

I TALLER D'INNOVACIÓ COMERCIAL

"Actualitza el teu comerç en l'era digital"
Solucions efectives i reals

Dirigit a

Propietaris i treballadors de comerços i negocis, empresaris, estudiants i qualsevol persona interessada.

Quan

Dimecres 6 de novembre de 2019

Horari: de 9:00 a 13:30 h

On

Cambra de Comerç, Indústria, Serveis i Navegació de Castelló

Av. Germans Bou, 79

www.camaracastellon.com

INSCRIPCIÓ GRATUÏTA

Places limitades per ordre d'inscripció en:

https://www.camaracastellon.com/es/jornadas/jornadas/E19_0037

MÉS INFORMACIÓ

Rosa Sanahuja: rosa@camaracastellon.com / 617 308 275



I TALLER D'INNOVACIÓ COMERCIAL

"Actualitza el teu comerç en l'era digital"
Solucions efectives i reals

6 de novembre de 2019

Organitza:



I TALLER D'INNOVACIÓ COMERCIAL

“Actualitza el teu comerç en l'era digital”
Solucions efectives i reals

Objectius

L'era digital està qüestionant el paper de la tenda física. La facilitat per a accedir a qualsevol producte i servei des de qualsevol dispositiu està forçant la tenda física a generar un valor diferencial enfront dels operadors en línia.

L'objectiu principal d'aquest taller és el de proporcionar al comerciant les ferramentes que li permeten orientar les seues estratègies cap a la creació d'experiències valuoses per al seu públic objectiu.

Per a això, els continguts del taller estaran orientats a aconseguir les fites següents:


- **Comprendre** les motivacions del consumidor actual.
- Entendre la importància de **l'experiència de client** per a connectar amb el client i mantindre la seua fidelitat.
- Conèixer els elements bàsics de **l'experiència de compra** en les seues tendes i aprendre a millorar-los.
- Definir els **aspectes de millora** de la seua experiència de compra que més impactaran en el seu negoci.
- Elaborar un xicotet pla d'acció per a aplicar les **millors claus** de manera estratègica.

 09:30 h. - 11:00 h. **Ponència**

Analitzarem...

- Per a què anar a una tenda.
- Què és l'experiència de client.
- Per què ha de canviar el seu negoci.
- Per què la seua estratègia ha de ser diferent.
- Com dissenyar l'experiència.
- Com fer creïble la promesa.

 11:00 h. - 11:30 h. **Pausa café**

 11:30 h. - 13:30 h. **Taller + solucions**

Veurem i resoldrem....

- Diagnòstic de problemes en tenda.
- Definició de client ideal.
- Definició de proposta de valor.
- Personalitat de marca.
- Millora de l'experiència.
- Pla d'acció.
- Com fer creïble la promesa.

Celestino Martínez

Celestino Martínez és director i consultor en Actualiza Retail i *project manager* en Flow the retail partner. Amb més de 20 anys d'experiència en el món del *retail*, està especialitzat en màrqueting experiencial.

Com a consultor treballa amb institucions i universitats en programes de formació i projectes d'actualització del comerç.

És autor de diversos llibres com “Cien comercios vascos con los que aprender”, i dirigeix i presenta el podcast Actualiza Retail.

També és requerit com a conferenciant i divulgador tant per a esdeveniments professionals com per mitjans de comunicació.

