Jornada d?innovació comercial a Sant Joan les Fonts el proper 20 de setembre

La Garrotxa | 09-09-2021 | 10:07



Sant Joan les Fonts acull una jornada d'innovació comercial el proper 20 de setembre

Objectius:

Crear processos que ajudin al comerç a detectar i crear oportunitats, nous serveis, productes o formats. L'objectiu és entendre què necessita i quins problemes té el client de proximitat i que cada negoci trobi com el seu producte o servei pot ser una solució. Treballarem amb sistemes proactius per tal de promoure la innovació en l'ADN del negoci.

Places:

Nombre de places presencials: 20 Nombre de places en línia: Il·limitat.

Preu:

Formació gratuïta per als assistents.
Aquesta actuació és una iniciativa de les Cambres de Comerç i compta amb el suport i finançament de la "Secretaria de Estado de Comercio" i els fons FEDER en el marc del "Programa de Apoyo al Comercio Minorista 2021".

Lloc de celebració:

Presencial: Sala de Plens, Ajuntament de Sant Joan les Fonts Carretera d'Olot, 32 de Sant Joan les Fonts

En línia (un cop realitzada la inscripció al web, i abans de la jornada, es facilitarà l'enllaç per a la connexió a la plataforma ZOOM).

Data i horari:

Dimecres 22 de setembre de 2021 De 14:30 h a 16:30 h

Inscripcions al web:

jornades.feslabossa.cat

Més informació:

Telèfon i WhatsApp: 972 41 85 38
Correu electrònic: feslabossa@cambragirona.org

Temari:

Innovar per atraure el client de proximitat implica observar, revisar i connectar amb un nou client que hem d'entendre per tal d'oferir-li els nostres productes o serveis com a una solució, en el moment que som capaços de cobrir les seves noves necessitats no només vendrem més, sinó que projectarem una imatge actual i atractiva que promourà que tornin i ens recomanin.

Interioritzar en el dia a dia del negoci els processos de la innovació és un procés de millora constant que obliga el negoci a estar molt més present i connectat amb el seu client.

Fase 1: Resetejem els nostres sistemes de creences en vers les necessitats del client, així com accions que anem fent i la seva efectivitat.
Fase 2: Reconnectem, posarem l'atenció en com és el client a qui volem arribar i sobretot què necessita a l'hora de comprar, com compra i com consumeix.

Fase 3: Reiniciem, a partir de la informació que descartem o validem dels processos anteriors definirem accions noves i concretes encaminades a crear nous productes o serveis que ens ajudin a satisfer i sorprendre el nostre client. Per últim, crearem sistemes de seguiment, revisió i millora per interioritzar en el circuit del dia a dia un procés de millora constant.

Ponent:

Ada Pulido Capdevila

Diplomada en Ciències Empresarials i especialitzada en l'àmbit de la gestió comercial i el màrqueting. Es troba orientada al màrqueting de proximitat, mitjançant la realització de tasques d'acompanyament i desenvolupament d'accions comercials en l'àmbit del comerç urbà, a on ha realitzat una intensa activitat en la implementació d'accions de millora de la comercialització i la imatge d'aquest tipus de negoci, i en sectors tan diversos com l'equipament de la persona, complements, alimentació, etc.