

TEIÀ APPORTA

El comerç local de proximitat, gestionat majoritàriament per petites empreses tradicionals, viu un moment clau davant el sorgiment del comerç electrònic i de perfils de consumidors que prenen les seves decisions de compra a través de les pantalles en lloc de als establiments. Ser conscients de la necessitat d'estar en nous mercats digitals és complicat pel comerciant tradicional, acostumat a treballar amb el seu client una fidelització cara a cara. Encara i així, cada cop veiem més petits comerços amb webs atractives i molts d'ells s'estan iniciant en la venda online o en les aplicacions. És una nova dimensió que no ha de traïr l'esperit de proximitat sinó augmentar el nombre i tipus de clients amb un nou canal de venda.

El comerç local no té la mateixa capacitat d'invertir en màrqueting que una gran cadena, però a la fi busca al mateix client. A més, la forma de comprar està canviant, els horaris fan difícil competir i les recomanacions en xarxes socials són cada cop més a l'alça.

Per això presentem aquets projecte que ha de permetre a l'Ajuntament aquesta tasca d'acceleració, recolzant el comerç local i la difusió dels projectes innovadors i amb recorregut oferint cobertures que d'altre manera suposarien uns costos molt elevats pels petits negocis del poble de manera individual.

Parlem de crear una App de comerç electrònic per tot el comerç del poble, que fidelitzi als clients, que ajudi a consolidar una imatge, que inclogui accés a tota la informació dels comerços, serveis d'entrega a domicili, cercador per productes, pagament online i xat per parlar amb els professionals, cupons de descompte, ofertes setmanals, així com convocatòria d'esdeveniments, sortejos o possibilitat de valorar i recomanar, etc centrant-nos en primer lloc en l'alimentació, doncs la impulsem des de l'Associació de paradistes del Mercat Municipal, però afegint ferreteria, farmàcia,... és un projecte per tot el comerç local.

Sabent que les quotes de mercat del petit comerciant han baixat, per la crisi i pels canvis d'hàbits de consum, però tenint clar, com explicarem a l'apartat de beneficis socials, que hi ha clients que valoren la autenticitat, allò que és diferent, la qualitat del petit comerç i que la compra a les grans superfícies, els sembla una pèrdua d'identitat. Hem de recolzar doncs el comerç de proximitat a perdurar com l'alternativa del patró de compra i ajudar-los a obrir noves vies de comunicació.

Engagar aquest projecte sense preveure una formació seria abocar-lo al fracàs. Un cop posat en marxa, haurem de donar-los suport. Els recursos del petit comerciant són escassos i no els podem deixar sols sense formació. Cercarem altres partners en aquest sentit, com els cursos de la diputació, cambres de comerç,...

L'Ajuntament només guanya, no és un risc incontrolat sinó que el que presentem és una idea provada, que funciona a d'altres indrets del territori i prou estesa com per aprendre i per perfeccionar-la eliminant aquells errors comesos pels més innovadors. Com podreu observar al projecte econòmic, a l'Ajuntament

demanem inverteixi en la plataforma i s'ha desenvolupat un pla financer per assumir les despeses des de els propis comerciants.

El concepte de comerç de proximitat ha pres força de nou els últims anys convertint-se en una eina de canvi en las tendències de consum. És un element clau per a potenciar el desenvolupament local. Un dels beneficis de comprar a les botigues del poble és la reducció dels nivells de contaminació. No només afecta a les despeses de desplaçament, sinó que també redueix els costos ambientals de tot el procés; des de la producció fins a la venda. Per altre banda, els productes de proximitat contribueixen a mantenir els llocs de treball del nostre entorn, potenciant l'economia local i impulsant el mercat laboral. Però tampoc hem de passar per alt el gran impuls que exerceixen aquests tipus de negoci a la cohesió social entre veïns. Els comerços locals són dinamitzadors dels barris, fomenten la vida al carrer i la interacció entre els compradors i comerciants.

Per últim, es tracta d'un comerç amb una alta capacitat d'especialització. Facilita el procés de compra i la presa de decisions dels compradors gracies al coneixement dels productes en un nivell molt superior al dels grans comerços. Recolzar dons el comerç local és recolzar el desenvolupament local, la millora ambiental, mantenir llocs de treball, mantenir en definitiva la vida del poble. Un altre benefici d'aquesta iniciativa és la de facilitar la incorporació de la gent més jove que a través de la tecnologia s'interessin pel comerç de proximitat, però parlant el seu idioma.

També es facilita la conciliació en evitar, per aquells que ho necessitin, els desplaçament al punt de venda, podent fer la compra des de casa, la feina,... la dificultat d'horaris, el no voler dedicar el dia lliure a la compra,... ha fet néixer la necessitat d'oferir alternatives de venda.

Per últim, i no menys important, ajudaria a aquells veïns que, de forma temporal o definitiva, han vist la seva mobilitat reduïda.