

# SOM COMERÇ TGN

Butlletí informatiu de la Conselleria de Comerç

Setembre 2021

Núm. 20



## CONTINGUTS

Reportatge: Fotos Legaz

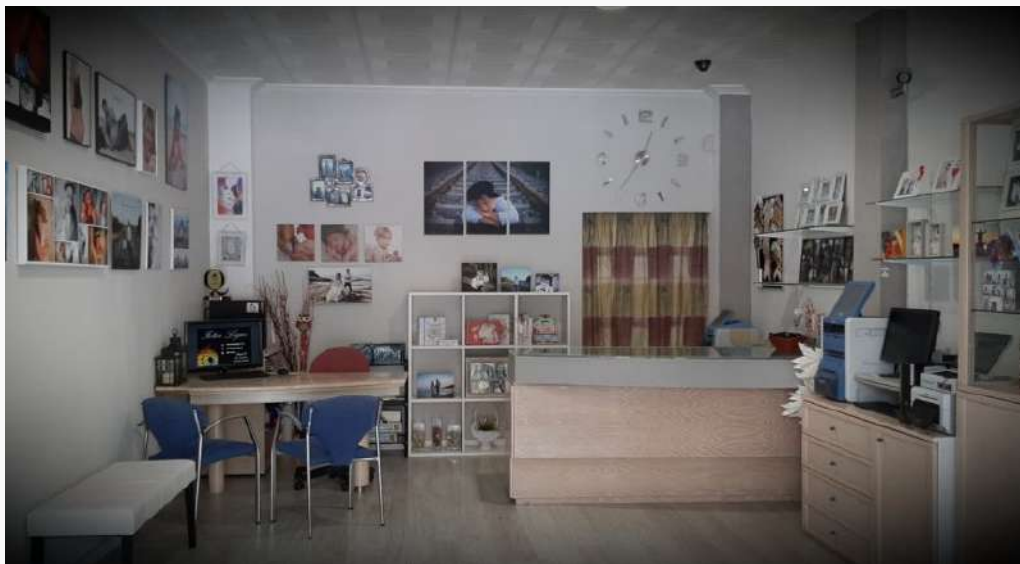
### Articles:

- Bons Comerç TGN
- Omnicanalitat i sostenibilitat
- El Mercat i el merxandatge de Santa Tecla
- Som Comerç TGN Market
- Notícies d'interès per al teixit comercial
- Com es financen les accions del Pla d'actuacions? - Capítol VI
- Darreres subvencions GENCAT
- Píndoles formatives - Per què són importants els *hashtags*
- Notícies i recursos dels nostres socis
- CNL: Tot recomença al setembre, també els cursos de català

## SOM COMERÇ TGN

---

## Fotos Legaz, més de 50 anys capturant experiències



L'estudi fotogràfic ubicat a Torreforta fa més de mig segle que és al peu del canó. Bon tracte i familiaritat fan d'aquest històric establiment l'espai ideal de moltes famílies per capturar els seus moments.

El cognom **Legaz** forma part de la història del comerç tarragoní i dels barris de Ponent. **Fotos Legaz** s'ha convertit en un referent en el món de la fotografia a la ciutat i en un establiment molt popular i estimat. Tot i que van arribar a tenir quatre botigues, actualment només es manté la de Torreforta. El negoci, impulsat per **Carlos Legaz**, és ara conduït pel seu fill, el Javier.

La casa de fotos es troba a **Torreforta** des de 1964, tot i que durant aquests anys la família Legaz també ha obert establiments a **Vila-seca, Bonavista i Sant Pere i Sant Pau**. Parlem d'una botiga amb **57 anys d'història**, captant instantànies i moments.

L'inici de Carlos Legaz en el món de la fotografia és ben curiós. "Al meu pare ja li agradava aquest món des de petit", comenta el seu fill Javier. Quan el Carlos era un adolescent va viure una temporada a Palma de Mallorca, moment en el qual va començar a fotografiar turistes. Tornat a Torreforta, un familiar li va deixar 10.000 pessetes per muntar un petit negoci de fotografia que, en paraules de Javier Legaz, "va anar prosperant, i vam arribar a tenir quatre botigues". En aquest sentit, Fotos Legaz va començar en un diminut local del carrer de Falset, per desplaçar-se posteriorment al **carrer d'Amposta**, on és actualment.

---

Carlos Legaz, que també era president de la **Unió de Comerciants de Torreforta**, i que va morir el passat gener de 2020, va començar treballant en el món del revelatge, en els seus inicis en blanc i negre, tot i que amb el pas dels anys “es va haver de digitalitzar”, diu el seu fill. Va ser la **primera botiga de fotografia als barris de Ponent**, i, a poc a poc, han aconseguit fer-se un nom. El Javier va voler seguir amb l’empremta familiar. “Vaig veure que m’agrada i, malgrat que és dur perquè treballes moltes hores i caps de setmana fent fotografies de bodes, batejos i comunions, vaig optar per quedar-me amb ell. Érem una pinya”, recorda. De fet, Carlos Legaz s’havia jubilat feia vuit anys, tot i que pel Javier “mai ho va acabar de fer, sempre venia i m’aconsellava”.

### **Fotografies a les sales de ball de la Costa Daurada**

A la dècada dels 60 i 70, Fotos Legaz es dedicava bàsicament a **reportatges de comunions i bodes**, a més de fer fotos als turistes de la Costa Daurada a les sales de ball, que posteriorment venia. Així mateix, a tall d’anècdota, el pare del Javier fins i tot va arribar a muntar un videoclub al barri. Ara, el món de la fotografia ha canviat molt i, com en altres negocis, **han hagut de formar-se i, òbviament, digitalitzar-se**. El Javier treballa molt al voltant de les **fotografies de carnet i les imatges d’estudi – comunions, batejos, reportatges de boda i nadons**. “Em guanyo la vida amb una bona mà d’obra”, explica Javier Legaz, que afegeix que “quan la gent vol una bona foto acudeix a un professional”.

Així les coses, Fotos Legaz ha aconseguit **captar imatges de diverses generacions familiars** dels barris de Ponent i de la ciutat de Tarragona. Al Javier li acudeix gent a l’establiment del carrer d’Amposta tot recordant que “ja li vam fer el bateig o la comunió i que ara vol el reportatge de les seves noces”. El propietari de Fotos Legaz bromeja: “He fet fotos de nadons i ara me’n demanen per a la seva boda, amb 47 anys que tinc”. Una situació que Legaz considera “curiosa i bonica, a la vegada que et fa il·lusió”.

### **L’era digital i la mort dels carrets fotogràfics**

L’etapa digital ha fet mal als comerços de fotografia, i “qui digui el contrari menteix”. Legaz argumenta que el fotògraf que revelava carrets i impressió digital “ha desaparegut o ho podria fer”. I quin és el secret de la llarga vida de Fotos Legaz? El Javier ho té clar: “**Ser natural i agradar-te el que fas sense enganyar ningú**”. De fet, la premissa del Javier no és altra que la “naturalitat i el bon tracte amb els clients”. “El 95% de les persones que ens visiten acostumen a repetir”, conclou orgullós.

**Text:** Josep Gallofré

**Imatges:** Fotos Legaz

Article complet [aquí](#).

---

# Arriben els Bons Comerç TGN

**SUMA'T  
AL NOSTRE  
COMERÇ**

**BONS  
COMERÇ  
TGN**

L'Ajuntament de Tarragona posa en marxa la campanya **BONS COMERÇ TGN** per fomentar el comerç a la ciutat gràcies als **bons descompte de 5 €** que repartirà per bescanviar als establiments comercials, de serveis, hostaleria i restauració de la ciutat.



Cada persona podrà descarregar-se fins a **10 bons descompte de 5 €** (50 € en total per gastar en diferents establiments).

Campanya oberta tant a ciutadans de Tarragona com a visitants. Els Bons Comerç TGN tenen una validesa de 15 dies naturals.

**TENS UN ESTABLIMENT?  
VOLS ADHERIR-TE A LA  
CAMPANYA BONS  
COMERÇ TGN?**

Visita el nostre web i inscriu-t'hi sense cost. Registra't a **[bons.tarragona.cat](http://bons.tarragona.cat)**



## COM FUNCIONEN ELS BONS COMERÇ TGN?



1 Registra't per participar en la campanya. Pots consultar tots els requisits al web **bons.tarragona.cat**



2 Rebràs un correu electrònic amb les dades d'accés a l'aplicatiu per poder validar els bons descompte dels teus clients. **Important!** Necessitaràs tenir un dispositiu electrònic (ordinador, tauleta o smartphone) a l'establiment.



3 Quan comenci la campanya, cada cop que un usuari pagui fent ús dels bons descompte, hauràs de registrar la compra a l'aplicatiu.



4 En menys de 7 dies, la Cambra de Comerç de Tarragona et transferirà els diners corresponents al valor dels bons descompte.

## TOT SÓN AVANTATGES



**Compra mínima garantida:** Per cada bo descompte de 5 € que es bescanviï al teu establiment, el client farà una despesa mínima de 15 €.



**Increment del tiquet mig de venda:** L'ús dels bons descompte incentiva als consumidors que acostumen a consumir entre un 20 i un 25% més de l'habitual.



**Més interacció amb la ciutat:** Participar en la campanya és totalment gratuït i pot contribuir a fer que tant clients nous com habituals visitin el teu establiment.

## VOLS SABER-NE MÉS?



Consulta el web **bons.tarragona.cat**



Escriu-nos a **bonstgn@tarragona.cat**



O truca'ns al **977 245 577**

# OMNICANALITAT I SOSTENIBILITAT

D'ençà d'uns anys enrere, existeix una forta preocupació respecte a la supervivència dels comerços a les ciutats. Segurament, aquesta preocupació quasi sempre ha existit, bàsicament degut a les transformacions que han anat vivint la societat i el sistema econòmic.

Som conscients que una ciutat va perdent vitalitat a mesura que les seves botigues van desapareixent, i el mateix passa a la inversa: si la ciutat no és viva, gran part del comerç perd l'al·licient de ser-hi present.



Però, tot i aquesta reflexió carregada de romanticisme, no podem obviar les dues grans revolucions en què ens trobem immersos i que, per descomptat, marcaran el futur del comerç a les ciutats: el comerç electrònic i la sostenibilitat.

Partim de la premissa que el comerç electrònic seguirà creixent i creixent, fins a tal punt que tan sols un col·lapse o fallida de la xarxa podrien aturar-lo, i segurament de manera temporal. Per contra, la sostenibilitat i la lluita per frenar el canvi climàtic probablement tindran un paper més decisiu en tot l'entramat comercial i econòmic. Són moltes veus, entre elles el Grup d'Experts contra el Canvi Climàtic de l'ONU (IPCC), les que adverteixen que, per intentar frenar aquest escenari dramàtic previst per a les properes dècades, la solució més efectiva és canviar radicalment els nostres hàbits de vida i consum.

Arribat aquest punt, se'n desprenen dues reflexions. La primera, preguntar-se si serem capaços de trobar el punt d'equilibri entre el creixement tecnològic i econòmic, per una banda, i la lluita contra el canvi climàtic, per l'altra. La segona, saber quan realment haurem d'aplicar les accions necessàries per passar a un model de consum més sostenible, més enllà del reciclatge o dels vehicles elèctrics, i, sobretot, quines seran les primeres persones i empreses intrèpides a passar a l'acció.

El que és ben segur és que les consumidores i consumidors, ja sigui per una qüestió de valors o de conscienciació, cada cop més demanaran solucions alineades amb el respecte al medi ambient, l'ètica social i les facilitats que actualment proporcionen les noves tecnologies. Per tant, no serà d'estranyar que, en un futur immediat, algú refusi adquirir un producte provinent de l'altra punta del món, la producció del qual impliqui condicions laborals i mediambientals dubtoses, que tingui una vida útil de poc recorregut, que no cobreixi realment una necessitat vital o, inclús, que comporti que no se'n pugui disposar de manera immediata o senzilla.

Cal ser conscients que el comerç digital difícilment desapareixerà, però possiblement, a poc a poc, es dirigirà cap allò que anomenem *omnicanalitat*, una de les claus per alinear sostenibilitat i digitalització: segons aquest model, un comerç pot tenir presència física alhora que ofereix solucions digitals i actua com a tal.

# Els mercats i mercadets habiliten, un any més, punts de venda de marxandatge de Santa Tecla

Fins al proper 10 de setembre, es podran adquirir els productes de la festa al Mercat Central, al Mercat de Torreforta i en alguns mercadets de la ciutat

Els Mercats de Tarragona aproparan un any més la festa major a la ciutat. Des d'aquest dimarts fins al proper divendres 10 de setembre, s'habilitaran punts de venda de productes al Mercat Central de Tarragona, al Mercat de Torreforta i en alguns dels mercadets de la ciutat. La samarreta, la bossa, el domàs o les tradicionals figures de goma són només alguns de la vintena de productes vinculats a la festa que estaran disponibles als mercats municipals. Cal recordar que alguns dels productes es podran adquirir a preus especials, aportant un tiquet de compra igual o superior a 5 euros.

Els horaris dels punts de venda seran els següents:

- Al Mercat Central (parada La Teca i la Meca), de dilluns a dissabte, de 8.30 a 21 h.
- Al Mercat de Torreforta, de dijous a dissabte, de 8.30 a 14 h, i també de 17.30 a 20.30 h els divendres.
- Els punts de venda als mercadets seran: St. Pere i St. Pau (27 d'agost i 3 de setembre), Fòrum (28 d'agost), Bonavista (29 d'agost i 5 de setembre), Pagesia (4 de setembre) i St. Salvador (10 de setembre).



Foto: David Oliete

El president de l'empresa de Mercats, Dídac Nadal, ha destacat que "els mercats i mercadets de Tarragona bateguen al mateix ritme que la ciutat i són un reflex del seu calendari cultural, social i festiu. Fa anys que l'empresa s'implica amb les festes de Santa Tecla de manera directa, amb activitats ja tradicionals com la venda de marxandatge, amb la qual, a més de premiar la fidelitat dels usuaris dels Mercats aplicant descomptes als productes més emblemàtics de la festa, es col·labora amb entitats com Topromi, que ajuden a la integració laboral i social de les persones".

## Compromís social

Un any més, l'Empresa Municipal de Mercats, conscient de la seva responsabilitat social i del seu compromís en aquest àmbit, ha arribat a un acord de col·laboració amb la Fundació Topromi, per tal que siguin els seus membres els qui gestionin i atenguin els punts de venda del marxandatge festiu. La Fundació Topromi és una entitat que treballa per a la integració social i laboral de les persones amb diversitat funcional i per a la inserció sociolaboral de persones en risc d'exclusió social.

# Som Comerç TGN Market és el teu aparador sempre visible!



El 3 de juny es va presentar oficialment Som Comerç TGN Market, una plataforma impulsada per la Conselleria de Comerç per a la digitalització del sector. Amb poc més d'un mes, ja són vint-i-cinc els comerços de la ciutat que han volgut formar part de la plataforma. Som Comerç TGN Market és un *marketplace* dissenyat per acollir els comerços de la ciutat dins el món virtual.

Actualment s'està treballant per donar suport tècnic i formatiu a aquells establiments que tinguin interès de formar-ne part. D'aquesta manera, des de la Conselleria acompanyem els comerços que s'hi vulguin adherir, especialment en el seu inici, i els oferim un interlocutor a qui puguin dirigir-se per resoldre dubtes.

**Un dels aspectes a destacar de Som Comerç TGN Market és que se'n pot formar part sense la necessitat de fer venda en línia.** Així doncs, hi ha dues opcions. Una seria utilitzar la plataforma amb tot el seu potencial i fer-la servir com a canal per a la venda en línia. L'altra opció seria utilitzar-la únicament com a aparador virtual. En aquest cas, disposaràs del teu aparador virtual ben visible i accessible les 24 hores del dia i els 365 dies de l'any. Una proposta molt vàlida per a aquells establiments que no tenen un sistema de venda per Internet o que encara no es volen aventurar al 100% en el món digital. A més, en el moment que l'establiment vulgui podrà fer el pas i començar a vendre en línia.

Si estàs interessat a formar-ne part, pots sol·licitar que et truquem o vinguem a visitar-te, sense compromís i de manera gratuïta, a [tgnmarket@tarragona.cat](mailto:tgnmarket@tarragona.cat).



---

# NOTÍCIES D'INTERÈS PER AL TEIXIT COMERCIAL

24/08/2021 - La moda hace 'pop' y ya no hay stop: las tiendas efímeras hacen furor en España

<https://elpais.com/gente/2021-08-24/la-moda-hace-pop-y-ya-no-hay-stop-las-tiendas-efimeras-hacen-furor-en-espana.html>

24/08/2021 - Els mercats i mercadets habiliten, un any més, punts de venda de marxandatge de Santa Tecla

<https://www.tarragona.cat/comerc/noticies/noticies-2021/els-mercats-i-mercadets-habiliten-un-any-mes-punts-de-venda-de-marxandatge-de-santa-tecla>

21/08/2021 - Els consumidors prefereixen menys productes però de més qualitat, segons expert

[https://www.diarimes.com/noticies/actualitat/2021/08/21/els\\_consumidors\\_prefereixen\\_menys\\_productes\\_per\\_o\\_mes\\_qualitat\\_segons\\_expert\\_109435\\_1095.html](https://www.diarimes.com/noticies/actualitat/2021/08/21/els_consumidors_prefereixen_menys_productes_per_o_mes_qualitat_segons_expert_109435_1095.html)

20/08/2021 - Amazon planea abrir grandes almacenes

<https://www.revistainforetail.com/noticiadet/amazon-planea-abrir-grandes-almacenes/4a4050b811e1d62f2f12a79affb00003>

20/08/2021 - La factura de la luz ahoga a los pequeños comercios: "Ahora me pienso dos veces subir el salario de mis empleados"

<https://elpais.com/economia/2021-08-20/la-factura-de-la-luz-ahoga-a-los-pequenos-comercios-ahora-me-pienso-dos-veces-subir-el-salario-de-mis-empleados.html>

17/08/2021 - La campaña de rebajas recupera terreno, pero sigue un 30% por debajo de 2019

<https://elpais.com/economia/2021-08-17/la-campana-de-rebajas-recupera-terreno-pero-sigue-un-30-por-debajo-de-2019.html>

17/08/2021 - El 'retail' re-evolucion: cómo llevar la magia a casa

[https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/08/16/opinion/1629123983\\_209903.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/08/16/opinion/1629123983_209903.html)

16/08/2021 - Hacienda avisará a las empresas si se encaminan hacia la insolvència

<https://www.diaridetarragona.com/economia/Hacienda-avisara-a-las-empresas-si-se-encaminan-hacia-la-insolvencia-20210815-0045.html>

13/08/2021 - «Cerrar negocios históricos implica ir perdiendo poco a poco el ADN de Tarragona»

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/Cerrar-negocios-historicos-implica-ir-perdiendo-poco-a-poco-el-ADN-de-Tarragona-20210812-0061.html>

12/08/2021 - Oposición, sindicatos y comercio exigen salvar el quiosco de la Imperial Tarraco

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/Oposicion-sindicatos-y-comercio-exigen-salvar-el-quiocso-de-la-Imperial-Tarraco-20210811-0067.html>



09/08/2021 - **Tarragona cierra julio con un 25% menos de actividad que antes de la Covid**

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/Tarragona-cierra-julio-con-un-25-menos-de-actividad-que-antes-de-la-Covid-20210809-0003.html>

06/08/2021 - **La transformació del carrer Canyelles de Tarragona començarà el gener de l'any 2022**

[https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2021/08/06/la\\_transformacio\\_del\\_carrer\\_canyelles\\_tarragona\\_comencara\\_gener\\_any\\_2022\\_108777\\_1091.html](https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2021/08/06/la_transformacio_del_carrer_canyelles_tarragona_comencara_gener_any_2022_108777_1091.html)

04/08/2021 - **El pequeño comercio se recupera en la UE pero todavía no en España**

<https://www.elperiodico.com/es/economia/20210804/comercio-minorista-recupera-europa-pero-no-espana-11966951>

---

# Com es financen les accions del Pla d'actuacions?

## Capítol VI

### Finançament

La Llei d'APEUs estableix que **el Pla d'actuació ha d'incloure un projecte del pressupost**, les fonts de finançament i els mecanismes per calcular i cobrar les quotes dels membres.

La filosofia de les APEUs com a model de col·laboració públicoprivada no ha estat mai rebaixar les quotes que s'abonaven anteriorment i mantenir el mateix pressupost. **Si de debò es vol dinamitzar la zona**, una bona base és mantenir les quotes que els associats abonaven anteriorment i, gràcies a les noves contribucions, **comptar amb un pressupost superior**.

La **principal font de finançament** de què disposarem **són les quotes obligatòries dels membres**, que es regulen mitjançant una ordenança municipal en cas que la majoria de titulars del dret de possessió hagin votat a favor del projecte. Ara bé, això no impedeix la possibilitat que es disposi d'altres ingressos.



Són recursos econòmics de les àrees de promoció econòmica urbana, que gestiona cada entitat gestora, els següents (article 25):

- Les quotes a càrrec de les persones titulars del dret de possessió sobre els locals inclosos en l'àmbit de l'àrea. Aquestes quotes s'han de calcular d'acord amb els paràmetres que estableix l'article 7 de la Llei d'APEUs, i així es farà constar en el conveni establert amb l'ajuntament.
- Les aportacions en espècie, els crèdits, les donacions i els patrocinis, i també els ingressos obtinguts per les vendes de béns i serveis i per les rendes i els productes del seu patrimoni.
- Les subvencions i els ajuts públics de les administracions.

## Quotes

Estan obligades a pagar les quotes totes les persones titulars del dret de possessió dels locals que formen part de l'APEU. Alguns casos concrets que hem de tenir en compte són els següents:

- En el cas d'un local buit o bé en el cas d'un solar sense edificar, el propietari/ària queda obligat al pagament de la quota.
- En cas que la titularitat d'un local sigui compartida, els diferents titulars estan obligats al pagament de manera solidària.

Una de les qüestions que hem de tenir clares quan dissenyem el Pla d'actuació és que **la suma de les quotes dels membres de l'APEU ha de cobrir la totalitat de la despesa del Pla**, a més d'un import de reserva corresponent a possibles imprevistos. Si en el futur obtenim ingressos a partir de patrocinis, subvencions o altres fonts de finançament, es pot incrementar l'impacte de les actuacions ja previstes o bé fer-ne d'altres. Els titulars dels drets de possessió dels locals voldran conèixer aquesta informació per decidir el sentit del seu vot

### Com s'estableixen les quotes?

En l'apartat de drets i obligacions hem vist els sis estrats que estableix la Llei d'APEUs per fixar les quotes dels locals en funció de la superfície cadastral construïda. En la fase de disseny i preparació de l'APEU, **una de les primeres feines que tindrem serà determinar els trams de quotes que proposarem en el nostre projecte**. I, per fer-ho, necessitarem haver treballat abans la delimitació de l'àrea i el cens de locals que en formaran part, amb la superfície cadastral de cadascun.

A partir d'aquí podem fer simulacions en dos sentits:

- a) Establim un pressupost anual i calculem la quota que correspondria a cada local.
- b) Fixem una quota base per als locals més petits, calculem les quotes proporcionals per a la resta i, finalment, les sumem per saber amb quin pressupost podem comptar.

Aquestes simulacions ens ajudaran a determinar un valor per a les quotes que ens permeti finançar el pla d'actuació, i garantirem alhora que el cost és assequible per a cada membre de l'APEU.



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/)

---

# Darreres subvencions de la Generalitat de Catalunya per al comerç

## EMPRESA I TREBALL POSA EN MARXA EL PROGRAMA D'ACCELERACIÓ TECNOLÒGICA PER A LES EMPRESES COMERCIALS DE CATALUNYA



El Departament d'Empresa i Treball, a través del Consorci de Comerç, Artesania i Moda (CCAM), posa en marxa el Programa d'acceleració tecnològica per a empreses comercials de Catalunya **per impulsar la transformació digital del sector**. El programa, que preveu la participació de setze empreses, se centrarà en la transferència de coneixement i l'acompanyament per a la implementació de recursos tecnològics en tots els processos de l'empresa comercial.

El programa **s'adreça a empreses o persones físiques del sector del comerç detallista que tinguin un model de negoci testat i capacitat per aportar innovació al sector**. Les empreses han de trobar-se en fase de creixement i amb potencial per seguir creixent.

Com a requisits de participació en el programa, les empreses han de tenir:

- domicili fiscal a Catalunya;
- estructura empresarial pròpia;
- comptar amb almenys un punt de venda físic a Catalunya, i
- disposar de canal de venda en línia a través de pàgina web pròpia.

El Programa d'acceleració tecnològica per a empreses comercials de Catalunya consta de dues fases:

- Fase de transferència de coneixement mitjançant cinc *workshops*, a càrrec d'experts en aquest àmbit i al voltant de temàtiques com el desenvolupament d'una estratègia digital pròpia, eines de gestió per al negoci digital, comerç electrònic, màrqueting digital i digitalització de punt de venda.

---

Al finalitzar la fase de transferència de coneixement, les empreses disposaran d'un mentor per a la posada en marxa d'un pla d'acció individualitzat per al seu creixement, basat en la digitalització.

- Fase d'acompanyament personalitzat, d'una durada de sis setmanes, per implantar un pla d'acció d'estratègia digital per a cadascuna de les empreses participants en el programa.



### Termini de presentació

Les empreses interessades han de presentar les sol·licituds abans del 30 de setembre a través del Canal Empresa, a la pàgina web del Consorci de Comerç, Artesania i Moda de Catalunya (CCAM) o a la pàgina web del Departament d'Empresa i Treball.

Pots ampliar [aquí](#) la informació referent a aquesta convocatòria.

# Píndoles formatives



## PER QUÈ SÓN IMPORTANTS ELS HASHTAGS

Abans de començar a explicar-te la seva importància, si no saps què són els *hashtags*, t'ho expliquem. Els *hashtags* són etiquetes de paraules clau o grups de paraules sense espais que es fan servir a xarxes socials com Instagram, Twitter i Pinterest, entre altres, que permeten **marcar i identificar els continguts** segons unes temàtiques específiques. Es reconeixen fàcilment perquè hi ha el símbol # davant, estan pintades d'un altre color i, si hi cliques damunt, podràs veure altres publicacions que continguin aquesta mateixa etiqueta.



Per tant, saber fer servir els *hashtags* correctament és molt important, ja que són una **eina gratuïta i molt útil** per **posicionar la teva marca** a les xarxes socials, **arribar a persones o entitats** que no et segueixen i **aconseguir més abast i visibilitat** amb les teves publicacions.

Et deixem amb alguns consells per fer un **bon ús dels hashtags**:

- Abans de decidir quins *hashtags* triar, **investiga les etiquetes** que fan servir els teus referents i complementa-les amb *hashtags* propis. Pots buscar altres opcions i trobar idees a [postcron.com](https://postcron.com) o [tagsfinder.com](https://tagsfinder.com).
- Fes que els teus *hashtags* estiguin relacionats amb el teu negoci i que siguin de **temàtiques específiques** que puguin interessar als teus clients ideals.

- No facis servir mai *hashtags* que no estiguin relacionats amb el contingut de les teves publicacions.
- **No facis servir molts *hashtags* grans i comuns**, perquè no et permetran posicionar-te entre les primeres publicacions. Per saber el volum de publicacions de cada *hashtag*, només has de buscar-lo al cercador i et sortirà el nombre de publicacions.



- Fes servir també ***hashtags* petits** (de menys de 1.000 publicacions) i **específics** que redueixin les opcions de cerca. Com més paraules facis servir i més concretes, et serà més fàcil posicionar-te; per exemple, #modainfantilsostenible és molt millor que #modainfantil.
- **Crea els teus propis *hashtags*** per generar visites al teu perfil o per portar els usuaris a un enllaç concret amb un recull de les teves publicacions.

Posa en pràctica aquests trucs i consells i veuràs com a poc a poc n'aniràs aprenent i guanyaràs visites i interacció als teus perfils.



---

# 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 ]

Webinars adreçats al comerç

Els mercats municipals de Catalunya a #Mésquemercats

[ ESCODI ]

Tips formatius gratuïts

[ CÀMBRA DE COMERÇ DE TARRAGONA ]

Instagram per a comerços

Marta Domènech, directora general de Turisme de la Generalitat de Catalunya, a la Cambra de Tarragona el 16 de setembre

El 23 de setembre comença Digital Marketing Management

Formació empresarial

[ PIMEC ]

Consulta sobre l'activitat comercial durant el 1r semestre del 2021

Oficina d'ajuts i subvencions PIMEC

[ ACCIÓ ]

E-commerce als Estats Units. Vies d'entrada i sectors d'oportunitat

El comerç electrònic a Catalunya



# Tot recomença al setembre, també els cursos de català

Al setembre tot recomença i, així com els estudiants comencen un curs nou, els cursos de català per a adults també es reprenen. Al Consorci per a la Normalització Lingüística s'obre el procés de matrícula, i a finals de mes comencen els cursos.

La pandèmia ens ha capgirat rutines i costums i, en alguns casos, ens ha obligat a digitalitzar la manera de treballar: comerç en línia, comandes i pagaments per mòbil –amb WhatsApp, aplicacions específiques, per Bizum...–, cartes i menús per codi QR, etc.

The screenshot shows the website for 'CURSOS DE CATALÀ' at the CNL de Tarragona. It includes contact information for the period from June 15 to September 15, and a list of services: 'CATÀLEG DE SERVEIS', 'VOLUNTARIAT PER LA LLINGÜA', and 'PROMOCIÓ DE L'OS'. A section titled 'Procés d'inscripció' lists three steps: 1. 'Fes una prova per saber el teu nivell de català' (exam dates: 6-7 and 13-15/9), 2. 'Inscriu-t'hi' (preferred dates: 6-10/9, general: 13-15/9), and 3. 'Accedeix a l'entorn virtual' (start of courses: from 22/9). A 'Proves de col·locació' box explains that if you haven't taken a course or don't have a certificate, you must take a placement test (free online or in-person). A 'Demana una prova de col·locació' button is visible.

CNL de Tarragona <https://www.cpl.cat/xarxa/cnltarragona/cursosdecatala/>

En el cas dels cursos de català per a adults que oferim des del Consorci, també ens hem digitalitzat, i no només fem cursos a distància o des d'una aula virtual –a més dels presencials que les circumstàncies permetin–; també el procés de matrícula està totalment digitalitzat i es fa en línia.

De manera que totes aquelles persones que tenen horaris laborals extensos –com botiguers i comerciants–, que no els permeten desplaçar-se a fer la matrícula o assistir a classe, ara ho tenen molt fàcil per apuntar-se a un curs de català: matriculant-se en línia i seguint la classe virtual des de l'ordinador o la tauleta, sense deixar la botiga, o fent el curs en modalitat a distància i fent les tasques de cada lliçó a l'hora que més els convingui.

A la imatge d'aquí a sota teniu dates, enllaços web i telèfons per poder posar-vos al dia en coneixements de català.

Podeu enviar-nos els vostres textos i comunicats a [assessorament.tarragona@cpl.cat](mailto:assessorament.tarragona@cpl.cat)



## 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

