



# SOBREVIU A LA DIGITALITZACIÓ DEL TEU COMERÇ

Ferramentes i recursos per a un **nou model de comerç** en internet



## OBJECTIU

Orientar la transformació Digital del Comerç Físic i treballar en la concepció del nou model de negoci particular de cada una de les persones assistents.

**En finalitzar el curs, cada assistent hi haurà dissenyat el seu nou model de comerç i disposarà de les ferramentes adequades per a posar-ho en pràctica.**

## METODOLOGIA

La metodologia didàctica és oberta i participativa, alternant la transmissió dels **conceptes necessaris** en la creació de qualsevol model de negoci, amb **exercicis pràctics i tallers de treball** que ajuden a assimilar els conceptes i permeten l'aplicació pràctica i real dels coneixements adquirits.

- 1) **Conceptes:** Donar una visió actual de la situació del comerç físic i les diferents línies d'evolució que estan aconseguint resultats positius en l'adaptació als nous hàbits de compra del consumidor..
- 2) **Exercicis:** Motivar una actitud disruptiva per a obrir la ment a noves formes de fer comerç.
- 3) **Taller:** Mostrar i treballar una metodologia orientada a provocar l'evolució del comerç recolzada en ferramentes digitals.
- 4) **Retail Tour:** Visitar 3 o 4 comerços a València que complisquen amb alguna de les tendències evolutives que tractem en el programa.

## CRONOLOGIA

Comencem per Desbloquejar-nos, Passem a analitzar la situació de partida i veure les possibles vies de desenrotllament del meu comerç físic, fem un salt al Comerç Digital i tornem al Físic per a digitalitzar-ho i aconseguir una proposta de valor completa.

## DIRIGIT

Proposta dirigida al comerç local, xicotetes empreses i persones que necessiten crear o ampliar els seus canals de venda, emprendre o mostrar els seus productes i servicis a través d'internet i la digitalització del punt físic.

### **LLOC I HORARI:**

IDEA Ronda d'Algemesí, 4 - 46600- Alzira

Horari: De 14 h a 17 h

### **PROGRAMA:**

#### **1- Presentació de la formació -introducció a l'Evolució - 14/5/2019**

- A què hem vingut: Abans de començar cal conèixer les expectatives. És important compartir els motius que els ha portat a inscriure's i que entenguen que treballaran en equip, ja que la unió dels coneixements ens va a fer més forts independentment del sector. Comerç és comerç.
- Tècniques de desbloqueig i inspiració: Els van a fer falta per a aprofitar al màxim el programa.

Impartix: Manuel Zaplana Llinares y Javier Sancho Boils

#### **2- Claus de l'Evolució del Comerç - 16/5/2019**

- Repassar com ha evolucionat el comerç, des de les botigues més tradicionals fins als conceptes més tecnològics. Identificar quins han sigut els eixos fonamentals d'aquesta evolució, eixos que hui permeten la diferenciació estratègica i provoquen l'elecció del consumidor més enllà del factor preu.
- Que tinc per a oferir que no oferisca ja la competència?
- Situació Actual del Comerç Físic i Online.
- Segmentació del Públic Objectiu.
- Connectar Emocionalment Marca i Públic.
- Posicionament.

Impartix: Manuel Zaplana Llinares

#### **3- Taller pràctic. "Com Evolucionar Un Comerç" - 21/5/2019**

- Primera part de Sessió de Treball per a aprendre a desenrotllar una estratègia de posicionament de diferenciació i a aplicar-la en el comerç. Identifica el públic objectiu més enllà de la segmentació tradicional i connecta.

Impartix: Manuel Zaplana Llinares

#### **4- Taller teòric-pràctic. La imatge en internet, Fotografia millor per a vendre més – 23/5/2019**

- La importància de la imatge.
- La imatge en el comerç.
- El meu client ideal.
- Fotografia de producte.
- Fotografia promocional.
- Fotografia i disseny amb mòbil i Tablet.
- El poder de les xarxes socials.
- Demà comence. Que faig?

Impartix: Javier Sancho Boils

#### **5- Taller pràctic Com Evolucionar El meu Comerç II– 28/5/2019**

- Segona part de Sessió de Treball per a aprendre a desenvolupar una estratègia de posicionament de diferenciació i a aplicar-la en el comerç. Identifica el públic objectiu més enllà de la segmentació tradicional i connecta.

Impartix: Manuel Zaplana Llinares

#### **6- Comunicació Digital (RRSS, SEO, PPC,...) – 29/5/2019**

- Utilitats d'Internet en el Comerç.
- Xarxes Socials, Google i Marketplaces.
- Vendre.
- Posicionar Marca.
- Generar Tràfic Físic.
- Relació amb Clients.

Impartix: Carolina de la fuente

#### **7- Taller pràctic de Comunicació presencial - 30/5/2019**

- Tècniques per al desenrotllament personal i professional a través de les arts escèniques.
- Parlar en públic.

Impartix: Toni Saurina

#### **8- Digitalitzar un Espai Físic - 4/6/2019**

- Conèixer la tecnologia que ja s'aplica al comerç.
- De l'ON a l'OFF.
- Concepte PHYGITAL
- Consumidor OMNISCANAL
- otiga per a vendre o oferir noves Experiències de Compra?
- Dissenyar la Botiga del Present (i del Futur)

Ferramentes Digitals en el Punt del Venda.

Impartix: Miguel Lozano

#### **9- Comerç Digital - Pàgina WEB - Botiga Online– 5/6/2019**

- Dissenya el teu projecte online.
- Opcions per a crear la meua pàgina web.
- Domini i allotjament web.
- Com hauria de ser la meua pàgina web.
- Que vendre en internet.
- E-commerce.

Impartix: Javier Sancho Boils

#### **10- Retail Tour -6/6/2019**

- El millor és veure com altres ho fan. Visita guiada a comerços adaptats als hàbits de compra dels seus clients..

Impartix: Vanessa Giner

#### **11- Sessió de Tancament - Presentacions i conclusions – 11/6/2019**

Impartix: Javier Sancho Boils y Manuel Zaplana Llinares

Indicadors de Control. Desenrotllar elements de mesurament en el comerç físic que permeten valorar l'efecte de les accions i identificar àrees de millora. Consisteix en com replicar els mesuraments Analítics en el comerç físic

Impartix:



## Manuel Zaplana Llinares

[Brandingandretail.com](http://Brandingandretail.com)

Expert en Màrqueting i Distribució.

S'inicia en 1991 en l'empresa de la seua família dedicada a la venda al major i detall de, moda, merceria, randes i brodats..

En 1998 i després dels seus estudis de màrqueting i gestió comercial en ESIC València, entra a formar part del grup VIDAL EUROPA on exerceix funcions de direcció de màrqueting i desenrotllament de nous negocis.

Durant aquest període treballa dirigint nombrosos llançaments de marques, productes i franquícies. A més, col·labora amb grans cadenes de distribució desenrotllant projectes d'implantació de categories.

En 2012 comença a realitzar consultoria i formació, dirigint el primer màster en retail de la Comunitat Valenciana.

Hui, junt amb Miguel Lozano, assessora empreses des de BRANDING&RETAIL i dirigeix el Màster i Postgrau Expert en Retail de la Universitat Europea de València (UEV) .



## Javier Sancho Boils

[andanasolutions.com](http://andanasolutions.com)

[javiersanchoboils.com](http://javiersanchoboils.com)

Dissenyador web, fotògraf i docent.

Creador d'ANDANASolutions.com, on proporciona solucions integrals a empreses o emprenedors que necessiten una presència en la xarxa de qualitat i garanties: Pàgina web, e-commerce, fotografia i formació..

Especialitzat a crear pàgines web rendibles, els projectes en què col·labora milloren la seua imatge digital i augmenten el seu posicionament online.

Imparteix cursos de fotografia digital i analògica en andanafoto.com, espai online i presencial per a la creativitat, la fotografia i l'ús de la fotografia com a ferramenta de desenvolupament personal.

Autor del llibre "Fotografia millor per a vendre més, crea imatges de qualitat per a la teua botiga digital i xarxes socials."

Professor en e-commerce en el postgrau "EXPERT EN RETAIL I GESTIÓ DEL PUNT DE VENDA" de la Universitat Europea de València.

Membre de l'Associació Nacional per a l'Ensenyança de la Fotografia (ANEF) , entitat que promou la investigació i intercanvi d'experiències innovadores.



## Carolina de la Fuente

[adecomsoluciones.com](http://adecomsoluciones.com)

Cofundadora i Directora de la delegació de València de l'empresa de màrqueting online Adecom Soluciones.

Llicenciada en Investigació i Tècniques de Mercat i Màster en Direcció i Gestió de Projectes.

Docent i capacitadora de Màrqueting 360º. Des del 2010 compagina la consultaria de projectes de màrqueting online amb la formació pràctica a departaments comercials i comerços que necessiten tindre posicionament i visibilitat en internet.

El que més em motiva del meu treball és veure créixer als meus clients mes a mes comercialment. Veure evolucionar i millorar junts dia a dia és una gran satisfacció per a mi.





## Miguel Lozano

huuun.com

Dissenyador d'Espais Comercials.

Director Creatiu i fundador de HUUUN {Retail Loves Us}, estudi valencià especialitzat en disseny d'espais comercials: botigues físiques, popups, shopinshops, franquícies, showrooms, etc.

Amb experiència prèvia en multinacionals retail com BURBERRY, MONTBLANC i SWAROVSKI sent responsable dels projectes d'implantació de marca en el punt de venda.

Soci fundador junt amb Manuel Zaplana de l'agència de màrqueting Branding&Retail [www.brandingandretail.com](http://www.brandingandretail.com).

Codirector i professor del Postgrau Expert en Retail per la Universitat Europea de València.



## Toni Saurina

[tonisaurina.com](http://tonisaurina.com)

Actor multidisciplinari. Diplomant en Art dramàtic, cinematografia i cant.

Ha treballat en nombrosos musicals, teatres i programes d'entreteniment amb més de 2.000 funcions a l'esquena en els millors teatres de la geografia espanyola.

Director i fundador de "Toni Saurina Estudio". Projectes docents dedicats al desenvolupament artístic, personal i professional a través de les Arts escèniques.

Destaca el seu interès en el món de la televisió com a actor, cantant, comunicador i coach artístic, així com per les seues produccions pròpies teatrals i musicals.



## Vanessa Giner

huuun.com

### Dissenyadora d'interiors

Provinc de "la Mancha" d'un poblet d'Albacete, Munera. Des de xicoteta sempre em vaig sentir atreta per tot allò que s'ha relacionat amb el color, naturalesa, les manualitats pintar i dibuixar. A l'acabar batxiller, volia continuar desenrotllant la meua part creativa, però vaig decidir enfocar-la en un sector concret que em cridava l'atenció i a banda m'ajudaria a trobar eixides en el mercat laboral: el disseny, per això em llance a fer un cicle superior de Projectes i direcció d'Obres de decoració.

Una vegada ho vaig acabar, vaig sentir la necessitat de seguir la meua formació a València, on realitze el grau de disseny d'interiors, i on des de fa 4 anys compartisc la meua activitat professional en l'estudi huuun, experts en el món retail.

Si haguera de definir-me, diria que sóc una persona que adora els reptes i no es rendeix fàcilment, molt detallista, em considere una persona a qui li agrada escoltar als altres, compartir aficions; sóc partidària de tindre una vida healthy practicar esport i menjar bé; m'encanta la meua professió així com estar a la última en tendències; i no podia acabar sense afirmar que com a la majoria m'atrau viatjar i gaudir coneixent altres cultures, països, ciutats o persones.

En l'àmbit de l'interiorisme diria que sóc una interiorista lluitadora i inconformista, m'agrada masegar-me el cervell a la cerca de generar "sorpresa" en les persones, i que ens trobem coses diferents en el nostre dia a dia, supermercat, botiga, carrer,... m'agrada trencar les rutines i eixir del convencional, sempre que es puga. Adore els canvis, i adaptar-me a les noves formes de vida, en el personal i en el professional (transport, materials, reciclatge, compra online, etc.

## Coordinació y contacte

# DA

ANDANAsolutions.com

Javier Sancho Boils

[hola@javersanchoboils.com](mailto:hola@javersanchoboils.com)

667 274 236

### Algunas formaciones impartidas

