

SOM COMERÇ TGN

Butlletí informatiu de la Conselleria de Comerç

Setembre 2021

Núm. 20



CONTINGUTS

Reportatge: Òptica Glass

Articles:

- Bons Comerç TGN
- Reconfigurant l'espai comercial
- Som Comerç TGN Market
- Notícies d'interès per al teixit comercial
- L'entitat gestora d'una APEU - Capítol VII
- Píndoles formatives - Què es pot publicar a les xarxes socials? Et donem 30 idees!
- Notícies i recursos dels nostres socis
- CNL: El comerç digital funciona perfectament en català

SOM COMERÇ TGN

Òptica Glass, un servei personalitzat en l'elecció de les ulleres



Òscar Castellano es troba al capdavant del negoci des de fa 9 anys amb una forta aposta per l'atenció al client i l'assessorament als clients en el moment de triar les seves ulleres

L'Òscar Castellano va optar per continuar amb el negoci del seu pare quan ell va decidir jubilar-se. Així, agafava les regnes d'Òptica Glass ara fa 9 anys i es traslladava al carrer de Lleida.

Entre les dues generacions, Òptica Glass suma **més de seixanta anys** al peu del canó del comerç de Tarragona. El pare de l'Òscar va decidir obrir el seu negoci al carrer de Colom després i va estar, ni més ni menys, que 54 anys al capdavant. Va ser arran de la seva avançada edat que va proposar al seu fill que continués amb el negoci.

Dit i fet. L'Òscar Castellano es troba ara conduint Òptica Glass amb una aposta per la modernitat en l'àmbit **de les ulleres**. "Vam conservar el nom, la resta és nou", comenta. Recorda que a l'altre establiment hi tenien infinitat de maquinària que es va quedar "obsoleta" i que van haver d'innovar fins que, ara com ara, "amb pocs aparells ho fem tot". Per Castellano, una de les claus de funcionament ha estat "reinventar-se en tecnologia".

Una atenció 100% personalitzada

A més, també han fet un pas més enllà en l'atenció al client, molt més personalitzada actualment.

Per l'òptic tarragoní, la tecnologia en el món de les ulleres "ja està gairebé tota inventada", però sí que s'innova en disseny. Es tracta de les tendències de cada temporada, similar al que passa en la moda. A tall d'exemple, enguany "les ulleres es porten molt gruixudes i fa cinc anys eren molt petites". En aquest sentit, admet que "cal estar al dia", entre les visites que els propietaris fan a **exposicions** i el que aconsellen els **representants de les marques fabricants**. Castellano recorda amb un somriure que els clients entren a l'establiment "i ens demanen les ulleres de l'Òscar Dalmau, per exemple". "Sempre hi ha algú que va per davant i marca les tendències", diu.

Assessorar els clients segons el seu físic i personalitat

Podem dir, doncs, que **les ulleres marquen la personalitat de la persona**. Segons detalla el propietari d'Òptica Glass "cada persona és un món" i que "segons el tipus de físic li escauen unes ulleres o unes altres". És aquí on s'afegeix el valor de l'assessorament per part del botiguer: "A molts dels que entren a la botiga cal aconsellar-los. Surten identificats i això és bonic, ja que a partir de llavors ja saben el que volen".



Des d'Òptica Glass es mostren amb ganes de treballar en iniciatives per **potenciar el comerç tarragoní**. Espera que l'arribada, de nou, de creuers a Tarragona signifiqui una bafarada d'aire fresc per als negocis de la ciutat que actualment "no existia". Per Castellano, seria "interessant" aconseguir que els turistes que acudeixin a la ciutat i la demarcació "arribessin al centre del municipi".

Text: Josep Gallofré

Imatges: Òptica Glass

Article complet [aquí](#).

Adhereix-te als Bons Comerç TGN!

Els **Bons Comerç TGN** estan a punt d'entrar en funcionament, i en pocs dies començarem a animar la ciutadania perquè es beneficiï d'aquesta important promoció, la qual li permetrà gaudir de l'oferta comercial de la ciutat amb captivadors descomptes.

Aquesta campanya té com a objectiu **dinamitzar el teixit comercial local de la ciutat**, sobretot com a ajuda als petits negocis, molts dels quals han estat patint en els últims temps, ja sigui per la covid-19 o per la ràpida transformació digital, entre altres motius. Tot i això, la voluntat no tan sols radica en incentivar el consum en els comerços de la ciutat, sinó que, alhora, **els mateixos establiments adherits incentivin la ciutadania i els visitants de Tarragona a comprar en els seus negocis**.



És per això que, si encara no has adherit el teu establiment a la campanya Bons Comerç TGN, a continuació et donem un seguit de **motius per fer-ho**:

1. **Adherir-se és senzill**; no és complicat ni maratonià, però, si t'ho sembla, l'equip de Comerç t'ajudarà en allò que necessitis.
2. **Participar és gratuït**; et facilitarem les eines i la tecnologia per gestionar-ho, així com els materials comunicatius i formatius per garantir-ne l'èxit.
3. **Dinamitzarem la ciutat**; farem de Tarragona i del seu àmbit comercial un espai més atractiu i agradable.
4. **Animarem les vendes**; no es tracta d'oferir productes i serveis a un preu més baix, sinó una oportunitat per incrementar les xifres de vendes.
5. **Comptem amb aliances estratègiques**; la col·laboració amb la Cambra de Comerç de Tarragona facilita el cobrament dels descomptes setmanalment, sense demores.
6. **Treballarem en equip**; l'estratègia d'aquesta campanya s'ha definit gràcies a la participació conjunta de tots els actors vinculats a l'ecosistema comercial tarragoní, amb l'objectiu que aquesta resulti un projecte d'èxit de ciutat. Per tant, és una oportunitat perquè tots estiguem en contacte i continuem treballant de manera conjunta.

Així doncs, si encara estàs pensant si adherir o no el teu negoci als Bons Comerç TGN, deixa'ns-en els possibles contres a nosaltres. Només et demanem que reflexionis **com fer que una persona que normalment es gasta 45 euros al teu establiment, n'hi acabi gastant 75 i pagant-ne 50!**

Pots adherir el teu establiment a la campanya dels Bons Comerç TGN [aquí](#)

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



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**

RECONFIGURANT L'ESPAI COMERCIAL

Els moviments estratègics de les grans marques dels sectors retail i horeca molts cops ens impedeixen visualitzar l'horitzó comercial cap al qual ens encaminem. Tot i així, la previsió de NASDAQ ens en pot donar alguna pista, ja que, segons aquesta entitat, el 2040 el 95% de les vendes comercials seran en línia. Òbviament, es tracta d'una predicció, la qual no implica que el comerç electrònic acabi destruint les botigues físiques; més aviat, es produirà una reconversió pel que fa a aquests espais, alhora que una possible reordenació dels canals de venda en línia.

Segons els experts, aquesta quasi segura reordenació vindrà dirigida pel comportament de la demanda, en què tindran un paper molt important la transparència pel que fa a la cadena de subministrament, evitar intermediaris que no aportin valor afegit al procés de compra, i la venda directa entre marca i consumidors.



El invernadero de Salvador Bachiller - Madrid

Per tant, es dibuixa un horitzó on les botigues físiques possiblement es convertiran en punts de recollida i *showrooms*, o, en tot cas, en espais molt especialitzats d'alt valor afegit, sempre lligades a un canal de venda en línia en què el client pugui planificar les seves compres, des de cercar el producte a adquirir-lo, programar-ne la recollida o l'entrega, etc. Al mateix temps, ens trobarem amb consumidors molt exigents, els quals, a part de requisits com rapidesa, varietat, flexibilitat i preu, donaran molta importància a l'impacte mediambiental que genera l'adquisició d'un producte o servei.

Mentre ens encaminem cap aquest escenari, actors com Primark només aposten per canals de venda analògics, a contracorrent de la tendència actual. Però d'altres, com H&M i Adidas, comencen a introduir en les seves botigues el reciclatge en l'experiència de compra. Tot i la seva forta aposta pel comerç electrònic i el tancament de botigues secundàries, aquestes marques tenen clar, almenys de portes enfora, que la sostenibilitat no és únicament canviar l'embalatge de plàstic per una caixa de cartró, sinó fins i tot fer-ne partícips els seus clients, aprofitant els establiments comercials com a espais experiencials de marca.

En el cas d'H&M, hi podem trobar un model més senzill; així, es poden obtenir vals de descompte si es fa entrega de roba per reciclar, o solucions més complexes, com la possibilitat de reciclar la roba *in situ*, a la mateixa botiga. Pel que fa a Adidas, ara per ara ofereix descomptes quan s'entreguen envasos en alguna de les seves màquines expenedores. En resum, les grans marques han visualitzat una oportunitat estratègica de llarg recorregut en el fet d'aliar-se amb les consumidores i consumidors pel que fa a establir models de consum més sostenibles i responsables. Alguns ho poden veure com un rentat de cara implementant estratègies de *green marketing*, i d'altres, com a vies més efectives i atractives envers els sistemes convencionals de reciclatge.



D'altres, conscients de la necessitat de reinventar-se i que ja no és vàlid el concepte de localització de l'espai físic o intentar competir amb els distribuïdors 100% en línia, miren d'implementar estratègies menys costoses, però de notòria repercussió. Així doncs, trobem des de dependents de botigues que et poden informar de l'estoc en qüestió de segons, com si es tractés d'un comerç electrònic, fins a botigues que es transformen en petits oasis dins l'espai urbà per brindar experiències sensorials als seus clients. La marca Salvador Bachiller n'és un clar exemple.

Sembla, doncs, que consumidores i consumidors, cada cop més, volen solucions a les tendències actuals, tant pel que fa a l'oferta com pel que fa a la facilitat d'obtenir-la, i tenint com a requisit, dins les seves exigències, el fet d'alinejar-se amb la sostenibilitat i l'experiència de compra i fugir d'aquells models, ja caducs, amb espais comercials d'aparador, poc flexibles o amb una oferta atordidora i poc atractiva. En altres paraules, els nous consumidors volen comoditat, protagonisme, agilitat en la resposta i poder alinear les seves decisions amb el consum responsable.

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.

NOTÍCIES D'INTERÈS PER AL TEIXIT COMERCIAL

01/10/2021 - **L'Ajuntament de Tarragona mantindrà l'exempció de la taxa de terrasses als bars i restaurants**
<https://www.tarragona.cat/comerc/noticies/noticies-2021/lajuntament-de-tarragona-mantindra-lexempcio-de-la-taxa-de-terrasses-als-bars-i-restaurants>

28/09/2021 - **El Bulevard Bus de Tarragona estudia reconvertir els locals comercials en trasters**
https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2021/09/29/el_bulevard_bus_tarragona_estudia_reconvertir_el_s_locals_comercials_trasters_111395_1091.html

28/09/2021 - **La Conselleria de Comerç comença les formacions als establiments adherits a la campanya de Bons Comerç Tgn**
<https://www.tarragona.cat/comerc/noticies/noticies-2021/la-conselleria-de-comerc-comenca-les-formacions-als-establiments-adherits-a-la-campanya-de-bons-comerc-tgna>

27/09/2021 - **Impulso a las ventas online de los productores locales**
<https://www.diaridetarragona.com/sociedad/Impulso-a-las-ventas-online-de-los-productores-locales-20210924-0010.html>

27/09/2021 - **Els Mercats de Tarragona estrenen nova pàgina web**
<https://laciutat.cat/laciutatdetarragona/tarragona/els-mercats-de-tarragona-estrenen-nova-pagina-web#>

27/09/2021 - **El Mercat de Torreforta tindrà una mini plaza Corsini**
<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/El-Mercat-de-Torreforta-tendra-una-mini-plaza-Corsini-20210926-0058.html>

27/09/2021 - **Arriba al Port de Tarragona el primer creuer turístic després d'un any i mig d'inactivitat**
<https://www.ccma.cat/324/arriba-al-port-de-tarragona-el-primer-creuer-turistic-despres-dun-any-i-mig-dinactivitat/noticia/3120523/>

27/09/2021 - **Aplicaciones móviles de marca blanca**
<https://www.diaridetarragona.com/economia/Aplicaciones-moviles-de-marca-blanca-20210927-0037.html>

26/09/2021 - **La tienda del futuro. Lo que se impone y lo que pierde sentido**
<https://www.emprendedores.es/gestion/futuro-retail/>

23/09/2021 - **PortAventura World crea un programa para aceptar el pago con criptomonedas en sus hoteles**
<https://www.europapress.es/catalunya/noticia-portaventura-world-crea-programa-aceptar-pago-criptomonedas-hoteles-20210923133259.html>

21/09/2021 - **El Govern proposa ampliar l'horari de l'oci nocturn a l'exterior fins a les 3 h a partir del 23 de setembre**
<https://www.noticiestgn.cat/2021/09/21/el-govern-proposa-ampliar-lhorari-de-loci-nocturn-a-l exterior-fins-les-3-h-a-partir-del-23-de-setembre/>



16/09/2021 - **La Cambra de Tarragona col·labora en la campanya Bons Comerç**

https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2021/09/17/la_cambra_tarragona_col_labora_campanya_bons_comerc_110750_1091.html

15/09/2021 - **El consumo nacional y el turismo extranjero, claves para el tirón de final de año**

<https://www.diaridetarragona.com/economia/El-consumo-nacional-y-el-turismo-extranjero-claves-para-el-tiron-de-final-de-ano-20210912-0037.html>

15/09/2021 - **Una década con grandes retos**

<https://www.diaridetarragona.com/economia/Una-decada-con-grandes-retos-20210915-0063.html>

13/09/2021 - **Las nuevas tecnologías marcan la cuarta revolución industrial**

<https://www.diaridetarragona.com/economia/Las-nuevas-tecnologias-marcan-la-cuarta-revolucion-industrial-20210913-0047.html>

11/09/2021 - **Venca. La resurrección de una marca mítica**

<https://www.emprendedores.es/casos-de-exito/venca-marca/>

07/09/2021 - **¿Qué tendencias marcarán el rumbo del retail en el futuro?**

<https://financialfood.es/que-tendencias-marcaran-el-rumbo-de-retail-en-el-futuro/>

01/09/2021 - **La escasez de productos por la pandemia aún no termina, y es mejor acostumbrarnos**

<https://www.nytimes.com/es/2021/09/01/espanol/escasez-productos-covid.html>

31/08/2021 - **El proyecto de 'superilla' a la plaça dels Carros de Tarragona agafa embranzida**

https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2021/08/31/el_projecte_superilla_placa_dels_carros_tarragona_agafa_embranzida_109864_1091.html

L'entitat gestora d'una APEU

Capítol VII

Un error comú consisteix a confondre una APEU amb la seva entitat gestora. **L'entitat gestora és una entitat privada, sense ànim de lucre i amb personalitat jurídica pròpia, que s'encarrega de gestionar l'APEU i implementar-ne el pla d'actuació.**

No totes les persones titulars del dret de possessió dels locals que formen part de l'APEU estaran adherides a l'entitat gestora:

- Els titulars del dret de possessió dels locals que han votat favorablement per aprovar l'APEU formen part de l'entitat gestora obligatòriament.
- Els que hi hagin votat negativament, en canvi, poden decidir formar-ne part o no.



Els titulars del dret de possessió d'un local de l'APEU que no s'adhereixin a l'entitat gestora estaran igualment subjectes als drets i les obligacions de pertànyer a l'APEU. Per aquest motiu, és important que el grup promotor convidi tots els titulars del dret de possessió dels locals a participar-hi, primer en el procés de disseny i formació de l'àrea, i després en la implementació del pla d'actuació.

Com s'organitza internament?

La capacitat per treballar sobre la base de la planificació estratègica i de manera professionalitzada és un element clau per a l'entitat gestora. Per fer-ho, a més de disposar dels recursos necessaris, ha de comptar amb professionals de diferents àmbits per assolir els objectius fixats, oferir els serveis establerts i dur a terme els projectes previstos.

D'acord amb la Llei d'APEUs, els principals òrgans que integren l'entitat gestora són:

Assemblea General. És el màxim òrgan de govern de l'entitat gestora, i està formada pels membres d'aquesta. L'ajuntament i el gerent de l'entitat gestora poden participar en l'Assemblea, amb veu però sense vot.

Presidència. La Presidència és l'òrgan de direcció i representació de l'entitat gestora; s'encarrega de convocar les sessions de l'Assemblea, proposa el o la gerent i dona el vistiplau a les decisions més rellevants.

Secretaria. Té la responsabilitat d'emetre actes, certificats o notificacions, i de donar suport a la Presidència i a la Gerència.

Gerència. És l'encarregada d'administrar l'entitat, amb les funcions següents:

- Elaborar el pressupost de l'àrea, la liquidació i els comptes anuals, amb la memòria anual d'activitats corresponent.
- Aplicar el pla d'actuació de l'àrea i proposar plans i programes concrets d'actuació.
- Proposar finançament aliè.
- Elaborar la proposta d'informe que ha d'aprovar l'Assemblea General en relació amb la reclamació contra la liquidació de les quotes.
- Gestionar el cobrament de les quotes, sota la supervisió de la Presidència.
- Proposar a l'Assemblea General, o a l'òrgan col·legiat de l'entitat gestora que correspongui, que adopti l'acord necessari per sol·licitar a l'ajuntament l'inici de la via de constrenyiment per al cobrament de les quotes impagades.
- Dirigir el personal a càrrec de l'entitat gestora.
- La resta de tasques que l'Assemblea General o la Presidència li encomanin.

Atès que la figura de la Gerència requereix una gran professionalitat, hem d'assegurar-nos que tingui un perfil amb prou experiència i capacitat per desenvolupar aquesta funció, a més de creure fermament en el propòsit de l'APEU i tenir capacitat per comunicar-lo a diferents nivells.

Al marge del o de la gerent, l'entitat pot rebre altres suports:

Personal fix. En funció dels recursos de l'entitat gestora, hi pot haver un equip especialitzat en diferents àmbits; ha de tenir molt clar el propòsit de l'APEU, i habilitats que es complementin entre si.

Personal extern. La Gerència pot externalitzar determinades tasques que requereixen un grau d'especialització elevat i/o tinguin un caràcter ocasional. La combinació d'equip propi i *freelance* ens ha de permetre disposar d'una estructura estable, però que alhora sigui prou líquida per atendre projectes diversos i canviants.

Òrgans consultius. Formats per experts, veïns, representants d'altres sectors i/o tècnics de diferents àmbits de l'ajuntament, ens poden ajudar a tenir una visió més completa de la realitat a què ha de fer atenció l'APEU, a més de facilitar-nos l'acceptació per part de la comunitat. Integar un òrgan consultiu pot ser un recurs molt interessant per assessorar l'Assemblea General i, gràcies al seu coneixement, complementar l'estratègia 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/

Píndoles formatives

QUÈ ES POT PUBLICAR A LES XARXES SOCIALS? ET DONEM 30 IDEES!



Tens un perfil a les xarxes socials, però no saps mai què hi pots publicar? A les xarxes socials és important **ser actius i compartir publicacions** amb freqüència; per això, et donem **30 idees** de continguts diversos i variats que podràs fer servir, sigui quin sigui el teu negoci.



- 1. Presentació del negoci.** Comença fent una publicació presentant breument el teu negoci, responent a preguntes com, per exemple, quan vas començar, què vens, quins són els teus valors, quants treballadors tens...
- 2. Història del negoci.** En aquesta publicació, explica la història del teu negoci i dona tots els detalls de com vas engegar el projecte.
- 3. Presentació personal.** Explica una part de la teva biografia, per humanitzar la marca i connectar amb els clients.
- 4. Presentació de l'equip.** Si sou més treballadors, presenta tot l'equip. Pots presentar-lo en una única publicació o bé fer una publicació per cada membre. D'aquesta manera, transmetes confiança i proximitat als clients.
- 5. Equip fora de la feina.** Mostra el teu equip fora de l'àmbit laboral, en un ambient més distès i informal, fent alguna activitat divertida.
- 6. Espai de treball.** Segons quin sigui el teu negoci, si tens un taller o espai de treball fes una publicació on es vegi, perquè els clients coneguin millor com treballes.
- 7. Procés de treball.** De la mateixa manera, pots mostrar tot el procés de treball a l'hora de fabricar algun objecte, o pensar noves idees per mostrar la part humana del negoci. Pots fer-ho en format fotografia, pas a pas, i anar-ho redactant, o animar-te a fer un vídeo.

8. Eines que fas servir. Si fas servir material concret i diferent, pots ensenyar cada eina als teus seguidors i explicar-los per a què les fas servir. Amb això, podries fer diverses publicacions.

9. Presentació d'un producte. Explica tots els detalls, característiques i avantatges d'un producte en concret. És ideal tant per a productes típics com per presentar les novetats, i es pot fer en format fotografia o vídeo.



10. Nou llançament. Si has d'estrenar un nou producte, pots fer diverses publicacions fent un compte enrere i donant pistes, per crear intriga i curiositat a l'audiència.

11. Comparació entre productes. Si tens alguns productes similars, fes una comparació entre ells per ajudar els clients a decidir-se.

12. Guia d'ús. Ensenya com es fan servir o quins són els diferents usos dels productes que vens; mostra'n totes les possibilitats.

13. Tutorial. Ensenya als teus seguidors a fer algun treball manual o alguna cosa diferent amb els teus productes.

14. Educa la teva audiència. Explica als teus seguidors alguna cosa nova relacionada amb el teu negoci. D'aquesta manera, et posicionaràs com a expert en aquella temàtica.

15. Curiositats. Explica alguna curiositat relacionada amb el teu sector.

16. Consells. Dona consells i recomanacions sobre algun tema interessant.

17. Recomanacions de productes. Recomana productes que t'agradin i puguin ser d'utilitat per als teus seguidors.

18. Dates especials. Podries tenir o inventar-te alguna data especial per al teu negoci, i així cada any fer una publicació per celebrar-ho.

19. Dies internacionals. Entra a la web <https://www.diainternacionalde.com> i mira tots els dies especials que hi ha cada mes; segur que n'hi ha alguns que lliguen amb el teu negoci i els pots aprofitar.

20. Frases inspiradores. Cita alguna frase famosa que lligui amb les creences i els valors del teu negoci.

21. Opinions dels clients. Comparteix les opinions positives dels teus clients, per ensenyar què fas i què pots aportar.

22. Història d'un client. Encara pots anar més enllà i preguntar a algun dels teus clients si vol explicar per què és client teu i per què tria el teu negoci; això dona valor i confiança.

23. Preguntes i respostes. Demana als teus seguidors que plantegin preguntes relacionades amb el negoci, i fes publicacions resolent els seus dubtes. Així, estableixes una relació més propera amb els teus clients.

24. Preguntes. Fes preguntes a la teva audiència i anima-la a respondre als comentaris, explicar les seves experiències, votar el seu preferit... D'aquesta manera, guanyaràs interacció.

25. Suma't a les tendències. Aprofita les tendències del moment per fer publicacions a l'ordre del dia. Per exemple, si el teu negoci es dedica a l'alimentació, pots fer la teva versió d'una recepta viral, adaptar un mem al teu negoci...

26. Jocs interactius. Segons quin sigui el teu negoci i el teu públic, podries fer algunes publicacions més dirigides a l'entreteniment, com ara sopes de lletres, endevinalles...

27. Concurs. Fes algun concurs per animar els seguidors a participar en els teus perfils i guanyar-hi interacció. Una idea seria fer un petit concurs de fotografies dels teus productes; així, després també tindries nous materials per publicar.

28. Ofertes o promocions. Anuncia les ofertes i promocions disponibles, el període de rebaixes..., per animar els clients a comprar.

29. Sorteig. Sorteja algun producte o experiència per guanyar visibilitat i nous clients. Més endavant, t'explicarem com pots fer un sorteig amb èxit.

30. Humor. Anima la teva audiència amb continguts divertits i graciosos.

Aquí ho tens, 30 idees perfectes per al teu negoci! A més, les podràs anar adaptant i tornar a publicar. T'hi animes? Etiqueta'ns a les xarxes socials, ens encantarà llegir-te!

Notícies i recursos formatius dels nostres socis

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

[CONSORCI DE COMERÇ, MODA I ARTESANIA DE CATALUNYA]

Webinars adreçats al comerç

[ESCODI]

Tips formatius gratuïts

[CÀMBRA DE COMERÇ DE TARRAGONA]

A la Cambra ens sumem a la campanya Bons Comerç TGN

Dídac Nadal, el 6 d'octubre al "Bon dia Tarragona"

Jornades "Plan de Comercio Minorista"

Torna "Finances per a directius no financers"

Recursos formatius

[PIMEC]

PIMEC i l'Ajuntament de Tarragona s'alien per fomentar l'emprenedoria a Tarragona

Oficina d'ajuts i subvencions PIMEC

[ACCIÓ]

08/10/2021 Economia circular per impulsar la innovació

El model B Corp: construint empreses amb propòsit



El comerç digital funciona perfectament en català

Amb l'arribada dels **Bons Comerç TGN** la ciutat fa un pas més cap a la nova realitat que és el comerç digital. Continuem comprant productes físics i tangibles, però cada cop més, tot el que envolta aquesta transacció comercial passa per la digitalització: paguem amb el mòbil, mitjançant aplicacions; la publicitat en paper encara es fa servir, però conviu –mentre va perdent terreny– amb la que circula a través de les xarxes socials i els webs de botigues, cadenes i empreses...

La qualitat del producte ha d'anar acompanyada de la qualitat de la comunicació comercial i és en aquest punt on els diccionaris en línia del **Termcat, Centre de Terminologia** són de molta utilitat. Contenen les denominacions en català, castellà i altres idiomes i, «des de la pestanya Consulta de termes, es pot o bé accedir a la llista alfabètica de totes les denominacions (per a cada un dels idiomes del diccionari) i desplegar les fitxes, o bé fer directament al quadre Text de la consulta cerques simples o avançades, en qualsevol dels idiomes del diccionari. »

Aquest mes d'octubre en recomanem tres directament relacionats amb el comerç digital:

El de **Comerç electrònic**, que conté gairebé 300 termes amb la definició en català i l'equivalència en castellà, anglès i francès, és on trobarem tot el vocabulari que necessitem per vendre.

El de **Màrqueting digital**, avui imprescindible per promoure el negoci i captar clients, conté més de 170 termes i cadascun «inclou les denominacions i la definició en català, els equivalents en castellà i anglès, i, en alguns casos, aclariments conceptuals o notes d'exemple.»

Finalment, hi ha el **Vocabulari de les xarxes socials**, aquestes on has de ser per existir i que tothom ho sàpiga. En aquest cas, conté 155 termes i cadascun «presenta les denominacions equivalents en sis llengües romàniques (català, castellà –variants d'Europa i de Mèxic–, francès, gallec, italià, i portuguès –variants d'Europa i de Brasil), amb els indicadors de categoria gramatical corresponents, i també en anglès. Les definicions són en català i, en alguns casos, també en castellà.»





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

