Pla de Revitalització i Modernització del Comerç Local de Sant Andreu de la Barca

OBJECTIU: CENTRE COMERCIAL A CEL OBERT 3
CONSCIENCIACIÓ 3
CARACTERÍSTIQUES ACTUALS 3
ELS HÀBITS DE COMPRA 4
Localització de les compres. 4
Tipologia dels establiments a on es fan les compres. 4
Perfil dels responsables de les compres. 5
Compres per Internet. 5
ÀMBITS D'ACTUACIÓ 6
Ajuntament 6
Urbanístic 6
Mobiliari Urbà 6
Publicitat i Informació Urbana 6
Retolació Comercial 6
Entorn Comercial Amigable 7
Deixalles Comercials 7
Decoració De Locals Comercials Buits 7
Dinamització Comercial 7
Formació. De Botiguer a Microempresari. 8
Consideracions Generals 8
Tipus De Formació Recomanada 8
Continguts 8
Motivació 8
Micro-Màrqueting Pràctic 8
Món Internet: 8
El Punt de Venda 8
Publicitat 9
Ofimàtica 9
Gestió 9
Millora de la Informació a nous emprenedors 9
Impostos Locals 9
Seguretat 9
L'AGRUPACIÓ 10
Inicis 10
Objectius 10
Contacte amb l'agrupació 10
SERVEIS I MITJANS PELS ASSOCIATS I CONSUMIDORS 11
Webs 11
Xarxes Socials 11
Butlletí Electrònic 11
Revista Comercial FEM COMERÇ SANT ANDREU 11
CALENDARI ACCIONS DE COMERÇ 2019 12
FITES ASSOLIDES PER L'ACSSAB (2007 – 2019) 13

OBJECTIU: CENTRE COMERCIAL A CEL OBERT

L'oferta comercial a la localitat és completa i diversa. A Sant Andreu "n'hi ha de tot" en tots els sectors: Comerç, Serveis i Restauració.

Les amenaces més significatives del comerç local són:

- Compres a fora del municipi (l'atracció dels centres comercials).
- Les compres per internet.
- La fragmentació de l'oferta (molts establiments que ofereixen el mateix producte o servei).

Les motivacions de compra fora del municipi són:

- La quantitat d'oferta.
- La varietat de productes.
- Preu més econòmic.

Amb aquest escenari i la necessitat d'evolucionar el model de comerç local cap a una oferta actualitzada a les motivacions de compra dels consumidors i les amenaces cada dia més creixents, creiem que s'han d'implementar plans d'èxit demostrat en els centres comercials, adaptant-los a la realitat urbanística de la localitat.

Les propostes en cada àmbit d'actuació volen aconseguir que la localitat sigui un referent en la comarca, **un nou i valent projecte de Centre Comercial a Cel Obert, una nova experiència pels sentits del comprador**, que sigui atractiu per l'ambientació i decoració dels carrers comercials i establiments, i de la seva variada oferta.

CONSCIENCIACIÓ

Les propostes reflectides en aquest Pla de Revitalització i Modernització del Comerç Local són un repte de futur que implica necessàriament a les diferents entitats de govern del municipi per aconseguir un Pla de Comerç permanent que estableixi el Model Comercial Urbà dels pròxims anys i que Sant Andreu de la Barca sigui un punt de destí de les compres dels residents locals i de poblacions properes.

CARACTERÍSTIQUES ACTUALS

Sant Andreu de la Barca està clarament definit en 5 barris residencials i 2 industrials, dels que 4 es poden considerar zones o eixos comercials per l'alta densitat d'establiments, així com un Mercat central amb entitat pròpia:

• El Centre • El Nucli Antic • La Solana • El Palau • El Mercat

A causa de l'absència històrica d'un Pla Urbanístic del Comerç, les zones han evolucionat desordenadament sota paràmetres de disponibilitat de locals i preus, conformant l'actual distribució comercial d'establiments:

- Alta dispersió dels establiments.
- Absència d'un eix central clarament definit.

Malgrat això, es poden identificar carrers clarament comercials dins de cada barri:

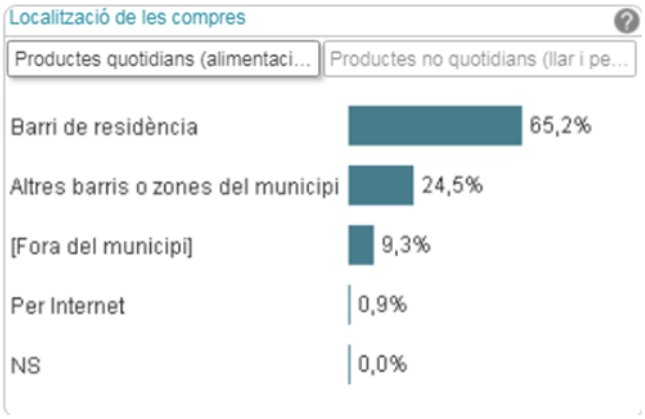
- El Centre: Pl. Catalunya, C. Catalunya, Av. Esport, Av. Constitució (inici).
- El Nucli Antic: C. Major, C. Font, C. Estatut, Ctra. Barcelona (tram "central").
- La Solana: Av. Guatemala.
- El Palau: Els baixos comercials de totes les illes d'edificis.

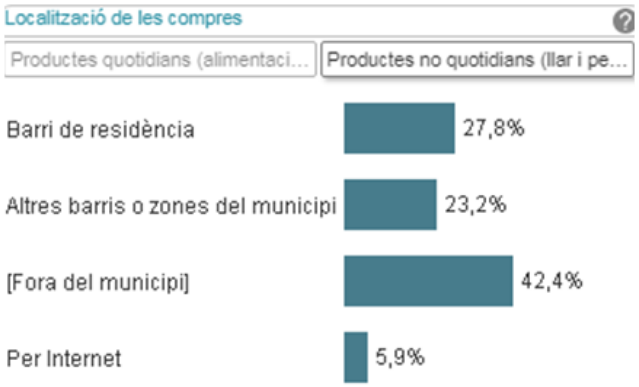
ELS HÀBITS DE COMPRA

El ritme de vida, la falta de temps, els horaris laborals, les noves tecnologies, la globalització, les noves figures de venda... han produït un important canvi en els hàbits de compra dels consumidors en els darrers anys, i segueixen en constant evolució.

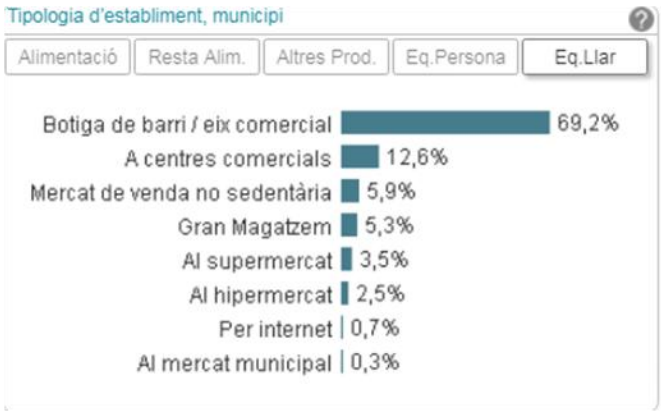
A continuació es detallen uns indicadors referents al Baix Llobregat (Font: Informació Estadística Local de la Diputació de Barcelona).

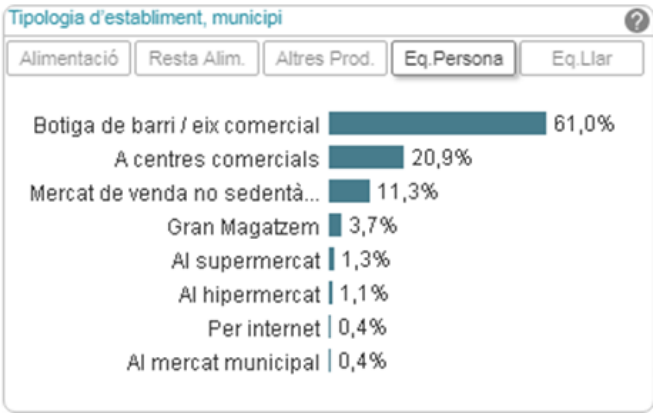
Localització de les compres.

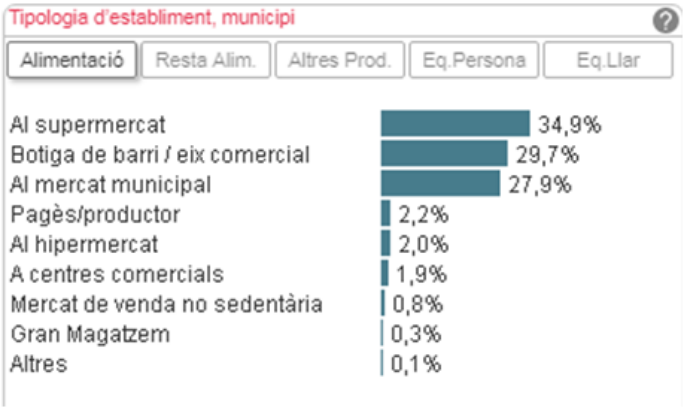




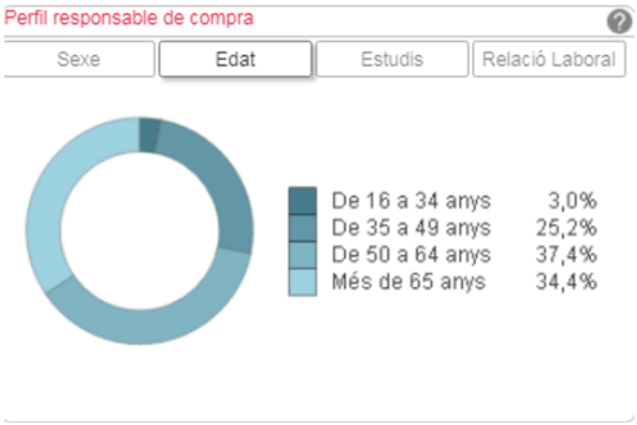
Tipologia dels establiments a on es fan les compres.

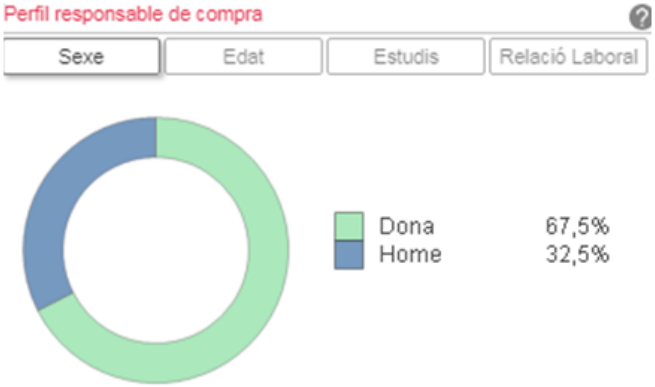




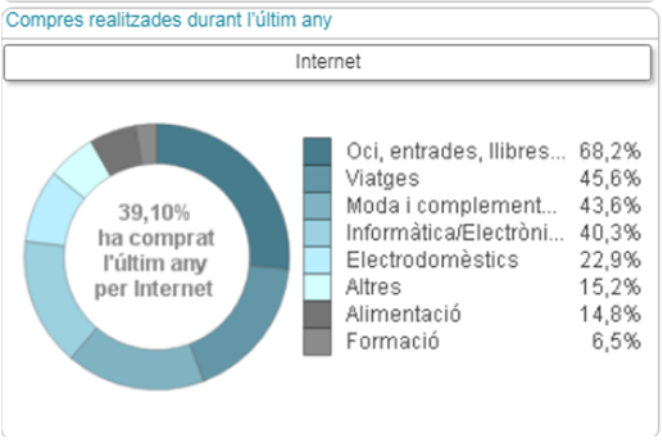


Perfil dels responsables de les compres.





Compres per Internet.



ÀMBITS D'ACTUACIÓ

Ajuntament

- Coordinació entre regidories (agenda comuna per realitzar activitats i que no es superposin). Interrelació entre associacions culturals, esportives i comerç.
- Implementació dels APEU (Àrea de Promoció Economia Urbana) o bé un sistema similar entre l'ACSSAB i la regidoria de comerç i promoció econòmica
- Ajut econòmic anual i permanent pel desenvolupament de les actuacions que realitza l'ACSSAB.
- Actuacions en l'àmbit institucional per fomentar la sensibilització dels governants.
- Aprofitament comercial d'esdeveniments no comercials (esportius, lúdics, culturals, etc.).
- Ajuts a la modernització d'establiments.
- Dotar a la Regidoria de Comerç dels pressupostos anuals adequats per assolir els objectius de revitalització i transformació del comerç local en un referent de la comarca.
- Vigilància i compliment de les normatives i ordenances respecte als horaris d'obertura, temes de sanitat i laborals en l'àmbit del comerç.

Urbanístic

Mobiliari Urbà

Ordenació i modificació del mobiliari urbà amb criteris de visibilitat i afavoriment del trànsit de vianants als carrers comercials (C. Major, C. Font, C. Estatut, Ctra. Barcelona, Pl. Catalunya, C. Catalunya, Av. Esport, Av. Constitució, Av. Guatemala):

- Eliminació d'arbres que impedeixen la visibilitat dels rètols comercials i embruten.
- Eliminació dels fanals a terra (molt deteriorats) que entorpeixen el trànsit dels vianants.
- Instal·lació de fanals a façanes.
- Eliminació de mobiliari urbà que impedeix el trànsit de vianants (bancs, senyals, etc.)

Publicitat i Informació Urbana

Crear punts d'informació de suport al comerç i publicitat:

- Senyalització de les zones/carrers amb l'oferta dels sectors comercials a la zona.
- Senyalització de les zones d'aparcaments existents.
- Instal·lació d'elements publicitaris d'ús obert i general per penjades de cartelleria.
- Prohibició de penjar cartells fora dels elements habilitats per guanyar en neteja urbana.
- Eliminació d'elements antics i desfasats (p. ex. tòtem publicitari davant El Mercat).
- Manteniment i actualització.

Retolació Comercial

Crear una normativa d'imatge d'exteriors per aconseguir una estètica general d'entorn comercial amigable.

- Retolació exterior amb requisits mínims de qualitat.
- Rètols amb il·luminació de baix consum amb tecnologia LED.
- Connexió dels rètols lluminosos a la xarxa municipal elèctrica >> millora de la il·luminació i seguretat nocturna urbana.
- Subvencionar la migració dels rètols existents cap a la nova normativa.

Entorn Comercial Amigable

- Treballar l'ambientació permanent de carrers comercials per crear entorns amigables que convidin al tràfic de vianants/compradors.
- Equipar els carrers comercials amb infraestructures fixes per decoracions mòbils segons campanyes (p.ex. suports fixos de carrer a carrer per il·luminació Nadal, lones informatives, etc.)
- Amabilitzar l'urbanisme comercial.

Deixalles Comercials

- Definir de punts de Recollida Selectiva de deixalles comercials (principalment cartó) en les zones comercials.

Decoració De Locals Comercials Buits

Les persianes baixades i els aparadors tancats dels locals comercials buits presenten un seriós estat de brutícia i abandonament que perjudiquen greument l'entorn visual d'una vorera comercial.

- Arribar a acords amb els propietaris dels locals buits.
- "Maquillar" la superfície de l'aparador dels locals tancats amb elements visuals (lones publicitàries o elements semblants) amb:
    - Imatges comercials.
    - Fotografies antigues de la localitat.
    - Art local.
    - Exposició itinerant.

Dinamització Comercial

- Millorar la Difusió i Comunicació.
- Dinamització dissabtes mati i tarda dels eixos comercials (1 al mes).
- Dinamització per barris.
- Targeta de fidelització del comerç local.
- Campanya de Nadal.
    - El 100% dels premis haurien de ser no presencials.
    - Transformar l'acte final del sorteig en un espectacle principal lúdic, amb el sorteig de premis com a element secundari.
- Plataforma WEB / APP que permeti a cada establiment adherit:
    - Compres "on-line" a cada establiment.
    - Pagament directe a cada establiment.
    - Publicació de productes, preus i ofertes.
    - Manteniment senzill d'ofertes i productes semblant a la publicació en xarxes socials.

Formació. De Botiguer a Microempresari.

Consideracions Generals

Es detecta que el perfil majoritari del propietari d'un comerç a Sant Andreu té aquestes mancances:

- Baix nivell de formació "empresarial".
- Baixa disponibilitat de temps.
- Gens d'interès a invertir en formació (ho veuen com una despesa innecessària).
- Baix interès a formar-se.
- Baixa Participació.

Tipus De Formació Recomanada

- Fórmules: càpsules formatives, tertúlies monogràfiques, "vermuts" col·loquis, seminaris.
- Durada: 1 o 2 dies, 1 h. 30' / 2 h. per sessió.
- Horaris: Entre 14:00 i 16:30 de dilluns a dissabte.
- Assistents: Mín. 5 - Màx. 10

Continguts

- Temes interessants i pràctics, de fàcil i ràpida aplicació en el punt de venda.
- Casos adaptats a la realitat del petit comerç local a l'escenari de SAB.
- Continguts concrets, no genèrics.

Motivació

- Coaching (motivació).
- Team Building entre comerços.

Micro-Màrqueting Pràctic

- Gestió de Preus: Marges Comercials. El Mix de Producte.
- Gestió de Clients: Base de Dades. Comunicació i Informació per incrementar vendes.
- Promoció: Per què és necessari promocionar-se?
- Ofertes: Com crear una oferta “sense perdre diners”.
- Un micro Pla de Màrqueting.

Món Internet:

- Xarxes Socials: Facebook , Instagram. Com crear audiència i generar vendes.
- Whatsapp: Una gran eina de comunicació directa. Avantatges.
- Webs i dominis: La teva targeta de presentació al món.
- Botigues “On Line”: Veritats i Mites.

El Punt de Venda

- Ambientació interior: Decoració, Il·luminació, Disposició e Identificació de productes.
- L'aparador: Aparadorisme, la millor eina per atreure.
- Retolació Exterior.
- Retolació interior, cartelleria.

Publicitat

- Tipus de Publicitat, Efectivitat, Costos...
- Com fer un Cartell de promoció/oferta.
- Les avantatges de l'assistència a Fires.

Ofimàtica

- Word: Com fer un bon cartell publicitari.
- Powerpoint: Com fer una bona presentació de productes.
- Excel: Com crear una base de dades de Clients.
- Correus Electrònic: Ús correcte d'una bona eina de comunicació.

Gestió

- Comptabilitat bàsica: Ingressos i Despeses. Com portar un compte d'explotació.
- Control de Costos.
- Facturació: Conceptes Bàsics. Com fer una factura. Com fer una e-factura.

Millora de la Informació a nous emprenedors

- Assessorament del Pla de Viabilitat del negoci ajustat a la realitat del municipi.
  - Controlar l'obertura de nous establiments en activitats ja saturades.
- Assessorament del Pla de Màrqueting del negoci.
  - Informar de l'obligada necessitat de disposar d'un pla constant de comunicació, fidelització, ofertes i promocions al Client.

Impostos Locals

- Reducció de l'impost d'obertura de nova activitat. Actualment és un dels més elevats de les poblacions de l'entorn, inclús comparat amb alguns barris de la ciutat de Barcelona.
- Exempció d'impost d'obertura per canvi d'adreça de l'establiment amb la mateixa activitat.
- Reducció substancial de la factura del subministrament d'aigua. Tarifes actuals:

Quota fixa de servei (€/mes)	Ús domèstic	Ús comercial	Dif%
fins a 13 mm o menys	4,67	9,33	200%
de 15 mm	4,67	9,33	200%
de 20 mm	10,32	20,59	200%
de 25 mm	14,38	28,83	200%
de 30 mm	20,59	41,19	200%
de 40 mm	41,19	82,41	200%
de 50 mm	61,79	123,61	200%
de 65 mm	82,41	164,79	200%
de 80 mm	103,02	205,98	200%
de 100 mm	144,19	288,45	200%

Seguretat

- Línia directa bidireccional entre la Policia Local i l'ACSSAB, per comunicació immediata davant qualsevol incidència de seguretat ciutadana que es produeixi.
- Més vigilància als carrers comercials, presencial, a peu.
- Seguiment i sanció de venda ambulant no autoritzada ("TOP MANTA" Plaça Catalunya).

L'AGRUPACIÓ

Inicis

L'agrupació va ser fundada a finals del 2007 per un grup de comerciants amb inquietuds i ganes de treballar per aconseguir que Sant Andreu de la Barca es convertís en un nucli comercial important, impulsant i modernitzant els comerços en benefici de la població.

La finalitat de l'agrupació és la gestió, defensa i foment dels interessos comuns dels membres associats, i un dels seus objectius primordials és impulsar i dinamitzar el comerç local amb fires, campanyes i concursos.

En l'actualitat està formada per més de 130 establiments que representen a un gran ventall de sectors i activitats del comerç i serveis del poble.

Objectius

L'agrupació és una entitat apolítica sense ànim de lucre.

Creiem en els professionals que generen llocs de treball propers, en els establiments que donen vida i riquesa a Sant Andreu de la Barca, en el nostre tradicional estil de vida i relació amb les persones, adaptant-nos als nous hàbits i formes de venda.

Treballem per... donar vida i riquesa al nostre poble:

- Fomentar el consum en el comerç de proximitat.
- Unir esforços per generar activitats i promocions locals.
- Mantenir les formes tradicionals de fer comerç proper.
- Integrar i adaptar el comerç als nous hàbits de compra.
- Involucrar a nens, adults i majors en les activitats.

Contacte amb l'agrupació

President ACSSAB	**Coordinador Comercial i Dinamitzador**
Frederic Cardús	Brauli Ruiz
Telèfon: 610 619 771	Tel./Whatsapp: 619 922 537
info@acssab.com	brauli@acssab.com

SERVEIS I MITJANS PELS ASSOCIATS I CONSUMIDORS

Webs

www.femcomerçsantandreu.com

www.acssab.com

• Web comercial de l'ACSSAB

Pàgines amb les dades dels establiments associats per barris i activitat, ofertes vigents, informació, elements d'ajuda al comerç, bústia...

• Web institucional de l'ACSSAB

Lloc web amb informació de l'agrupació.

Xarxes Socials

Facebook	Instagram	Twitter
+ 4200 seguidors	+ 400 seguidors	En procés

Butlletí Electrònic

Butlletí per e-mail amb més de 1100 subscriptors distribuït periòdicament amb ofertes i informació d'interès comercial pels consumidors.

Revista Comercial FEM COMERÇ SANT ANDREU

Revista publicitària distribuïda 5 cops a l'any a tots els habitatges i comerços de Sant Andreu de la Barca (febrer, abril/maig, juny, octubre i novembre) amb 8000 exemplars per edició.

CALENDARI ACCIONS DE COMERÇ 2019

Més de 8.000€ en premis en vals de descompte per canviar en establiments de l'ACSSAB

www.femcomerçsantandreu.com • Xarxes Socials • Revista comercial d'ofertes FEM COMERÇ SANT ANDREU

Comerç al Carrer: tots els primers divendres de cada mes, posa els teus productes a la porta de la botiga.

Mes	Data	Dia	Campanya	Detall	Org.
Gener	07/01 al 06/03		**Rebaixes Hivern**	Campanya amb cartelleria als establiments i difusió.	
Febrer	14/02		**Dia dels Enamorats**	Campanya amb cartelleria als establiments i difusió.	
Març	03/03	**DG 10 a 19h**	**Fira al Carrer**	Fira Comercial amb Exposició, Ofertes i Liquidacions.	
	19/03		**Dia del Pare**	Campanya amb cartelleria als establiments i difusió.	
Abril	01/04 al 30/05	**Abril i Maig**	**El Teu Tiquet El Teu Regal**	Campanya Tiquets de Compra amb sorteig 1000€ en Vals de Compra durant els mesos d'abril i maig.	
	6/4	**DS**	**Fira del Vi**	Mostra Comercial del Vi a la Pl. Federico Garcia Lorca.	
	23/04		**Sant Jordi**	Campanya amb cartelleria als establiments i difusió.	
Maig	05/05		**Dia de la Mare**	Campanya amb cartelleria als establiments i difusió.	
	10, 11, i 12/05	**DV a DG**	**Fira de la Primavera**	Fira Comercial a la Festa de la Primavera (dissabte i diumenge)	
Juny	17/06 al 29/06	**2 setmanes**	**Setmanes Blanques**	Dues Setmanes de Descomptes Especials.	
	29/06	**DS vespre**	**SAB Street Comerç**	Mostra Comercial al carrer en un dels barris de la localitat.	
Juliol	01/07 al 31/08		**Rebaixes Estiu**	Campanya amb cartelleria als establiments i difusió.	
Setembre	Festa Major 1/9	**DG**	**Concurs Jocs de Taula**	Concurs joc Carcassonne i altres Jocs de Taula a la Festa Major.	
	Festa Major 30 i 31/08-1, 2, 6, 7 i 8/9		**Ruta de la Tapa**	Concurs i promoció de degustació de tapes.	
Octubre	03/09	**Tot el mes**	**Compro al meu poble**	Cartelleria als establiments i difusió.	
	06/10	**DG 10 a 19h**	**Fira al Carrer**	Fira Comercial amb Exposició, Ofertes i Liquidacions.	
Novembre	18/11		**Calendari de SAB**	Calendari A3 de l'any següent amb dates comercials locals.	
	22 i 23/11	**DV i DS**	**Black Friday & Saturday**	Descomptes Especials (divendres i dissabte). Cartelleria i difusió.	
	30/11		**Carta Gegant als Reis**	La Carta als Reis de l'ACSSAB, la més gran de Sant Andreu.	
Desembre	01/12 al 04/01		**Campanya Nadal**	Campanya Tiquets de Compra amb sorteig de milers d'euros en Vals de Compra+Paneres+Gran Premi.	
	15/12	**DG matí**	**Fira Nadal**	Fira de Nadal al Nucli Antic.	

Dates de la revista comercial "FEM COMERÇ SANT ANDREU" amb distribució en tot els habitatges de SAB.

Edició 1	Edició 2	Edició 3	Edició 4	Edició 5
Febrer	Abril	Juny	Octubre	Novembre
Setmana 4	Setmana 4	Setmana 2	Setmana 3	Setmana 4

FITES ASSOLIDES PER L'ACSSAB (2007 – 2019)

- Dues fires al carrer anuals (23 edicions).
- Campanyes comercials anuals amb premis en vals de compra (+ de 60.000 € reinvertits en compres locals).
- Més de 130 establiments associats (a prop del 25% del teixit comercial), una de les associacions de comerç més nombroses del Baix Llobregat.
- Conveni de Col·laboració amb l'Ajuntament de Sant Andreu de la Barca (des de 2016) que ha permés:
  - Contractació d'un dinamitzador comercial per la professionalització de l'agrupació i desenvolupament d'actuacions.
  - Col·laboració econòmica i de recursos en campanyes.
  - Desenvolupament de l'actuació SAB STREET COMERÇ (basada en la proposta COMERÇ ALS BARRIS de l'ACSSAB el 2015).
  - Col·locació de 200 mastelers amb banderoles en els carrers comercials més representatius per augmentar la visibilitat de les campanyes, com a resultat de la proposta de l'ACSSAB el 2016.
  - Campanya de Nadal conjunta amb part dels premis no presencials, com a proposta de l'ACSSAB el 2016.
  - Un local al Centre de Recursos Associatius (C.R.A.) com a seu social permanent de l'ACSSAB.
- Col·laboració amb entitats culturals i esdeveniments socials populars locals: Agrupació Cultural d'Aigüestoses - Els Gegants de Sant Andreu de la Barca, Castellers De L'Adroc, Colla de Diables de SAB, Esplai Pingüí, etc.
- Alt reconeixement d'entitats territorials: PIMEC- Micro, petita i mitjana empresa de Catalunya, Diputació de Barcelona, CCAM-Consorci de Comerç, Artesania i Moda de Catalunya (Generalitat de Catalunya) i altres associacions de comerç del Baix Llobregat.
- Vicepresidència del Consell Comarcal del Baix Llobregat i l'Hospitalet de Pimec Comerç.
- Revista publicitària amb 5 edicions/any distribuïda a tot el municipi amb ofertes dels associats.
- Web comercial amb informació dels establiments associats, ofertes i informació: www.femcomerçsantandreu.com.
- Presència en Xarxes Socials amb elevat nombre de seguidors (Facebook +4000).
- Acords amb mitjans de comunicació i publicitat locals per difusió de les activitats de l'ACSSAB i condicions preferents pels associats.
- Primer PLA DE COMERÇ, proposta de revitalització i modernització del comerç local.