Programa de consultorías para el comercio de proximidad 2024

Cámara Murcia

Región de Murcia

Planes de Mejora Comercial (PMC)

Un PMC se basa en la aplicación de un programa individualizado para cada establecimiento, centrado en alguna de las diferentes áreas fundamentales en el desarrollo de la actividad del comercio minorista.

A. Económica-financiera.
B. Comunicación.
C. Superficie de ventas.
E. Habilidades transversales.

La operativa del PMC consiste en la asistencia técnica en el comercio por un profesional especialista con el objetivo realizar un plan de acción tutelado, poniendo en marcha las técnicas y estrategias que mejoren la posición competitiva del establecimiento y dando como resultado el incremento en ventas, rentabilidad y satisfacción de los clientes.

Los PMC se desarrollan a través de un cronograma de procesos, dividido en cuatro fases secuenciales, para establecer un criterio de actuación a nivel técnico y estratégico en el cual basarnos en función de una planificación en un tiempo determinado, a fin de alcanzar los objetivos propuestos. En dichas fases, se plantean los siguientes trabajos a realizar:

1. Valoración y análisis inicial.
2. Plan de acción.
3. Desarrollo plan.
4. Valoración y análisis final.

Planes definidos.

A. Económico-financiero.

1. Plan de tesorería e informe para negociación bancaria.

B. Comunicación.

2. Publicidad efectiva en Facebook e Instagram.
3. Combina de manera efectiva el email con WhatsApp para tus campañas de marketing.
4. Crea tu marca en TikTok e Instagram.
5. Crea tu tienda online con Shopify.
6. Cómo crear contenido de calidad para Redes Sociales.
7. Aprende a utilizar el CANVA para tus diseños en RRSS.
8. Acciones de marketing asequibles a todos los bolsillos.
9. Comunicación creativa para tiendas de barrio.
10. Fotografía con Smartphone para redes sociales.
11. Vídeos con Smartphone para redes sociales.

C. Optimización del Punto de Venta.

12. Escaparatismo y visual merchandising.
13. Despierta emociones en tus clientes a través del interiorismo
14. Haz de tu tienda un espacio de referencia.

D. Habilidades transversales.

15. Por qué no vienen más clientes. Consigue más visibilidad.
16. Redefine tus objetivos. Sintoniza tu comercio.
17. La asertividad como herramienta de fluidez.
18. Click! Conecta con el cambio.
19. Gestión de la adversidad.
20. Convierte el estrés en un factor positivo.
21. Gestiona tu tiempo de manera eficiente.
22. Dinamiza tu comercio a través de la creatividad.
23. Aprende a gestionar tu lenguaje no verbal.

1. **Plan de tesorería e informe para entidad bancaria.**

Objetivo: establecer las necesidades reales de tesorería del comercio en función de su situación actual y sus previsiones de futuro.

Recurso proporcionado: informe en formato adecuado para entregar a instituciones y entidades de crédito. Tutela y acompañamiento en primeras visitas.

Consultora: Irene Lozano Piñero.

2. **Publicidad efectiva en Facebook e Instagram.**

Objetivo: dar a conocer las distintas opciones que la herramienta publicitaria de Facebook e Instagram ofrece para realizar la publicidad más adecuada para el comercio (tanto en cuanto al objetivo de la campaña como para la selección de la audiencia).

Recurso proporcionado: elaboración de briefing y acompañamiento y aclaración de dudas durante la creación de las campañas.

Consultora: Aquere Social Media (Mar Rodríguez y Ana Belén López).

3. **Combina de manera efectiva el email con WhatsApp para tus campañas de marketing.**

Objetivo: aprovechar mejor los recursos digitales a nuestro alcance para ofrecer venta cruzada a nuestros clientes puede generar ingresos adicionales.

Recurso proporcionado: elaboración de briefing y acompañamiento y aclaración de dudas durante la creación de las campañas.

Consultora: Aquere Social Media (Mar Rodríguez y Ana Belén López).

4. Crea tu marca en TikTok e Instagram.

Objetivo: Dar a conocer la forma más efectiva de crear contenido para TikTok e Instagram, así como la creación de campañas y audiencias en las herramientas publicitarias de estas redes

Recurso proporcionado: elaboración conjunta de contenidos y campañas publicitarias orientados a la creación de marca.

Consultora: Presentación Carpe.

5. Crea tu tienda online con Shopify.

Objetivo: dotar al comercio de una tienda online básica y económica (pago variable según su utilización) para la venta de sus productos.

Recurso proporcionado: configuración de las funcionalidades básicas de la tienda y formación para la incorporación de prestaciones más avanzadas.

Consultora: Presentación Carpe.

6. Cómo crear contenido de calidad para redes sociales.

Objetivo: otar al comercio de herramientas y consejos prácticos para la creación del contenido en los formatos más adecuados para el cumplimiento de objetivos.

Recurso proporcionado: elaboración de varios contenidos como parte de la formación práctica y aclaración de dudas en los contenidos que elabore el comercio.

Consultora: Presentación Carpe.

7. Aprende a utilizar el CANVA para tus diseños en redes sociales.

Objetivo: introducción al manejo de la plataforma de diseño gráfico más popular de los últimos años, proporcionando los conocimientos necesarios para una posterior utilización autónoma de la misma.

Recurso proporcionado: apertura de cuenta y tutorización en la creación de diferentes piezas.

Consultora: Aquere Social Media (Mar Rodríguez y Ana Belén López).

8. Acciones de marketing asequibles a todos los bolsillos.

Objetivo: trabajar una estrategia de marketing, estudiando tus segmentos más rentables, descubriendo otros potenciales y posicionando tu negocio, haciendo uso de herramientas low cost.

Recurso proporcionado: Informe autodiagnóstico de mejora, guía de acciones a realizar y ejemplos personalizados.

Consultora: Aquere Social Media (Mar Rodríguez y Ana Belén López).

9. Comunicación creativa para tiendas de barrio.

Objetivo: analizar de manera práctica recursos que contribuyan a mejorar la comunicación para conseguir un mayor posicionamiento on y offline.

Recurso proporcionado: Informe autodiagnóstico de mejora, guía de acciones a realizar y ejemplos personalizados.

Consultoras: Pilar Larrotcha y Sonia de la Iglesia.

10. Fotografía parar redes sociales con tu smartphone.

Objetivo: Conseguir fotografías de calidad para nuestras redes sociales, desde la preproducción y desarrollo de ideas, hasta la captación de imágenes y edición, todo ello desde nuestro Smartphone.

Recursos proporcionados: Asesoramiento integral para la ejecución de fotografías publicitarias y su publicación en redes sociales, centrándonos principalmente en la utilización nuestro móvil como cámara de fotos y editor de imágenes.

Consultor: Txete García

11. Vídeos para redes sociales con tu smartphone.

Objetivo: Aprender a utilizar nuestro smartphone como cámara de video, para realizar piezas audiovisuales de calidad, y generar todo tipo de contenidos para nuestro negocio. Organizar la preproducción e idea de nuestro video, rodaje de la pieza audiovisual, edición y subida de nuestro archivo a las redes sociales.

Recursos proporcionados: Tutorización y realización de varias piezas audiovisuales, desde la idea hasta la salida del archivo.

Consultor: Txete García

12. Escaparatismo y visual merchandising.

Objetivo: Optimización del espacio dedicado al escaparate, enfocando la estrategia en el mensaje y atracción comercial que debe ejercer el mismo.

Recursos proporcionados: diseño y asistencia en la producción de uno de los escaparates con los que cuente el establecimiento (no se incluyen materiales).

Consultora: Helia de San Nicolás.

13. Despierta emociones en tus clientes a través del interiorismo.

Objetivo: creación de atmósferas emocionales en el establecimiento, a través de la psicología del color y el buen uso de la iluminación y el mobiliario.

Recursos proporcionados: Informe de valoración con detalle del estado actual y propuestas de mejora.

Consultora: Helia de San Nicolás.

14. Haz de tu tienda un espacio de referencia.

Objetivo: Analizar las claves que puedan hacer que tu comercio se consolide y posicione óptimamente.

Recursos proporcionados: Informe autodiagnóstico de mejora, guía de acciones a realizar y ejemplos personalizados.

Consultoras: Pilar Larrotcha y Sonia de la Iglesia.

15. Por qué no vienen más clientes. Consigue más visibilidad.

Objetivo: Redefinir tu negocio, sacando a la luz aquellas potencialidades no utilizadas que pudieran satisfacer necesidades de tu público objetivo.

Recursos proporcionados: informe de valoración de situación de partida, propuestas de mejora y pautas a seguir en el futuro.

Consultora: María Martínez Azorín.

16. Redefine tus objetivos. Sintoniza tu comercio.

Objetivo: Fijar objetivos equilibrados y alcanzables que nos permitan seguir creciendo sin generar frustración ni desmotivarnos.

Recursos proporcionados: análisis de la realidad del comercio y planteamiento de plan de acción con objetivos ajustados.

Consultora: María Martínez Azorín.

17. La asertividad como herramienta de fluidez.

Objetivo: Dotar de herramientas para gestionar la comunicación asertiva con los distintos agentes que intervienen en el día a día dentro del comercio.
Recursos proporcionados: informe de valoración de situación de partida, propuestas de mejora y pautas a seguir en el futuro.
Consultora: María Martínez Azorín.

18. Click! Conecta con el cambio.

Objetivo: Buscar los incentivos adecuados dentro de nuestra actividad, proporcionando un mayor aprovechamiento del tiempo y mejora sustancial en las condiciones de trabajo.

Recursos proporcionados: análisis de la realidad cotidiana del comercio y propuesta de nuevos puntos de partida sobre los que desarrollar estrategias.

Consultora: María Martínez Azorín.

19. Gestión de la adversidad.

Objetivo: Aplicación de la inteligencia emocional en situaciones adversas con el fin de efectuar una gestión de los diferentes escenarios que nos permita evolucionar hacia una mejora continua.

Recursos proporcionados: informe de valoración de situación de partida, propuestas de mejora y pautas a seguir en el futuro.

Consultora: Montse Pereira.

20. Convierte el estrés en un factor positivo.

Objetivo: prevenir y aprender técnicas para gestionar y solucionar el estrés individual y del equipo, aprovechando la parte positiva del mismo para una mayor eficacia en la gestión del negocio.

Recursos proporcionados: informe de valoración de situación de partida, propuestas de mejora y pautas a seguir en el futuro.

Consultora: Montse Pereira.

21. Gestiona tu tiempo de manera eficiente.

Objetivo: identificar a los ladrones de tiempo en el trabajo, planteando alternativas de funcionamiento que nos permita aproximarnos a la mayor optimización de tareas posible.

Recursos proporcionados: informe de valoración de situación de partida, propuestas de mejora y pautas a seguir en el futuro.

Consultora: Montse Pereira.

22. Dinamiza tu comercio a través de la creatividad.

Objetivo: Inculcar nuevas formas de pensar que potencien el éxito en la venta y captación de clientes a través de la metodología Design Thinking.

Recursos proporcionados: Desarrollo estratégico creativo y práctico, basado en un plan de acción adaptado a las necesidades del comercio.

Consultora: Montse Pereira.

23. Lenguaje no verbal en tus relaciones con el cliente.

Objetivo: Trabajar de los gestos, posturas o formas de hablar en nuestra manera de comunicarnos.

Recursos proporcionados: informe de valoración de situación de partida, propuestas de mejora y pautas a seguir en el futuro.

Consultora: Raquel Aullón.

Consultores

Irene Lozano Piñero: Licenciada en Administración y Dirección de empresas, Diplomada en Ciencias Empresariales, Experta en Logística por la ENAE, Máster MBA Y Máster en Formación del Profesorado. Consultora y asesora laboral, fiscal y contable. Profesora de los ciclos formativos de Administración y Finanzas y Gestión Administrativa en centros de titularidad pública de la CARM.

Presentación Carpe García: Fundadora de Semymas, Agencia de Marketing Digital desde la que durante los últimos nueve años ayuda a la mejora de su presencia online a pequeñas empresas. Con experiencia en formación y consultoría, y Google Partner en campañas de Publicidad de Pago por Clic y más de 20 años de experiencia en Marketing, con doble Licenciatura (en ADE y en Marketing) y Máster en Dirección de Marketing.

Mar Rodríguez: Directora de la Agencia de Marketing Online, Aquere Social Media, especialista en marketing para comercio minorista, profesora marketing en la Universidad de Murcia y consultora estratégica en Marketing y Canal digital. Licenciada en Periodismo, especialista en Marketing Online y Máster de Formación de Profesorado con la especialidad de Procesos y Medios de Comunicación.

Ana Belén López: Directora de la Agencia de Marketing Online, Aquere Social Media, especialista en marketing para comercio minorista, profesora de estrategia de marketing en la UMU, Licenciada en ADE, profesora de logística en FP, consultora estratégica de Marketing y Canal digital.

María Martínez Azorín: María M. Azorín, licenciada en pedagogía por la UMU, mediadora sociofamiliar y educativa, especialista en desarrollo del pensamiento divergente y creativo. Profesora de Servicios a la Comunidad en centros educativos de titularidad pública de la CARM. Coordinadora de "María M. Azorín. Pedagogía y orientación socio familiar, educativa y laboral"

Montse Pereira: Montse Pereira, Fundadora de la Consultora Motivación Dinámica, especializada el talento profesional, formación en soft skills y Coaching empresarial, con 20 años de experiencia trabajando con directivos y equipos a nivel nacional e internacional. Diplomada en RRHH por la UMU. Máster en PRL con especialista en gestión de Estrés para Alta dirección. Mediadora del TSJ y Coach certificada ICF. Experta analista Conductual en DISC.

Raquel Aullón: Licenciada en Ciencias de la información por la Universidad Complutense de Madrid y Experta en Arte Dramático Aplicado por la Universidad de Alicante. Ha pasado la mayor parte de su vida ligada a los medios de comunicación. En la actualidad es formadora de Oratoria y habilidades comunicativas para profesionales. Imparte clases de esta materia como colaboradora en las Universidades de Murcia, Cartagena y Alicante, además de otras instituciones públicas y privadas.

Helia de San Nicolás: Arquitecta y doctora en Composición Arquitectónica. Desde hace varios años imparte talleres de escaparatismo e interiorismo emocional. Ha colaborado en el Murcia Shops Forum (2020 y 2021), con Confecomerç (2021), en Retail Future (Valencia, 2022) y coordinado Reanimarte (2018), Música en la Vitrina (2019) y Murcia en la Vitrina (2021 y 2022) junto a la Cámara de Comercio de Murcia.

Pilar Larrotcha: Directora creativa y socia fundadora del Estudio Paparajote. Licenciada en CCEE y EE por la Universidad de Murcia, Técnico Superior en Dirección de Marketing por la Escuela de Negocios, Posgraduada en Diseño y Dirección de Arte en la Escuela Elisava de Barcelona (Universidad Pompeu Fabra). Cuenta con una trayectoria de más de 15 años de trabajo como creativa, gráfica y directora de arte. Especialista en creación y desarrollo de marcas, productos, así como en comunicación y dirección de arte de eventos tanto para pequeños clientes como para grandes empresas e instituciones.

Sonia de la Iglesia: Directora creativa y socia del Estudio Paparajote. Diplomada en gráfica publicitaria en la Escuela de Arte de Murcia, con una trayectoria de más de 10 años de trabajo como creativa, gráfica e ilustradora. Especialista en creación y desarrollo de marcas, productos, web y comunicación digital para pequeños clientes como para grandes empresas e instituciones.

Txete García: Realizó sus estudios de fotografía en la conocida Escuela de Estudios del Vídeo y la Imagen de Madrid. Comenzó su carrera profesional como fotógrafo de moda y publicidad junto a Gustavo Queipo, trabajando para importantes agencias publicitarias de la capital (Saatchi&Saatchi, McCan Ericson, TBWA, Publicis). Posteriormente, cambió su residencia al País Vasco, trabajando para distintas agencias publicitarias y siendo colaborador de varias revistas de deportes (Pedalier, Surfer Rule, Surf Europe). Actualmente, continúa su carrera trabajando para distintas firmas y agencias publicitarias de la Región y compaginando su actividad profesional con la impartición de cursos de imagen en distintos centros de formación de diversos puntos del territorio nacional.