del mar, les tones i tones de brossa als oceans, la presència de plàstics i tòxics en allò que mengem, o la més que probable, alhora que ràpida, desertització del nostre país són només la part visible d'aquest gran iceberg anomenat canvi climàtic.

Per poder fer front a aquesta gran amenaça, el camí que hem de recórrer és la modificació i el canvi d'hàbits en el nostre dia a dia. Això implica petits i grans gestos, sacrificis, conscienciació i educació, pensar, desaccelerar, reflexionar. I és ara quan, amb la humanitat del tot adaptada i acomodada a un model econòmic i social totalment globalitzat, que ens toca ser més conscients que mai sobre quin és l'impacte i les conseqüències de les nostres decisions, siguin individuals o collectives.



**SOM  
COMERÇ  
TGN**

**Suma't a la compra i  
el consum SOSTENIBLE!**

**Etiqueta'ns a #SomComerçTGN**

UNIÓN EUROPEA  
GOVERN DE CATALUNYA  
DEPARTAMENT DE COMERCÍ I TURISME  
Cámara de Comercio de Tarragona  
AJUNTAMENT DE TARRAGONA



Cada clic que fem en comprar per Internet, cada última tendència en moda o tecnologia que desitgem, cada aliment exòtic que demanem de l'altra punta del planeta, cada fruita o verdura embolcallada amb plàstic que ens emportem a casa, o cada article que llencem perquè ja no ens serveix o interessa..., no hi ha cap decisió en l'actual model de consum que no tingui un efecte directe en el medi ambient, i sovint perjudicial. Per tots aquests motius, i per la nostra preocupació i compromís pel planeta, on vivim, **volem ajudar i conscienciar la ciutadania, les empreses i les institucions a incorporar hàbits de consum més responsables i més sostenibles.**

I tot i que les estratègies per participar en un model econòmic més sostenible, tant ambiental com productiu, passen per la necessitat de reduir el consum de recursos i deixar enrere mals hàbits, **l'economia verda pot comportar també oportunitats i creixement econòmic per als nostres comerços.** L'increment exponencial del nombre de persones que demanen productes, serveis i solucions més sostenibles és una realitat. Aquest fet dona com a resultat **l'aparició de nous comerços**, alhora que noves activitats de suport per a aquests: botigues de cosmètica natural, productes alimentaris a granel i de proximitat, drogueries ecològiques i a granel, moda ètica i sostenible, roba de segona mà redissenjada, calçats a partir de materials reciclats, establiments de reparació de tot tipus d'articles, *packaging* sostenible i reutilitzable, serveis logístics amb vehicles de combustible no fòssil, etc.

I així una llarga llista d'activitats econòmiques que ens **permeten donar resposta a aquest nou segment de demanda**, el qual, tot i poder encara etiquetar les persones que el conformen com a innovadores, de ben segur farà que la resta de consumidors i consumidoras ens hi sumem.

Accedeix [aquí](#) als consells que donem a la nostra ciutadania.



---

# Som Dinàmics - El món fantàstic arriba a Tarragona

ELS PERSONATGES DE LES SAGUES MÉS ICÒNIQUES DE LA CIÈNCIA FICCIÓ VISITEN LA NOSTRA CIUTAT



El passat 12 de juny es va donar el tret de sortida a la campanya "Som Dinàmics", la qual es troba integrada dins l'estratègia de dinamització comercial de la Conselleria de Comerç. Aquesta campanya, que s'ha dut a terme **en col·laboració amb el Palau de Congressos**, finalitza el primer cap de setmana de juliol, amb motiu de la celebració de l'esdeveniment Starraco Unlimited els dies 3 i 4 de juliol.

Per aquest motiu, alguns dels personatges de les sagues més icòniques de la ciència ficció, i que participen a **Starraco Unlimited**, han fet acte de presència aquests dies per diferents indrets de la ciutat. Amb la voluntat d'animar carrers i places, han aprofitat el gènere fantàstic a la ciutadania de Tarragona i als seus visitants, encapçalats per la SU, la superheroïna encarregada de convertir Tarragona en el centre neuràlgic del *frikisme* al planeta Terra.

Els actes van començar el mateix dia 12, amb una desfilada, de matí i de tarda, dels personatges més representatius de la **saga de Star Wars** pels carrers del centre de la ciutat. Aquestes desfilades culminaven amb **la presència d'un fotomaton**, en el qual aquelles persones que volien podien fotografiar-se amb els personatges de l'oscaritzada saga. En total, es van imprimir gratuïtament **més de 300 instantànies**. El mateix dissabte 12 de juny, i de manera paral·lela, es van dur a terme **exhibicions de soft combat** a Sant Pere i Sant Pau i, posteriorment, al Serrallo. Les persones més curioses van poder gaudir de les exhibicions d'aquest esport, sorgit als Estats Units a principis dels anys 70 del segle passat, que simula les lluites dels jocs de rol.





L'endemà, els personatges del joc de rol Warhammer van visitar el Mercat de Bonavista, participant en una fantàstica jornada festiva. Els mateixos protagonistes d'aquest famós joc van atrevir-se fins i tot a participar en una exhibició de zumba.

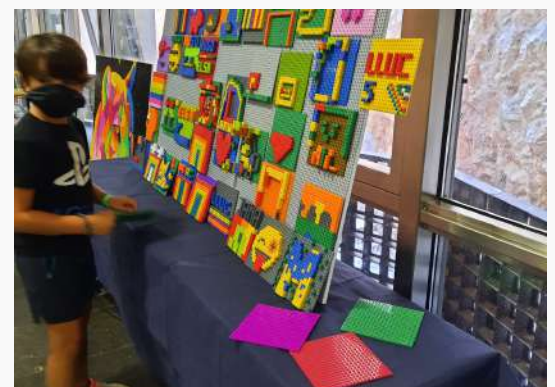




El cap de setmana següent, les espases làser van envair la Vall de l'Arrabassada, on petits i grans van poder gaudir d'exhibicions de les tan emblemàtiques espases del món Star Wars. L'endemà al matí, el dissabte dia 19, la SU i el grup de les superheroïnes desfilaven pels carrers de la Part Alta de la ciutat. El mateix dissabte, també es va poder gaudir d'exhibicions de *soft combat*, aquest cop a Torreforta i Camp Clar, cosa que va animar la concorreguda plaça del Tarragonès i la rambla de Ponent, respectivament, en sessió de matí i tarda. I per finalitzar les accions de dinamització i culminar un dia frenètic d'activitats entorn del món fantàstic, les escombres de la saga de Harry Potter van sobrevolar el barri de Sant Salvador amb una exhibició de *quidditch*, esport practicat al més que emblemàtic col·legi Howarts.



Com a acte final de la campanya "Som Dinàmics", els dies 3 i 4 de juliol el Palau de Congressos, amb motiu de la celebració del **ja consolidat Starraco Unlimited**, es va omplir d'infinat de personatges i activitats, per on hi van passar més de 5.000 visitants, tant aquells que són amants del gènere fantàstic, com d'encuriosits o que just comencen a endinsar-se en aquest món. **Més de seixanta estands**, repartits per les diferents estances d'aquest magnífic recinte, han ofert als visitants espais dedicats a **Harry Potter**, exposicions de figures de les sagues de **Transformers**, **Dragon Ball** i **Star Wars**, *photocalls* de l'aclamada sèrie **Joc de Trons**, així com tallers i concursos, entre moltes altres activitats.



Podeu ampliar [aquí](#) la informació referent a Starraco Unlimited. **May The Force Be With You.**

# Comerç en acció: digitalitza el teu comerç amb el mercat virtual de **SOM COMERÇ TGN MARKET**



Crea de manera senzilla la teva botiga a Internet amb una plataforma segura i fàcil d'utilitzar.

## **Amplia el teu mercat i augmenta les teves vendes**

Som Comerç TGN Market és una nova funcionalitat de l'app Som Comerç TGN, que et permetrà crear de manera senzilla la teva botiga a Internet amb una plataforma segura, professional i fàcil d'utilitzar.

Les compres en línia han crescut exponencialment amb la situació sanitària originada per la covid-19, i complementar la venda presencial amb la venda en línia s'ha convertit en una necessitat actual del comerç local.

Formar part de l'aparador virtual Som Comerç TGN Market és portar el teu negoci a casa dels teus clients.

Digitalitza el teu negoci i accedeix a un nou mercat per exposar-hi i vendre-hi els teus productes.

## **Què t'ofereix Som Comerç TGN Market?**

1. **Fàcil de fer servir.** Activa la botiga des de l'app Som Comerç TGN i publica-hi els teus productes.
2. **Pagament directe dels clients** a la teva botiga, sense intermediaris ni comissions.
3. **La venda en línia no és obligatòria.** Si ho prefereixes, exposa els teus productes i serveis i selecciona l'opció de pagament i recollida a la botiga.
4. **Amb la teva pròpia política d'enviaments i devolucions.**

---

## Quins avantatges ofereix als teus clients?

- Podran fer la compra al teu comerç i rebre-la a casa o bé recollir-la a l'establiment.
- Des de qualsevol lloc, a qualsevol hora i amb qualsevol dispositiu, amb un sol clic.
- I també podran acumular descomptes i gaudir de promocions.

## Què necessites per inscriure-t'hi?

- Tenir un establiment físic o domicili fiscal a Tarragona.
- Ser PIME o autònom.
- Estar registrat a l'app Som Comerç TGN\*.

A [tgn.moneder.cat](http://tgn.moneder.cat) trobaràs el formulari per donar-te d'alta. Si ja estàs registrat, només cal que activis l'opció Marketplace de l'apartat Paràmetres de la teva intranet.

## Quin cost té formar part de l'app Som Comerç TGN i exposar els meus productes a Som Comerç TGN Market?

Som Comerç TGN Market és una de les diferents funcionalitats de l'app Som Comerç TGN; per tant, primer cal registrar-se a l'app.

Formar-ne part és gratuït durant el 2021; a partir de gener de 2022, tindrà un cost per comerç de 40 € / any + IVA.

Vendre a Som Comerç TGN Market és gratuït per als primers vint-i-cinc productes que hi pugis, i si n'hi vols publicar més, podràs comprar paquets de cinc-cents productes per 25 € + IVA / any.

**Prova-ho i aprèn a treure'n partit sense cap compromís!**

**No esperis més i registra't a l'app Som Comerç TGN!**

Troba'ns a [market.tarragona.cat](http://market.tarragona.cat)

Truca'ns al 977 245 577

○ escriu-nos a [tgnmarket@tarragona.cat](mailto:tgnmarket@tarragona.cat)



---

# NOTÍCIES D'INTERÈS PER AL TEIXIT COMERCIAL

## NOTÍCIES D'ÀMBIT LOCAL

### **Relleu al capdavant de la Conselleria de Comerç**

[https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2021/06/15/junts\\_cup\\_entren\\_govern\\_tarragona\\_els\\_comuns\\_queden\\_fora\\_106295\\_1091.html](https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2021/06/15/junts_cup_entren_govern_tarragona_els_comuns_queden_fora_106295_1091.html)

### **El Gran Llibre de Sant Jordi ja està publicat al web de la Conselleria de Comerç**

<https://www.tarragona.cat/comerc/noticies/noticies-2021/el-gran-llibre-de-sant-jordi-ja-esta-publicat-al-web-de-la-conselleria-de-comerc>

### **Nou Marketplace urbà: TgnMarket**

<http://diaridigital.tarragona21.com/tarragona-posa-en-marxa-un-mercat-web-per-incentivar-la-digitalitzacio-del-comerc-local/>

[https://www.diarimes.com/es/noticias/tarragona/2021/06/03/tarragona\\_posa\\_marxa\\_mercat\\_web\\_per\\_incentivar\\_digitalitzacio\\_del\\_comerc\\_local\\_105595\\_1091.html](https://www.diarimes.com/es/noticias/tarragona/2021/06/03/tarragona_posa_marxa_mercat_web_per_incentivar_digitalitzacio_del_comerc_local_105595_1091.html)

### **Comerç i cultura: mostra "Àfrica" al comerç local**

<https://www.naciodigital.cat/tarragona/noticia/41695/ajuntament-tarragona-diversos-comercos-participen-mostra-art-tradicional-africa>

### **El repte de ser empresària en temps de pandèmia**

[https://www.diarimes.com/es/noticias/tarragona/2021/06/02/el\\_repte\\_que\\_suposa\\_convertir\\_empresaria\\_tarragona\\_temps\\_pandemia\\_105483\\_1091.html](https://www.diarimes.com/es/noticias/tarragona/2021/06/02/el_repte_que_suposa_convertir_empresaria_tarragona_temps_pandemia_105483_1091.html)

### **Els fotògrafs temen perdre un quart de la seva facturació amb el nou DNI 4.0**

[https://www.diarimes.com/noticies/camp\\_tarragona/2021/06/15/els\\_fotografes\\_temem\\_perdre\\_quart\\_seva\\_facturacio\\_amb\\_nou\\_dni\\_0\\_106220\\_1093.html](https://www.diarimes.com/noticies/camp_tarragona/2021/06/15/els_fotografes_temem_perdre_quart_seva_facturacio_amb_nou_dni_0_106220_1093.html)

### **Tarragona celebra aquest cap de setmana la Fira Àpat**

<https://www.lavanguardia.com/local/tarragona/20210611/7522836/tarragona-celebra-semana-fira-apat.html>

### **Arriben les primeres Jornades Gastronòmiques del Peix Blau de Tarragona**

[https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2021/06/14/arriben\\_les\\_primeres\\_jornades\\_gastronomicas\\_del\\_peix\\_blau\\_tarragona\\_106192\\_1091.html](https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2021/06/14/arriben_les_primeres_jornades_gastronomicas_del_peix_blau_tarragona_106192_1091.html)

### **L'AVV SPSP crea una àrea de comerç per la inacció de la Unió de Botiguers del barri**

[https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2021/06/18/l\\_avv\\_spsp\\_crea\\_una\\_area\\_comerc\\_per\\_inaccio\\_unio\\_botiguers\\_del\\_barri\\_106415\\_1091.html](https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2021/06/18/l_avv_spsp_crea_una_area_comerc_per_inaccio_unio_botiguers_del_barri_106415_1091.html)

---

L'antic Banc d'Espanya de Tarragona i el futur projecte del Banc de la Ciència i el Coneixement

<https://www.tarragona.cat/banc-de-la-ciencia>

**Empreses amb futur, Tarragona 2030**

<https://www.tarragona.cat/tarragonaimpulsanoticies/noticies-2021/lajuntament-de-tarragona-crea-el-programa-dacompanyament-empreses-amb-futur-tarragona-2030>

## NOTÍCIES DE L'ÀMBIT DE CATALUNYA

**El Departament d'Empresa i Treball reitera l'aposta per a la reactivació del comerç, la restauració i el turisme amb la campanya "Barcelona x tu. Tu x Barcelona"**

[http://ccam.gencat.cat/ca/actualitat/noticies/comerc/detalls/noticia/20210612\\_campanya\\_turisme\\_barcelona](http://ccam.gencat.cat/ca/actualitat/noticies/comerc/detalls/noticia/20210612_campanya_turisme_barcelona)

**El Departament d'Empresa i Treball, a proposta del Consell Assessor de Comerç, aprova el calendari de festius amb obertura comercial autoritzada per al 2022 i 2023**

[http://ccam.gencat.cat/ca/detalls/noticia/20210531\\_calendari\\_festius\\_autoritzats](http://ccam.gencat.cat/ca/detalls/noticia/20210531_calendari_festius_autoritzats)

## NOTÍCIES DEL COMERÇ AL MÓN

**Noves regles de joc per al comerç digital**

<https://www.lavanguardia.com/economia/20210620/7543176/comercio-on-line-iva-amazon-aliexpress-competencia.html>

**Un nou escenari en les comandes en línia**

<https://www.lavanguardia.com/economia/20210620/7543436/compra-super-diez-minutos.html>

**Riscos del *just in time* (JIT) com a estratègia de subministrament**

<https://www.nytimes.com/es/2021/06/03/espanol/justo-a-tiempo-cadena-suministro.html>

**Canvi d'estratègia comercial a Victoria's Secret**

<https://www.nytimes.com/es/2021/06/16/espanol/megan-rapinoe-victorias-secret.html>

**Amazon destrueix milions de productes en bon estat**

<https://www.elperiodico.com/es/sociedad/20210621/escandalo-medioambiental-amazon-destruye-millones-11844147>

---

# EL DIA DE LA MARE GENERA MÉS VENDES QUE EL DIA DEL PARE

Tots sabem que la informació és poder, no és cap secret. En els darrers anys, les noves tecnologies, i sobretot aquelles relacionades directament amb la captació i la gestió de dades, estan permetent poder disposar d'indicadors i estudis molts útils en qualsevol matèria. En el cas de l'economia, i especialment del comerç, és de vital importància ser coneixedors de les tendències de consum, ja siguin presents o venidores. Òbviament, no hem de deixar de costat la dita "la pràctica fa el mestre". Qualsevol comerç, sense haver realitzat prèviament un exhaustiu anàlisi de dades, segurament és conscient que el Dia de la Mare genera més vendes que el Dia del Pare, encara que ambdós dies a poc a poc van perdent pes en el calendari comercial. I això ens ho aporta l'experiència, la pràctica. Tot i això, els arguments que poden sostenir aquesta afirmació segurament varien en funció de cada persona i comerç.



Un factor, pel que fa a la comparativa entre aquests dos dies, és la data: el Dia de la Mare sempre és en diumenge, mentre que el Dia del Pare, al celebrar-se el dia 19 de març, no té un dia de la setmana fix. Per tant, és més senzill preparar una celebració familiar per al Dia de la Mare que no pas per al Dia del Pare; i celebrar és sinònim de comprar regals.

Seguint aquesta comparativa, també s'afirma que regalar un detall als pares pot resultar més complicat, ja sigui perquè no es vol excedir cert pressupost o perquè els regals tradicionals han quedat caducs. Però, potser, el més important de tot és entendre que possiblement la guanyadora d'aquesta sana rivalitat entre dates no sigui cap d'aquestes dues, sinó d'altres, com el Black Friday o el Dia de Sant Valentí, les quals són més comercials, alhora que atractives, per als consumidors.

El que és clar és que el comerç d'avui no és el mateix que el comerç d'ahir, i molt menys que el comerç de demà. I ja no ens val generar coneixement només mitjançant l'experiència i formar els aprenents a partir de l'observació i la pràctica, sinó que és imprescindible identificar, recopilar, filtrar i analitzar aquelles dades que ens ajudin a comprendre els comportaments i les necessitats dels nostres clients i clientes.

Llegeix [\*\*aquí\*\*](#) la notícia

[https://www.ara.cat/economia/dia-mare-venc-dia-pare\\_1\\_4000564.html](https://www.ara.cat/economia/dia-mare-venc-dia-pare_1_4000564.html)



## Qui forma part d'una APEU – Capítol IV

La creació d'una APEU representa un procés llarg, ja que requereix treballs previs diversos fins a poder materialitzar el projecte. En el capítol anterior, vam parlar de com es pot impulsar l'àrea de l'APEU. Ara veurem qui pot formar-ne part, i quins són els seus drets i deures com a membre.



### Quins membres poden formar part d'una APEU?

Formen part de l'APEU **tots els locals de l'àmbit geogràfic** amb accés directe des de la via pública on s'exerceix, o es podria exercir, una activitat econòmica empresarial. Això inclou els solars sense edificar que tenen capacitat per admetre una edificació on sigui possible desenvolupar qualsevol classe d'activitat econòmica.

### Queden exclosos de l'APEU:

- Els locals on es duen a terme activitats sense ànim de lucre i activitats que no constitueixen una activitat empresarial.
- Els solars l'ús dels quals es destina a l'aparcament gratuït de vehicles.
- Els locals i els equipaments de titularitat pública, llevat que el titular en sol·liciti expressament la inclusió (per exemple, els mercats municipals de titularitat pública).

## Drets i deures dels seus integrants

Els drets i els deures dels integrants de l'APEU han de correspondre a **una persona física o jurídica**; per aquest motiu, hem de familiaritzar-nos amb el concepte **titular del dret de possessió del local: el titular del dret de possessió és aquella persona, física o jurídica, que fa o pot fer ús d'un local en un moment donat**. Així doncs, si un local està llogat, el titular del dret de possessió és **el llogater**; si el local està buit o bé es tracta d'una parcel·la sense edificar, el titular del dret de possessió és, en canvi, el **propietari o propietària**.

A més de beneficiar-se de la millora de la competitivitat de la zona, derivada de l'activació de l'APEU i de l'execució del Pla d'actuacions, **els titulars de drets de possessió dins de l'APEU disposen del dret de vot** en el procés de constitució, i de la possibilitat de votar en la resta de decisions que es prendran durant el cicle de vida de l'APEU. **Com a deures**, el més significatiu és el **pagament de la quota obligatòria** vinculada a l'existència de l'APEU.

**Els drets i els deures de cada titular són exactament iguals**. Però no ho són entre els diferents titulars, perquè depenen del nombre de locals que tinguin a l'àrea i de les dimensions en metres quadrats construïts d'aquests.



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/](http://ccam.gencat.cat/ca/arees_actuacio/comerc/oficina_apeus/)

---

# OBERT EL TERMINI PER SOL·LICITAR SUBVENCIONS AL COMERÇ DES DEL CCAM PER AL TEIXIT ASSOCIATIU I OPERADORS COMERCIALS



El *Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya* núm. 8435, de 16/06/2021, publica la Resolució per la qual s'obre la convocatòria per a la concessió de subvencions en l'àmbit del comerç i dels serveis. Aquestes subvencions, del Departament d'Empresa i Coneixement, a través del Consorci de Comerç, Artesania i Moda (CCAM), formen part del **Pla d'ajuts anual al comerç 2021, amb una dotació de 8,8 milions d'euros**. Aquest Pla va orientat especialment a la **transformació digital i a l'impuls de nous models de gestió**, i consta d'un total de **vuit programes**.

**Termini de presentació:** del 17 de juny al 22 de juliol de 2021

D'aquests vuit programes, destaquem aquells que queden oberts en aquesta convocatòria:

## Programa 1 - De suport a les entitats representatives del sector del comerç

[ Accés al tràmit [aquí](#) ]

**Objectiu:** impulsar accions derivades de la coordinació i tutorització de la implementació dels plans d'actuació per a les associacions de comerç 2021, per tal de multiplicar el seu impacte, alhora que promoure la participació activa de les entitats més representatives en el pla de xoc post covid-19 que es desenvolupi des del CCAM per al sector.

**Quantia:** fins al 80 % del cost de les accions subvencionables, amb un màxim de 10.000 euros per a despeses de gestió i d'estructura i un màxim total (incloent-hi les despeses de gestió i d'estructura) de 40.000 euros.



---

## Programa 2 - De suport a la xarxa associativa de comerç, artesanía i moda

[ Accés al tràmit [aquí](#) ]

**Objectiu:** donar impuls al Programa de suport a les associacions definit en el marc de l'Agenda de Comerç 20/21, dins de l'àmbit de Territori i Persones. En concret:

- Enfortir el model associatiu actual i dotar-lo d'eines per afrontar els reptes sectorials i/o del territori de manera integral.
- Donar suport a la revitalització del teixit comercial i productiu dels seus associats, per superar els efectes que hagin pogut ocórrer per la crisi sanitària de la covid-19.
- Promoure la col·laboració, les economies d'escala, les sinergies i els serveis compartits entre les associacions i altres agents sectorials del territori.

### **Quantia de la subvenció:**

- En el cas de les entitats territorials, les associacions de mercats sedentaris i no sedentaris i els gremis i entitats sectorials d'àmbit nacional, fins al 80% del cost de les accions subvencionables, amb un màxim de 10.000 euros per a despeses de gestió i estructura i un màxim total de 26.000 euros.
- En el cas dels gremis i entitats sectorials d'àmbit comarcal o municipal, fins al 80% del cost de les accions subvencionables, amb un màxim de 5.000 euros per despeses de gestió i estructura i un màxim total de 12.000 euros.
- En el cas d'empreses agrupades (cooperatives o centrals de compra), fins al 80% del cost de les accions subvencionables, amb un màxim de 4.000 euros per a despeses de gestió i estructura i un màxim total de 8.000 euros.

## Programa 3 - De suport a la transformació digital

[ Accés al tràmit [aquí](#) ]

### **Objectius:**

- Potenciar el coneixement i la incorporació de noves tecnologies digitals, per augmentar la competitivitat i la sostenibilitat de les empreses de comerç i dels serveis i les parades de mercats municipals sedentaris i no sedentaris.
- Facilitar eines a les empreses que els permetin adaptar-se al nou model de negoci, i potenciar l'omnicanalitat creant estratègies que integrin botiga física i en línia per millorar l'experiència de compra dels clients.
- Millorar el posicionament i la presència a Internet del sector del comerç i dels serveis per tal d'adaptar-se i respondre a la nova situació, enfortir les seves capacitats i fer-los més competitius en l'era post covid-19.

---

**Quantia de la subvenció:** fins al 70% de les despeses subvencionables, amb un màxim de 5.000 euros.

### Programa 5 - De suport a projectes per a l'activació comercial a municipis amb alta dependència turística

[ Accés al tràmit [aquí](#) ]

**Objectiu:** donar suport per promoure accions d'activació comercial a diversos municipis de Catalunya afectats per la crisi sanitària de la covid-19, prioritzant els municipis catalans de més de 5.000 habitants i d'alta dependència de la demanda turística.

**Quantia de la subvenció:** fins al 100% del cost de les accions subvencionables, amb un màxim de 20.000 euros.

### Programa 6 - De suport als municipis en l'àmbit del comerç

[ Accés al tràmit [aquí](#) ]

**Objectiu:** en el marc de l'Agenda de Comerç 20/21, dins de l'àmbit de Territori i Persones, s'han definit com a actuacions a realitzar la creació d'un pla d'ocupació de locals buits i el programa d'impuls a zones d'interès especial. Aquestes actuacions han de perseguir els següents objectius:

- Aconseguir l'obertura dels locals buits en zones definides i determinades per tal que es converteixin en pols d'activitat econòmica.
- Estimular el comerç, l'activitat econòmica i l'ocupació de la zona definida.
- Potenciar i atreure aquella oferta comercial de la qual el municipi té mancances.
- Potenciar la col·laboració publicoprivada.

**Quantia de la subvenció:**

Àmbit 1: definició del projecte de suport als municipis per a la recuperació dels locals comercials buits. Fins al 50% de la despesa subvencionable, amb un màxim de 7.000 euros.

Àmbit 2: implementació del projecte de suport als municipis per a la recuperació dels locals comercials buits. Fins al 50% de la despesa subvencionable, amb un màxim de 10.000 euros.

## Programa 7 - De suport a la creació i definició de les àrees de promoció econòmiques urbanes (APEUs)

[ Accés al tràmit [aquí](#) ]

**Objectiu:** suport als ens locals i a les associacions territorials per impulsar la creació i definició de les àrees de promoció econòmiques urbanes (APEUs), d'acord amb el que preveu la Llei 15/2020, de 22 de desembre, de les àrees de promoció econòmica urbana (DOGC núm. 8303, de 24.12.2020), modificada pel Decret llei 3/2021, de 12 de gener (DOGC núm. 8315, de 14.1.2021).

**Quantia de la subvenció:** fins al 90% de la despesa subvencionable, amb un màxim de 20.000 euros

Pots accedir a tota la informació referent a aquestes subvencions en el següent enllaç:  
<http://ccam.gencat.cat/ca/serveis/subvencions/2021/comerc/>





## Píndoles formatives

# COM AUGMENTAR LA VISUALITZACIÓ DEL TEU NEGOCI A TRAVÉS DE LES XARXES SOCIALS



Avui en dia, gairebé tothom fa servir les xarxes socials; de fet, es diu que les persones acostumen a passar unes tres hores al dia en aquestes plataformes, i un 85% de la societat espanyola d'entre 16 i 70 anys\*, gairebé vint-i-set milions d'usuaris, les fa servir.

Per això, **si tens un negoci, és gairebé imprescindible tenir presència a les xarxes socials**, per tal de **donar-te a conèixer i arribar a nous clients**.

A més, cal tenir en compte que, si et dirigeixes a un **públic juvenil**, aquests miraran abans les teves xarxes que la teva web; per tant, has d'estar al dia i tenir algun perfil en una xarxa social, i tenir-lo ben actualitzat per transmetre una bona imatge.



---

## Quines xarxes socials necessites per al teu negoci?

Hi ha una gran varietat de xarxes socials, i cadascuna presenta unes funcionalitats i opcions diferents. Per això, cal valorar en cada cas quina s'adequa més al teu negoci i a la teva audiència. Et formulem algunes preguntes que hauràs de respondre abans de posar-te a treballar per detectar quina o quines plataformes et funcionaran millor:

- Quins són els teus objectius de negoci? Què vols aconseguir?
- Quin és el teu client ideal? Quina edat té? Com és? On viu?
- Com et comunicaràs amb el teu públic? Quina serà la teva personalitat?
- Tens fotografies dels teus productes? I vídeos?
- Què fa la teva competència o referents?

A continuació, et fem un breu resum de les **principals xarxes socials**:

- **Facebook:** és la xarxa social més gran i la que té més usuaris actius, que tenen entre 41 i 70 anys\*. Encara que sigui una de les plataformes més utilitzades, el seu abast és baix i els públics més joves no l'acostumen a fer servir. El seu tipus de contingut principal és el text, però es pot acompanyar amb imatges o vídeos.
- **Instagram:** és una de les xarxes socials més populars actualment i amb presència entre els públics més joves, ja que la majoria d'usuaris tenen entre 16 i 40 anys\*. És una plataforma molt visual; per això, es necessiten imatges o vídeos per comunicar, i els textos no poden ser gaire extensos. Ofereix una gran varietat de contingut, com ara *stories*, *IGTVs* o *reels*, els quals actualment tenen molt abast.
- **Twitter:** és una plataforma coneguda per les seves micropublicacions, amb un públic molt divers i amb edats i interessos variats. El seu tipus de contingut principal són els textos, però es poden acompanyar de fotografies i vídeos, i gràcies al seu algoritme és molt fàcil viralitzar continguts.
- **YouTube:** és la principal xarxa social de vídeos i el segon buscador més gran del món. Encara que la seva freqüència d'ús sigui inferior a altres xarxes, té molta audiència, perquè actualment el contingut audiovisual s'ha convertit en el rei de la comunicació. Per la seva gran oferta i varietat de continguts, el seu públic també és molt variat.

- 
- **TikTok:** és una xarxa social relativament nova, molt popular entre els públics més joves, dels 16 als 24 anys\*. S'hi comparteixen tota mena de vídeos curts i està guanyant molta popularitat entre les marques que es dirigeixen a aquests públics, pel seu abast elevat.
  - **Pinterest:** és una plataforma molt visual, en què les imatges i els vídeos curts són els protagonistes. El seu públic acostuma a ser de gènere femení i d'edat adulta, d'uns 50 anys\*. En general, aquesta xarxa està poc explotada, però cada vegada va guanyant més importància perquè dona molt bons resultats als negocis amb productes visuals i atractius.
  - **LinkedIn:** és una plataforma amb un ús i unes finalitats molt concretes, ja que està destinada al món professional i dels negocis; per això els usuaris tenen entre 30 i 60 anys\*. A través d'aquesta xarxa, les empreses poden compartir informacions en forma de text, imatge o vídeo per donar visibilitat al negoci, arribar a nous públics i conèixer altres empreses i professionals.

Sabent tot això, et recomanem que triïs dues xarxes i comencis per aquestes, tenint en compte **quin és el teu tipus de negoci i què vols mostrar a la teva audiència.**

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



---

# Notícies i recursos formatius dels nostres socis

En els següents enllaços 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 ]

Nou cicle de Virtual Bootcamps per a artesans i emprenedors

Darrera sessió de Quaderns de Mercats: la relació amb els clients d'un mercat municipal

Ja es troben disponibles les vuit càpsules formatives #RetailTech

[ ESCODI ]

Tips formatius gratuïts

[ CÀMBRA DE COMERÇ DE TARRAGONA ]

Iñigo de Gallo (IESE), el proper 16 de juliol, a la Cambra de Comerç: "Com elaborar un pla de màrqueting guanyador"

Formació empresarial

[ PIMEC ]

BFORPLANET, els dies 7 i 8 de juliol: impuls als Objectius de Desenvolupament Sostenible

[ ACCIÓ ]

Next Generation EU: fons europeus per a la transformació digital i ecològica, el proper 21 de juliol



# Ambienta el teu establiment amb música en català

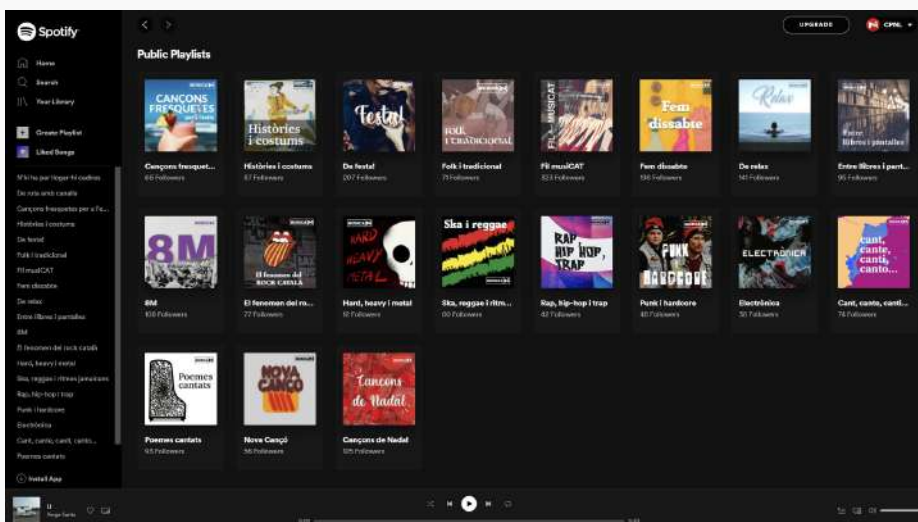
El confort i la comoditat de la clientela dins del nostre establiment són conceptes que, cada dia més, guanyen pes a l'estratègia de venda. Al costat de la bona atenció per part del personal, la visibilitat i l'accessibilitat del producte..., com més confort, més temps de permanència dels compradors.

Ambientar l'establiment amb un fil musical és un dels elements que generen un entorn comercial amistós, prou present en determinats tipus de comerços, com els de moda i complements o els bars i restaurants. Sovint, **aquest fil musical forma part de la personalitat del local o contribueix subtilment a definir-la.**

El **Consorti per a la Normalització Lingüística** va estrenar el seu canal Spotify el febrer passat per promoure la música en català. Entre les dinou llistes de reproducció que inclou ara mateix, n'hi ha dues de pensades expressament per a les botigues: **Fil musiCAT** –amb trenta-vuit cançons– i **Cançons de Nadal** –amb trenta cançons–, aquesta específicament per a la campanya nadalenca.

Però, com dèiem, la música pot definir la personalitat del nostre establiment. Entre les llistes del canal CPNL –amb 1.115 cançons i més de 2.000 seguidors–, n'hi ha per triar i remenar segons estils musicals i estats d'ànim, i d'altres de temàtiques. El canal és dinàmic i va creixent, mes a mes, amb noves llistes, i actualitzant les que ja són públiques. Per veure-les totes, aquí en teniu l'enllaç escurçat: <https://ja.cat/QOgn6>

Cal advertir que Spotify, en les seves normes per a l'usuari, especifica que només es pot usar en l'entorn personal, no comercial. Per reproduir la música des de la seva plataforma en un establiment comercial o en qualsevol altre entorn públic, Spotify recomana el servei de pagament Soundtrack Your Brand, el qual permet reproduir legalment les llistes en l'àmbit comercial, tal com fan els serveis de fil musical que hi ha al mercat actualment.





## 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](mailto: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](mailto: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](mailto: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

