



## Presentació

La Diputació de Barcelona dona suport, a través del Servei de Comerç Urbà, a les polítiques locals de comerç, amb la finalitat de **potenciar i dinamitzar el comerç urbà** per tal que la ciutadania tingui al seu abast una oferta comercial variada i de qualitat. El comerç urbà és estratègic i cabdal en la configuració de les ciutats i es constitueix com a factor clau en el desenvolupament econòmic i local. El teixit comercial urbà dona forma als nostres municipis, estructurant pobles i ciutats i els dona identitat pròpia, posant en valor les seves diferències en base a l'experiència en la satisfacció de les necessitats i expectatives dels veïns i visitants. Un dels actius dels que disposa el territori és l'**artesanía**, un dels elements més arrelats als municipis i, s'entén que cal posar en valor aquest aspecte de l'economia per valoritzar els nostres centres urbans i incorporar-lo conceptualment a la dinamització comercial. Per altra banda, el sector artesanal requereix d'un suport específic, ja que per les seves característiques, no és equiparable a cap altre sector.

**L'artesanía local posa en valor el territori i el comerç urbà posa en valor l'artesanía.** El Servei de Comerç Urbà de la Diputació de Barcelona, conjuntament amb 13 socis de l'àmbit públic i privat, catalans i francesos, participa en un projecte transnacional que, amb el nom CCOP'ART té per objecte *Impulsar una estratègia compartida d'innovació i desenvolupament sostenible de l'artesanía artística.*

Aquest projecte, desenvolupat a través del programa europeu POCTEFA, i liderat per la Cambra Regional dels Oficis d'Occitània, té com a repte principal definir les pautes per fer un territori turística i comercialment més atractiu gràcies a una oferta de qualitat i diversificada dels oficis artístics, que comporti la solidesa econòmica d'aquestes empreses i la seva creativitat, dinamisme i promoció col·lectiva.



Diputació  
Barcelona

Àrea de Comerç



L'ESCOLA  
UNIVERSITÀRIA  
DE COMERÇ



Interreg  
POCTEFA



Per assolir aquest objectiu, es defineix i es posa en marxa una estratègia global i compartida d'acompanyament empresarial de l'artesanat artístic cap a la innovació, la qualificació i la valorització dels seus productes en relació a un mercat turístic sostenible.

Per aquest motiu el Servei de Comerç Urbà, ofereix – amb cofinançament de fons europeus- una **formació i tutoria personalitzada per** aquells **artesans** que vulguin incorporar o millorar els canals de comercialització dels que disposen i per aquells **comerciants** que vulguin iniciar o reforçar la venda de productes artesans dins el seu establiment.

El programa té una durada prevista de 20 hores de formació i 2 sessions de tutories individualitzades en el lloc de treball.

Si estàs interessat/ada has d'emplenar la sol·licitud d'inscripció adjunta i enviar-la per correu electrònic a l'adreça [escodi@escodi.com](mailto:escodi@escodi.com) **abans del dia 20 de juliol del 2019.**



**Diputació  
Barcelona**

**Àrea de Comerç**



L'ESCOLA  
UNIVERSITÀRIA  
DE COMERÇ



**Interreg**  
POCTEFA



UNIÓN EUROPEA  
UNION EUROPEENNE



#### **Aquest formació va adreçada a:**

- Els artesans que vulguin millorar la comercialització del seu producte.
- Els comerciants que vulguin iniciar o reforçar la venda de productes artesans dins el seu establiment

#### **Que s'ofereix:**

Un programa de formació 20h de durada que s'impartiran els dies 16, 19, 26 i 30 de setembre de 2019 en blocs de 5h a Barcelona.

En el transcurs de la formació s'acompanyarà els alumnes per elaborar el seu pla comercial i el mes d'octubre es realitzaran tutories en el taller o establiment dels participants que rebran un informe amb un resum de les recomanacions i punts de millora.

#### **El cost:**

Aquest programa de formació té un cost de 600€ per alumne que **es financen íntegrament per de la Diputació de Barcelona i el Fons Europeu de Desenvolupament Regional** a través del programa POCTEFA .



## En què et formaràs?

### Mòdul 1

Presentació del projecte COOP'ART, continguts i objectius

Principals canvis i reptes del comerç detallista

Factors d'atractivitat comercial i de compra

La connexió amb el client. Hospitalitat aplicada al punt de venda

Art, cultura, història, tecnologia i ofici. Vinculació amb l'economia i el territori

Del comerç ambulat a la distribució omnicanal.

L'actualitat del comerç d'artesanía. Codis de presentació, canals de comercialització, retail.

---

### PART PRÀCTICA

EL PROJECTE. Objectius i característiques del procés d'assessorament

DESCRIPCIÓ DE METODOLOGIA.

Documentació

Proposta de projecte de creixement

Disseny d'accions a realitzar (Assessorament personalitzat)

Implantació (Assessorament personalitzat)

### Mòdul 2

CREACIÓ I DESENVOLUPAMENT DE NEGOCIS: Conceptes generals

VIABILITAT ECONÒMICA EN RETAIL: Conceptes generals. Pla econòmic / financer

UBICACIÓ COMERCIAL: Criteris d'ubicació i factors a considerar

L'EXPERIÈNCIA DE COMPRA.

ESCENOGRÀFIA DE L'ESPAI COMERCIAL

---

### PART PRÀCTICA

DOCUMENTACIÓ. Inici de la creació d'una documentació que descriu cada cas artesà

ANÀLISI D'ENTORN I CLIENT. Ubicació, instal·lacions i competència. Target de client

DAFO. Descripció del mètode d'anàlisi DAFO (Exemples)



### Mòdul 3

#### PART TEÒRICA

EXEMPLE. Cas d'èxit de comerç creat a partir d'una producció artesanal

PROCÉS DE SELECCIÓ DE PRODUCTE.

Variables que intervenen en la selecció i compra del producte

EINES DE COMUNICACIÓ I PRESENTACIÓ DE PRODUCTE

Merchandising, conceptes i accions aplicades al comerç individual d'artesania

MÈTODES DE MESURA DE RENDIMENT.

Indicadors clau de rendiment KPIs

Indicadors de producció

Indicadors de comerç

---

#### PART PRÀCTICA

DISSENY DE PROPOSTES DE CREIXEMENT. Pautes per l'elaboració de propostes de creixement i millora a partir d'un anàlisi de situació actual

### Mòdul 4

#### PART TEÒRICA

RETAIL OMNISCANAL. Estratègia digital

MARKETING DIGITAL. Estratègies, objectius i pla d'accions

NOTORIETAT I POSICIONAMENT. Presència digital. Xarxes socials

eCOMMERCE. Introducció a les possibilitats del comerç digital

---

#### PART PRÀCTICA

PRESENTACIÓ DE PROPOSTES DE CREIXEMENT I MILLORA. Breu presentació de les propostes que posteriorment caldrà detallar en el document final, i sobre les quals es seleccionaran les que es treballaran en la part de tutoria individualitzada del projecte.

#### TANCAMENT DE LA FORMACIÓ

Conjuntament amb l'equip del Servei de Comerç Urbà de DIBA, es seleccionaran, basant-nos en criteris tècnics i de viabilitat, els projectes que es tutoritzaran en la següent fase.

---



Diputació  
Barcelona

Àrea de Comerç



L'ESCOLA  
UNIVERSITÀRIA  
DE COMERÇ



Interreg  
POCTEFA



### Com inscriure's?

Els interessats hauran d'emplenar la sol·licitud d'inscripció adjunta (versió artesà o comerciant, segons el cas) i enviar-la per correu electrònic a l'adreça [escodi@escodi.com](mailto:escodi@escodi.com) **abans del dia 20 de juliol del 2019.**

S'adjudicaran les places per rigorós ordre de recepció de sol·licituds, tenint en compte l'experiència que s'acrediti i el potencial de dinamització en el seu territori que s'aprecii en el concepte artesà i comercial dels candidats.

Quedaran excloses les sol·licituds incomplertes i/o fora de termini.

Per a més informació podeu trucar al telèfon 937839745 i preguntar per Sra. Míriam Díez o Sra. Dalal Battikh (ESCODI).



## SOL·LICITUD INSCRIPCIÓ ARTESANS

### 1.- DADES D'IDENTIFICACIÓ

- Nom i cognom: .....
- DNI / NIF: .....
- e-mail: ..... Telèfon: .....
- Nom comercial (si en té): .....
- Municipi on es troba: el taller: .....  
el lloc de venda: .....

### 2.- DADES PER VALORAR LA CANDIDATURA

#### 1. Activitat principal:

#### 2. Té carnet artesà:

Sí  No  Des de quin any?.....

#### 3. L'activitat que ha assenyalat, és el seu principal medi de vida?

Sí  No  No, però vull que ho sigui

#### 4. Vostè es dedica a l'activitat assenyalada:

A dedicació completa  A dedicació parcial (menys de 35 hores setmanals)

#### 5. ¿Té web del seu negoci?

Sí  No  Quina.....

#### 6. ¿Té establiment obert al públic?

Sí  No  Des de quin any?.....  
Quina superfície (de venda) aproximada té l'establiment?.....

#### 7. Esta associat/ada

Sí  No  A quina associació?.....



**8. Participa en Fires o Mercats no sedentaris?**

Sí

No

Quins?.....

**9. Comercialitza els seus productes a través de comerços?**

Sí

No

De quina manera?.....

**10. Ven a través de canal online?**

Sí

No

**11. Exposi breument els motius pels quals vol participar en aquest programa de formació i tutories, i què creu que el seu projecte pot aportar al seu municipi o territori**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....





## SOL·LICITUD INSCRIPCIÓ COMERCIANTS

### 1.- DADES D'IDENTIFICACIÓ

- Nom i cognom: .....
- DNI / NIF: .....
- e-mail: ..... Telèfon: .....
- Nom comercial: .....
- Municipi on es troba l'establiment: .....

### 2.- DADES PER VALORAR LA CANDIDATURA

1. Sector de producte:

2. Està situat:

- Al Centre històric  
 En un Eix comercial  
 En un altre lloc

Quin? .....

3. Té un espai al seu establiment dedicat al producte artesà?

Sí

No

Quants m<sup>2</sup>?.....

4. ¿Té web del seu negoci?

Sí

No

Quina?.....

5. Esta associat/ada

Sí

No

A quina associació?.....

6. Ven a través de canal online?

Sí

No



7. Exposi breument els motius pels quals vol participar en aquest programa de formació i tutories, i què creu que el seu projecte pot aportar al seu municipi o territori

.....

.....

.....

.....

.....