

SOM COMERÇ TGN

Butlletí informatiu de la Conselleria de Comerç

Juny 2021

Núm. 17



CONTINGUTS

Reportatge: Biking Point

Articles:

- Som Cultura
 - "Africa't!"
 - El Gran Llibre de Sant Jordi
- Som Comerç TGN: campanyes maig / juny
- Comerç TGN: Ajuts directes i notícies
- Comerç en acció: treu-li més rendiment a l'App Som Comerç TGN
- Com impulsar una APEU - Capítol III
- CCAM - Subvencions al comerç
- Píndoles formatives - Consells bàsics per fer fotografies als teus productes amb el mòbil
- Notícies i recursos dels nostres socis
- CNL: Les botigues de Tarragona faciliten aprendre català

SOM COMERÇ TGN

Biking Point, una dècada entre bicicletes i productes de ciclisme



La botiga de Tarragona és la tercera que va obrir la cadena, i està més que consolidada, amb una clientela lleial i en una localització estratègica.

“Hem anat creixent, evolucionant a poc a poc, *in crescendo*. El secret és anar fent cada dia”, resol l’encarregat de la botiga tarragonina de bicicletes i productes de ciclisme Biking Point, Josep Maria Aznar. Des de l’any 2018, que es troba a l’empresa, ha crescut amb ella. També ho fa la resta de l’equip actual: Víctor, Iker, Enrique, Ángel, Xavi i Sergio. Parlem de creixement i trajectòria perquè, enguany, a l’establiment estan de celebració. “Una dècada passa de pressa. Vam ser la tercera botiga que va obrir la cadena, i de moment present només a Catalunya.

Més enllà del boom de la bici i de les tendències, les decisions empresarials i estratègiques són les que mantenen estable el negoci, al cap i a la fi; això i la clientela que torna, és clar”, afegeix.

Un parell de raons més, exposades per Aznar, refermen una dècada al peu del canó: “Hem treballat sempre amb les mateixes marques i, d’altra banda, som en una localització estratègica, perquè la gent que no vol apropar-se fins a Barcelona, pot fer-ho cap a Tarragona; ens venen de Lleida, Madrid i la ciutat comtal; també municipis dels voltants.”

Val a dir, per un altre costat, que l'estratègia a l'hora de programar comandes de bicicletes, entre altres complements, també els dona bones referències. "Tenim un estoc molt ampli i, en el marc de la covid, no vam patir per aquesta qüestió. Estem al cas que hi hagi un bon equilibri durant l'any", aporta. I és que, com bé deixa entreveure, una de les pràctiques més generalitzades en arribar la pandèmia va ser fer esport. Per tant, tenir efectius a la botiga els va donar marge i molta tranquil·litat.

"La qualitat té un preu"

"L'esport va convertir-se, gairebé, en l'única opció de lleure que es podia dur a terme. Això ho hem notat en el volum de la facturació, tot i estar tancats sis setmanes", fa saber. El virus va portar, en conseqüència, perfils que començaven de zero amb la bicicleta. "Això va ser especialment en la primera part de la pandèmia. Hi havia molta gent que s'hi iniciava, a la qual havies d'assessorar, i el ventall de tipologies de bicicleta és molt ampli; depèn del terreny que vulguis recórrer", continua. De fet, tant si és muntanya, com carretera, elèctriques o plegables, Aznar sosté que els professionals saben que "la qualitat té un preu". "En plena pandèmia, hi havia gent que ens demanava que n'arregléssim, de bicicletes, i no ho podíem assumir; de fet, també ens ho demanen avui amb els patinets, però no n'arreglem", manifesta.

Com hem dit abans de passada, la botiga disposa de bicicletes elèctriques. Estan tenint força tirada, i la predisposició per tenir una mobilitat més ecològica s'està generalitzant a la població, segons declara l'encarregat. "Per menys de 2.000 euros, però, no en tindràs cap. S'està millorant molt en aquest camp, tenen més autonomia i moltes duen doble suspensió i motor central", concreta.

Les comandes en línia els funcionen força bé. Des de la pandèmia, hi han notat un cert creixement, però la gent, "en el cas de les bicicletes, prefereix mirar-se-les de prop, que els les vengui algú que hi entengui, i això ha de ser presencial", assegura. A tall d'anècdota, Aznar explica que l'atenció que es fa a la persona interessada en un model és integral: s'acaba parlant de pràctiques, es donen consells i s'acaben formant, fins i tot, grups espontanis per fer rutes en bicicleta. "La relació amb el client, de vegades, acaba transformant-se en amistat", completa.

Text: Cristina Valls López

Fotografia: Biking Point

Article complet [aquí](#).

Som Cultura - "Africa't!"

DES DEL 3 DE MAIG FINS AL 20 DE JUNY, TARRAGONA GAUDEIX DEL FESTIVAL D'ART "AFRICA'T!"

Impulsada pel tarragoní Jesús Arjona, que al mateix temps n'és el comissari, l'objectiu del festival és dinamitzar el comerç a través de la cultura, amb una exposició i una ruta que ens conviden a conèixer l'art tradicional africà visitant els nostres comerços. El festival es completa amb un dossier d'activitats al voltant de la ruta tribal dels comerços i una acció participativa amb un sorteig de tres obres de la ruta a les xarxes socials de Comerç.



Aquesta ruta, denominada "l Ruta Tribal de Tarragona", està conformada per un total d'onze comerços, on es podran apreciar algunes de les obres del jove col·leccionista tarragoní. Els comerços participants són els següents:

Òdena (c. Sant Agustí, 19), Joieria Ramoncita (c. Sant Agustí, 21), Yves Rocher (c. Sant Agustí, 21), Farmàcia Sanromà (c. Unió, 17), Espai Nautilus (c. Reding, 9), Súper Ocio (c. Governador González, 21), El Lloro de la Negrita (c. Governador González, 23), Santiveri (c. Governador González, 24), Belles Arts Vicenç Piera (c. Canyelles, 6), Ítaca (c. Fortuny, 10) i El Señor Miyagi (c. Comte de Rius, 12).

Així mateix, el festival es complementa amb dues propostes artístiques més. La primera es tracta de l'exposició "Floriafrica't", la qual trobarem a la floristeria 5 The Fucking Flower Shop (al carrer Girona, número 2), on es fa una mostra de diferents peces d'art tradicional africà que el visitant haurà de trobar entre els productes del comerç i que inclouen màscares, objectes quotidians i peces d'artesanía, entre d'altres. Aquesta mostra es pot visitar fins al 10 de juny.

La segona proposta, "Les màscares de Jesús Arjona", impulsada pel diari *La República Checa*, es durà a terme al Pati Jaume I de l'Ajuntament de Tarragona i es podrà visitar de l'1 al 20 de juny. Aquesta exposició mostrarà textos i fotos al voltant d'aquestes peces tan característiques de l'art tradicional africà.



Som Cultura - El Gran Llibre de Sant Jordi

QUASI 200 APORTACIONS ARTÍSTIQUES I LITERÀRIES PER FORMAR PART D'AQUEST GRAN LLEGAT



Aprofitant la Diada de Sant Jordi, des de la Conselleria de Comerç de l'Ajuntament de Tarragona es va impulsar la iniciativa del Gran Llibre de Sant Jordi, emmarcada dins de la subcampanya comercial "Som Cultura", la qual s'integra dins del programa d'actuacions de promoció i dinamització comercial de Tarragona 2021.

Per dur a terme la confecció d'aquest llibre, el qual es vol convertir en un bonic llegat de ciutat vinculat a un dia reple d'emocions i sentiments, es va donar visibilitat a la iniciativa animant la jornada amb una *performance* artística. Consistia en la instal·lació d'un drac de grans dimensions, de 20 metres de llarg i 2 metres d'alçada, cobert per un llenç blanc de quasi 100 m2 de superfície, on durant la jornada, i gràcies a la inestimable col·laboració de l'Associació d'Il·lustradors de Tarragona, s'anaven dibuixant diversos motius de la llegenda de sant Jordi.

Durant la diada del 23 d'abril, milers de tarragonines i tarragonins van apropar-se encuriós al darrer tram de la Rambla Nova, el més proper al Balcó del Mediterrani, per contemplar la bestiola, la qual reposava afablement mentre se l'anava dibuixant i pintant. Els més petits, plens d'il·lusió, feien entrega de les seves imaginatives i originals creacions, arrossegant de la mà els seus familiars, per descobrir, després, cada una de les il·lustracions que engalanaven al Drac.

Present fins al vespre del diumenge 25 d'abril, el Drac va rebre la visita de més de deu mil persones, que ens van ajudar a recopilar les quasi dues-centes obres, entre pintures, poemes, dedicatòries i desitjos, que ara trobareu en aquest magnífic llibre.

Gràcies a la col·laboració dels floristes i llibreters de Tarragona, la ciutadania va poder conèixer la iniciativa del Gran Llibre de Sant Jordi Tgn 2021 i participar-hi. A tots ells els estem molt agraïts.

No espereu més, i feu-li una ullada [aquí](#).

Som Comerç TGN - Campanyes de maig i juny

SOM PUNT DE TROBADA - Tarragona Vila Florida

El passat 13 de maig, Tarragona va rebre la visita del jurat de Viles Florides, iniciativa que promou la transformació dels pobles i ciutats de Catalunya a través d'espais verds urbans i enjardinats per posar en valor la riquesa natural i paisatgística dels municipis. Cal destacar que **Tarragona**, ara per ara, és **l'única de les grans capitals catalanes que opta a aquesta distinció**.

Per aquest motiu, des de la Conselleria de Comerç vàrem voler mostrar el nostre **suport a la iniciativa Tarragona Vila Florida**, impulsada pel consistori de la ciutat, engegant **la subcampanya "Som Punt de Trobada"**. Així, es va fer una crida a la participació a tot el teixit comercial tarragoní mitjançant una circular, la qual, a part de donar a conèixer la iniciativa **#TGNVilaFlorida**, demanava la implicació i suport dels comerços de la ciutat.



L'objectiu d'aquesta subcampanya ha estat el de convidar els establiments de la ciutat perquè s'engalanin i llueixin durant la primavera, estació de l'any que ens evoca un espectacle de colors i bellesa. I, sobretot, com a regal per a la ciutadania, amb la qual, plegats, fan que Tarragona torni a reviscolar.

Paral·lelament, s'inicià una campanya comunicativa mitjançant les xarxes socials i la premsa local de la ciutat, per enfortir el missatge de compromís dels comerços de la ciutat amb aquesta iniciativa, la qual no solament suposa un nou segell distintiu de capitalitat, sinó també una aposta d'embelliment i ganes de gaudir de la ciutat.

Des de la Conselleria de Comerç, volem agrair la resposta i implicació de tots els comerços que han participat donant suport a la iniciativa Tarragona Vila Florida, així com l'ajuda incondicional de VIA-T involucrant-hi els seus associats. Tots ells, donant vida i color als carrers i racons de Tarragona.

SOM DINÀMICS - La República arriba a Tarragona per combatre l'Imperi

Des de la Conselleria de Comerç de l'Ajuntament de Tarragona es posa en marxa "Som Dinàmics", una campanya per **amenitzar els carrers de la ciutat, animar a passejar per les zones comercials del centre i barris de la ciutat, i implicar el comerç local**. Es durà a terme durant els dies 12, 13, 18 i 19 de juny gràcies a Starraco Unlimited, associació organitzadora de l'esdeveniment que porta el seu mateix nom, i que tindrà lloc a la ciutat de Tarragona els propers 3 i 4 de juliol.

El tret de sortida serà el dia 12 de juny, amb una jornada de desfilades de **personatges de la saga Star Wars** i un punt de fotomaton. A les 10 h del matí, arrencarà la comitiva des de la plaça de Verdaguer per acabar al Balcó del Mediterrani. Aquí, els ciutadans i ciutadanes **podran fer-se fotos amb els personatges gràcies a un fotomaton**, i podran endur-se **la fotografia impresa, gratuïta**, com a record.



L'activitat es repetirà a la tarda, de 17 a 20 h. Començarà a la plaça de Corsini, farà un trajecte pel carrer de Ramón y Cajal, Prat de la Riba i Colom, i acabarà novament a la plaça de Corsini, amb una nova sessió de fotomaton.

El mateix dissabte 12 de juny, i de manera paral·lela, es faran **exhibicions de Soft Combat** a la plaça de Cuba de Sant Pere i Sant Pau, de 10 a 13 h, i al Moll de Pescadors, de 17 a 20 h.

El diumenge 13 de juny, personatges caracteritzats del **joc de rol Warhammer** passejaran pel Mercat de Bonavista d'11 a 14 h.

El divendres 18 de juny, de 18 a 20 h, al parc de les Lletres Catalanes (Vall de l'Arrabassada), es farà una **exhibició d'espases làser** tipus Star Wars.



Finalment, el dissabte 19 de juny, un grup de superheroïnes desfilaran de 10 a 13 h pel barri antic de Tarragona. Es repetiran també les actuacions de Soft Combat, aquesta vegada a la plaça del Centre Cívic de Torreforta, de 10 a 13 h, i a la tarda, de 17 a 20 h, a la rambla de Campclar. En sessió de tarda, la plaça de l'església del barri de Sant Salvador serà l'escenari d'una exhibició de Quidditch, l'esport protagonista de les sagues de Harry Potter.

Emmarcats en la campanya "Som Dinàmics", es faran tres sorteigs d'una entrada doble cada un per a l'esdeveniment Starraco Unlimited. Per participar-hi només cal registrar una compra amb l'App Som Comerç TGN entre el 7 i el 27 de juny. Cada setmana es farà un sorteig de les compres realitzades durant la setmana, i el dilluns següent es donarà a conèixer el guanyador o guanyadora.

Comerç TGN: l'Ajuntament dona suport al teixit de negocis urbans

L'AJUNTAMENT DE TARRAGONA OBRE UNA NOVA LÍNIA D'AJUTS DIRECTES ALS COMERÇOS AFECTATS PER LA PANDÈMIA

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 fer front a 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:

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

No seran objecte de subvenció les activitats o 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>

ALTRES NOTÍCIES D'INTERÈS DEL NOSTRE COMERÇ LOCAL

El Mercat de la Pagesia a la plaça dels Carros

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/Tarragona-tendra-Mercat-de-la-Pagesia-por-Sant-Joan-20210525-0062.html>

La vitalitat de la Rambla Nova dins l'Eix Comercial Centre Tgn

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/Abren-tres-nuevas-tiendas-en-la-Rambla-Nova-de-Tarragona-20210503-0064.html>

L'Ajuntament de Tarragona anuncia 42 milions per a la reactivació econòmica de la ciutat

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/Tarragona-anuncia-42-millones-para-la-reactivacion-economica-20210504-0072.html>

Can Domènech. Un comerç de proximitat amb 40 anys de servei

<https://www.diaridetarragona.com/sociedad/El-colmado-de-confianza-de-TGN-cumple-40-anos-20210504-0078.html>

Les jornades de Tàrraco a Taula se celebraran del 14 al 30 de maig

https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2021/05/12/les_jornades_tarraco_taula_celebraran_del_de_maig_104149_1091.html

L'Ajuntament de Tarragona engega la campanya "Som Sostenibles"

https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2021/05/24/l_ajuntament_tarragona_engega_campanya_som_sostenibles_104943_1091.html

Xarxa de Municipis per l'Economia Social i Solidària

<https://www.tarragona.cat/tarragonaimpulsanoticies/noticies-2021/xarxa-de-municipis-per-2019economia-social-i-solidaria>

Tarragona culmina dos dies d'intensa promoció a FITUR en l'any de la recuperació turística

<https://www.tarragona.cat/comerc/noticies/noticies-2021/tarragona-culmina-dos-dies-dintensa-promocio-a-fitur-en-lany-de-la-recuperacio-turistica>

Comerç en acció: Com treure un bon rendiment de l'app Som Comerç TGN - Les promocions

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



Hem de tenir clar que l'APP Som Comerç TGN no és tan sols una eina de fidelització dels nostres clients, sinó que ens ofereix moltes altres possibilitats que ens ajudaran a millorar el negoci i incrementar les vendes. És tota una **eina de màrqueting i gestió de clients**.

En aquest article, ens centrarem en la funcionalitat de l'APP que ens permet **generar promocions** dels nostres productes i serveis.

Partirem de la premissa de quins són aquells **factors que influeixen** en el fet que a una persona li interessi comprar:

- Adquisició d'un producte per solucionar un problema
- Satisfer un desig de compra
- Compra per impuls o immediata
- Compra induïda per una promoció i/o preu d'oportunitat

Òbviament, tots aquests comportaments que poden presentar els nostres clients, ja siguin habituals, esporàdics o potencials, es veuran més accentuats **quanta més promoció i publicitat realitzem**. Per tant, aquells comerços que volen donar visibilitat a la seva oferta de productes i serveis poden beneficiar-se de la funcionalitat que els ofereix l'APP Som Comerç TGN per generar promocions.

Per què generar promocions?

1. Influir sobre el procés de decisió de compra dels consumidors i consumidoras.
2. Atreure més compradors i compradores potencials a la nostra botiga o establiment.
3. Incrementar la publicitat i comunicació de marca del nostre negoci.
4. Informar de les novetats, oportunitats i darreres unitats d'aquells productes i serveis que oferim.
5. Donar sortida a l'estoc del qual volem reduir inventari.

Quin tipus de promocions podem generar?

- 1.Promocions exclusives pel fet de ser usuari de l'APP.
- 2.Promocions per a dies o èpoques assenyalades: Dia de la Mare, rebaixes, tornada a l'escola, Nadal, etc.
- 3.Promocions per franges o grups d'edat.
- 4.Promocions que poden generar vendes creuades o *cross-selling*: el client ve al nostre negoci atret per la promoció d'un producte/servei i augmenta la compra adquirint-ne d'altres de complementaris. Per exemple, si promocionem una camisa, el client pot complementar-la amb uns pantalons, una corbata, un mocador o fins i tot una segona camisa.
- 5.Promocions limitades en el temps o en el nombre d'unitats.
- 6.Promocions de liquidació d'estoc; descomptes "agressius", ofertes 3x2, sortejos, etc.

És important tenir present que qualsevol promoció que es vulgui realitzar cal que sigui **coherent i ponderada**. Per tant, recomanem:

- 1.No saturar els consumidors potencials amb un excés d'ofertes.
- 2.Donar continuïtat en el temps: si apostem per un tipus de promoció, s'ha d'intentar que aquesta sigui perdurable, sense que resulti repetitiva.
- 3.Oferir un descompte o condició de compra altament atractiu i beneficiós.
- 4.Generar contingut d'interès, clar i concís per a l'audiència a qui ens dirigim.



Com impulsar una APEU – Capítol III

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 delimitar l'àrea de l'APEU. Ara veurem qui pot impulsar la iniciativa i quines fases i actuacions són necessàries.



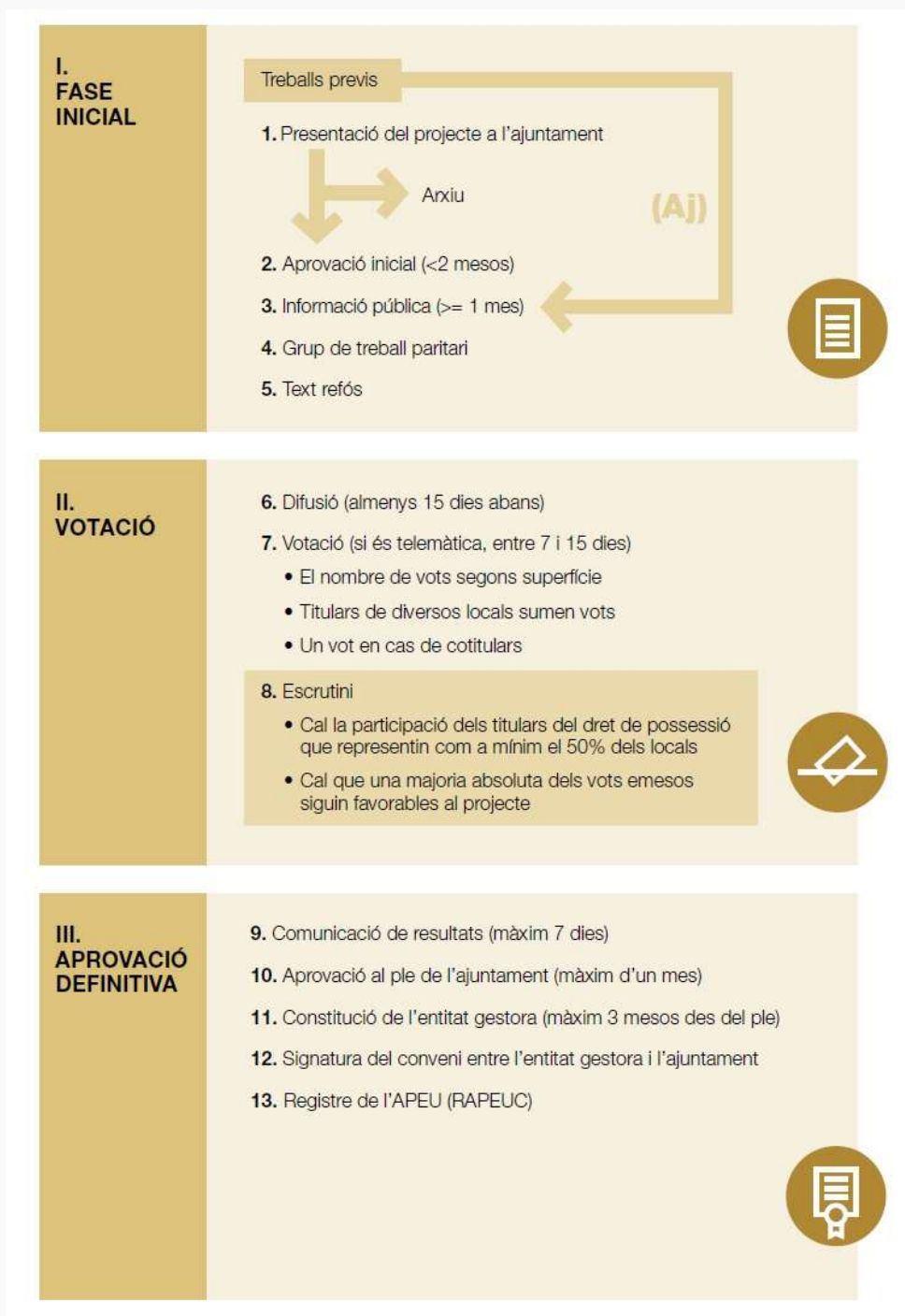
Qui pot impulsar el projecte de creació d'una APEU?

La iniciativa per aprovar una APEU pot tenir **tres orígens diferents**:

- Un grup de persones que acreditin ser titulars del dret de possessió d'almenys el 25% de la totalitat dels locals de l'APEU i que, alhora, representin almenys el 25% del sumatori de la totalitat dels vots.
- Qualsevol associació empresarial territorial de la zona en què es vol delimitar l'APEU que hagi desenvolupat la seva activitat en aquesta zona durant un període mínim ininterromput de cinc anys.
- L'ajuntament del municipi on es vol delimitar l'APEU. En aquest cas, ha de rebre, com a mínim, l'informe favorable d'una de les organitzacions empresarials territorials representatives de la zona. Al marge de qui la promogui, sempre hem de recordar que la iniciativa només prosperarà si té el suport tant de l'ajuntament com de la majoria d'activitats econòmiques de la zona.

Quines fases i actuacions són necessàries per crear i aprovar l'APEU?

Abans d'iniciar el procés per presentar la iniciativa davant el consistori, haurem de dur a terme un seguit de tasques, de les quals detallem les més importants:



Un cop finalitzats aquests treballs previs i preparada la documentació, podem iniciar el procés de presentació i validació del projecte a l'ajuntament del nostre municipi.

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/

SUBVENCIONS AL COMERÇ DES DEL CONSORCI DE COMERÇ, ARTESANIA I MODA DE CATALUNYA PER AL TEIXIT ASSOCIATIU I OPERADORS COMERCIALS

El Departament d'Empresa i Coneixement, a través del Consorci de Comerç, Artesania i Moda (CCAM), ha activat el **Pla d'ajuts anual al comerç 2021 amb una dotació de 8,8 milions d'euros**. Aquest pla anual va orientat especialment a la **transformació digital i a l'impuls de nous models de gestió**, i consta d'un total de vuit programes.

D'aquests vuit programes, cal destacar aquells que són d'interès directe per al teixit comercial (programes 2, 3 i 4), en els quals es pot presentar candidatura per resultar beneficiaris de les ajudes del Pla.

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

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, sinergies i serveis compartits entre les associacions i altres agents sectorials del territori.

Persones beneficiàries: les entitats del sector del comerç, els serveis, l'artesania i la moda:

- Entitats territorials sense ànim de lucre.
- Gremis i entitats sectorials sense ànim de lucre.
- Empreses agrupades (cooperatives o centrals de compres).
- Les associacions de mercats municipals sedentaris i no sedentaris. S'exclouen les fundacions i els col·legis professionals.

Tipologia d'accions subvencionables. Aquelles accions derivades de la implementació del Pla d'actuació de l'entitat (PAE). Aquestes accions aniran encaminades a donar suport a la revitalització i enfortiment del teixit comercial i productiu dels seus àmbits d'actuació, per superar els efectes que hagin pogut ocórrer per la crisi sanitària de la covid-19 i adaptar-se al nou escenari d'hàbits de consum. Són accions subvencionables:

- Qualsevol acció de suport a les empreses associades per aconseguir una recuperació o increment del volum de vendes, a fi d'enfortir la solvència financera de les empreses.
- Accions en l'àmbit associatiu per promoure l'estimulació de la demanda i la recuperació, si s'escau, del nombre d'associats.
- Accions que vagin encaminades a fomentar la creació de sistemes efectius i àgils de venda en línia i la seva logística.

Requisits:

- Que la despesa mínima subvencionable sigui de 3.000 euros, excloent-ne les despeses de gestió i estructura.
- Creació d'un comitè de seguiment del PAE, format pel gerent/dinamitzador i/o pel president o presidenta de l'entitat, per personal tècnic del CCAM i, si s'escau, per personal tècnic dels ens locals de l'àmbit territorial, i per algun representant de les entitats representatives de comerç o altres agents o experts que es consideri.
- Caldrà que el beneficiari de l'actuació s'adhereixi a totes les campanyes de reactivació del sector comercial i de serveis que s'impulsin des del CCAM.

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 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 despeses de gestió i estructura i un màxim total de 8.000 euros.

Programa 3 - De suport en la transformació digital

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 postcovid-19.

Persones beneficiàries: els professionals autònoms que estiguin donats d'alta en el règim especial dels treballadors per compte propi o autònoms (RETA), empreses de comerç i de serveis i parades de mercats municipals sedentaris i no sedentaris.

S'exclouen les fundacions, les entitats territorials sense ànim de lucre i els gremis i entitats sectorials.

Tipologia d'accions subvencionables:

- Webs personalitzades amb sistemes informàtics que permetin la gestió, l'actualització de continguts, la mètrica, que estiguin disponibles en diferents dispositius, és a dir, *responsive*, multiidioma, i que continguin un directori que faciliti la cerca a l'espai web.
- Accions de promoció i campanyes de comunicació i màrqueting digital, com enllaços patrocinats o SEM, campanyes de pagament per clic, de posicionament SEO, campanyes d'afiliats, publicitat en línia, etc.
- Creació de botigues en línia a partir d'un establiment físic, sempre que es faciliti la recollida en l'establiment físic.
- La digitalització del punt de venda a peu de carrer per dotar l'establiment físic de tecnologies que millorin els seus processos.
- Per a la contractació o realització de projectes d'estratègia digitals que tinguin com a finalitat l'omnicanalitat del negoci, és a dir, inversions que incorporin una visió digital i tecnològica de 360°, adquisició d'ERP i CRM que integrin informació i coneixement dels clients, tecnologia que permeti la predicció i l'aprofitament de dades que facilitin la personalització i d'eines d'automatització de processos per a la gestió diària de les empreses de comerç i digital.
- Projectes i estudis de consultoria digital per a l'assessorament especialitzat, per tal d'assegurar l'èxit en la implementació de solucions i serveis tecnològics necessaris per a la posada en marxa de l'estratègia de transformació digital de l'empresa.

Requisits:

- L'empresa beneficiària ha de tenir com a mínim un establiment a peu de carrer a Catalunya.
- Els projectes a subvencionar s'han de dur a terme a través d'empreses especialitzades del sector que puguin acreditar la seva experiència.
- En el cas de màrqueting digital a les xarxes socials, les accions hauran d'estar dutes a terme per personal de l'empresa amb experiència o per una empresa especialitzada que pugui acreditar la seva experiència.
- La despesa mínima subvencionable ha de ser de 1.000 euros.
- És indispensable que el projecte estigui perfectament operatiu abans del 31 de desembre de 2021.
- Les solucions tecnològiques (eCommerce, web, APPS, cartellera digital) han d'estar disponibles obligatòriament en llengua catalana.
- En el cas de projectes i/o estudis de consultoria digital, l'empresa encarregada haurà de tenir una experiència en el sector digital de tres anys, i en comerç, d'almenys un any, i la durada del projecte no pot ser inferior a tres mesos.

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

Programa 4 - De suport per a l'obertura de comerços i per a la reforma i millora d'establiments

Objectius:

- Dinamitzar el comerç mitjançant projectes de recuperació dels locals buits situats a la trama urbana consolidada del municipi o al nucli històric i els seus eixamples.
- Garantir el *mix* comercial òptim i adequat a cada zona, incrementant-ne l'atractiu i evitant el trencament del continu comercial mitjançant la reforma d'establiments amb un grau d'antiguitat o parades de mercats municipals.
- Donar resposta als efectes causats per la declaració de l'estat d'alarma decretat arran de l'emergència sanitària de la covid-19.

Persones beneficiàries: els professionals autònoms que estiguin donats d'alta en el règim especial dels treballadors per compte propi o autònoms (RETA), empreses titulars d'establiments de comerç i serveis situats a peu de carrer i de parades de mercats municipals sedentaris i no sedentaris.

S'exclouen les fundacions, les entitats territorials sense ànim de lucre i els gremis i entitats sectorials.

Tipologia d'accions subvencionables:

Àmbit 1 - Recuperació dels locals buits

- Despeses derivades de la compra, arrendament o concessió administrativa de locals i de l'ampliació de la superfície de venda en annexionar-se un nou local.

Àmbit 2 - Reforma d'establiments

- Despeses derivades de la reforma o millora d'establiments comercials i serveis i de parades de mercats municipals sedentaris (de les quals el sol·licitant ha d'acreditar la titularitat durant els darrers deu anys com a mínim), i parades de mercats no sedentaris (de les quals el sol·licitant ha d'acreditar la titularitat durant els darrers cinc anys com a mínim).

Requisits:

Que la inversió mínima subvencionable sigui de 2.000 euros.

Àmbit 1:

- En cas de compra, lloguer o autorització d'ús o concessió administrativa, ser el titular del contracte corresponent.
- Els establiments s'han de destinar a l'explotació d'alguna activitat de comerç al detall o serveis.
- Han de disposar del corresponent permís municipal.
- Queden excloses aquelles inversions que superin els 60.000 euros i les concessions administratives corresponents a inauguracions de mercats municipals.

Àmbit 2:

- En el cas de les parades de mercats municipals no sedentaris, el sol·licitant n'ha acreditar la titularitat durant cinc anys com a mínim.
- En el cas de les botigues a peu de carrer i parades de mercats municipals, el sol·licitant n'ha d'acreditar la titularitat durant deu anys com a mínim.

Quantia de la subvenció: fins al 50% de les despeses subvencionables, amb un màxim de 5.000 euros.

Procediment de sol·licituds

La sol·licitud dels ajuts es farà telemàticament a través del portal Canal Empresa, utilitzant els models normalitzats disponibles a Canal Empresa, al web del Consorci de Comerç, Artesania i Moda (CCAM) o al web del Departament d'Empresa i Coneixement.

La documentació requerida es pot consultar a les bases publicades.

Amplia [aquí](#) la informació referent a la convocatòria.

Píndoles formatives

CONSELLS BÀSICS PER FER FOTOGRAFIES DELS TEUS PRODUCTES AMB EL MÒBIL



No sempre tothom es pot permetre contractar un fotògraf professional o tenir una bona càmera de fotos per fer bones fotografies dels seus productes. Tot i que la qualitat i el resultat mai serà el mateix, sempre es poden fer les fotografies amb el mòbil de manera fàcil.

Per a la venda dels teus productes, **és essencial tenir imatges pròpies**, ja que és la manera de **fer que el client s'enamori del producte i d'aconseguir vendes**. També les necessitaràs per publicar a les xarxes socials, o bé per a la teva web, per crear-hi un catàleg o qualsevol altre element que t'ajudi a mostrar els teus productes als futurs clients.

Cinc consells per fer fotografies amb el teu mòbil

Compartim amb tu cinc consells bàsics per fer bones fotografies dels teus productes amb el mòbil:

- Fes les fotos amb **una bona il·luminació; si és llum natural, molt millor**, perquè els colors sempre quedaran més bonics i realistes. Idea: utilitza una taula petita a l'exterior i col·loca-hi damunt el producte per poder fer la foto des de dalt. També pots utilitzar una cartolina blanca i posar-hi a sobre els productes, ja que un fons blanc sempre donarà més claredat a la imatge.

-
- Evita sobrecarregar les imatges amb molts elements o productes; recorda sempre que **menys és més**. Hi ha d'haver un element que sigui el punt principal d'atenció, i aquest sempre ha de ser el producte que vols vendre.
 - Si fas servir material complementari de decoració perquè les fotos quedin més boniques, **procura que no destaquin amb excés** i acabin distraient l'espectador. Idea: pots utilitzar elements naturals com les flors seques, però sempre en un pla secundari perquè no tapin el producte.
 - **Prova de fer una mateixa foto des de diferents angles i perspectives**. Des de més a prop, des de més lluny, des de dalt, des del costat... Com més fotos facis, més material tindràs i més opcions per triar. Idea: Fes alguna fotografia de molt a prop; d'aquesta manera es veurà el detall del producte i podràs destacar la qualitat dels materials.
 - **Fes fotos del producte en ús (lifestyle)**. Això fa que el client es pugui imaginar com queda el producte i com serà, així com la utilitat que pot tenir. Idea: per productes d'alimentació, pots fer una foto d'un plat on hi hagi el teu producte, o per complements i roba pots fer una foto on es vegi el seu interior o la peça posada.
 - Edita les fotos i **corregeix la llum o les petites imperfeccions que hi pugui haver**. També pots editar les fotos sempre d'una mateixa manera perquè tinguin un estil i tonalitat característics que identifiquin la teva marca. Idea: hi ha algunes aplicacions gratuïtes al teu abast que et poden servir per retocar les teves fotografies, com **Lightroom, Snapseed o VSCO, que són bones opcions i fàcils de fer servir**.

Recomanem que, abans de començar a fotografiar, busquis inspiració i idees per veure quin tipus de fotografies vols aconseguir. Busca tendències del teu sector, quin tipus de fotografies publiquen les grans marques... Això et servirà per fer-te la teva pròpia llista d'idees.

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 - Càpsules Retail Tech

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

Omnicanalitat: trencant la frontera entre el canal online i l'offline. Amb Andrés Núñez, consultor en retail (4/06/2021)

Tècniques per a la presa de decisions en un entorn digital. Amb David Campoy, CCO a Ulabox (11/06/2021)

Com transformar digitalment un comerç tradicional? Amb Carles Montori, marketing and product manager a Culinarium (18/06/2021)

ESCODI - El consumidor postpandèmia vol productes de proximitat i prefereix comprar menys que el low cost.

<https://escodi.com/el-consumidor-postpandemia-vol-productes-de-proximitat-i-prefereix-comprar-menys-que-el-low-cost/>

CÀMBRA DE COMERÇ DE TARRAGONA - Formació empresarial

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

PIMEC - PIMEC Tarragona celebra el Pla de reactivació socioeconòmic de l'Ajuntament de Tarragona i participa en fer-lo realitat

<https://www.pimec.org/ca/institucio/actualitat/noticies/pimec-tarragona-celebra-pla-reativacio-socioeconomic-lajuntament>



Cambra
Tarragona



Escodi | Escola Universitària
de Comerç i Distribució

El català al comerç suma qualitat de servei

Deixant de banda els arguments legals del Codi de consum, hi ha arguments més directament comercials per fer del català la llengua del nostre comerç, lligats a la qualitat del servei que oferim:

- Adaptar-se a la llengua del client és sinònim de qualitat
- Tenir els rètols en català indica la disponibilitat de l'establiment cap al client
- Fer servir la llengua del consumidor crea més afinitat amb la nostra marca
- Google, Youtube, Facebook o Twitter disposen d'interfície en català
- Els programes líders de missatgeria com Whatsapp, Messenger, Telegram... tenen versió en català.

Si tenim en compte que, a Tarragona, el 94,2 % de la població entén el català, el 70,5 % el parla i el 78,8 % el sap llegir (dades d'Idescat, 2011), i que hi ha un mercat de deu milions de consumidors que parlen català – la novena llengua de la Unió Europea–, sembla que no falten raons per fer servir el català com a llengua del nostre comerç.

Ara bé, cal fer una consideració qualitativa: de la mateixa manera que no vendríem un producte tarat o malmès a la nostra botiga, la correcció dels nostres missatges, en qualsevol llengua, també ha de formar part de la voluntat de servei de qualitat del nostre comerç. És per això que és recomanable assegurar-nos de la qualitat dels nostres rètols, dels textos que publiquem a les nostres xarxes i aplicacions de venda en línia, dels cartells i publicitat de les promocions...

El Servei d'Assessorament Lingüístic del Centre de Normalització Lingüística de Tarragona ofereix aquesta **seguretat** de qualitat de les vostres comunicacions en català; un **servei gratuït** per a la correcció de textos breus i consultes sobre llengua catalana.

Podeu enviar-nos els vostres textos i comunicats a assessorament.tarragona@cpl.cat

CONSORCI PER A LA NORMALITZACIÓ LINGÜÍSTICA CNL DE TARRAGONA

CONNECTA'T AL CATALÀ

SERVEI D'ASSESSORAMENT LINGÜÍSTIC

- En català...**
Hi ha moltes raons per treballar en català, entre d'altres...
- ...per qualitat**
Atendre el client en la seva llengua també és qualitat de servei.
- ...per servei**
Per presentar-te a les xarxes i aplicacions de la millor manera.

Per fer-ho bé!

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 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

