



## Las mejores propuestas para reactivar el comercio de proximidad



### RETOS DEL COMERCIO URBANO:

- ✓ Presencia online efectiva y orientada a las ventas
- ✓ Movilización, huída de la inercia y el estancamiento
- ✓ Agrupación: “la unión hace la fuerza”
- ✓ Presión a los poderes municipales y autonómicos para una legislación a favor del comercio local
- ✓ Uso de técnicas usadas por los “grandes” del sector: marketing, promociones, oferta lúdica...



## SOLUCIONES PARA EL COMERCIO DE PROXIMIDAD:

- Potenciar la dinamización comercial asociativa, por ejemplo con la creación de **Centros Comerciales Abiertos** y ejes comerciales. Estas son áreas urbanas muy definidas con una alta concentración de comercios, a los que se deben sumar ofertas de restauración y ocio, así como facilidades para las compras (parking cercano y con tiquet gratuito al efectuar compras, zonas peatonales, propuestas de animación a pie de calle...).
- **Usar herramientas de geolocalización** (Google Local, Google Places, Foursquare, Yelp...) y geomarketing (apps móviles que informan de las ofertas vigentes en establecimientos cercanos). El futuro pasa por las consultas en los teléfonos móviles y es en ellos donde los comercios locales tienen unas posibilidades inmensas de hacer negocio
- **Programar actividades lúdicas**, ya sea con el sello de la asociación de comerciantes local (ferias de stocks, de tapas, ferias medievales...) o individualmente por parte de los comercios (talleres, degustaciones...). En este blog hemos hablado varias veces del gaming como técnica de venta.
- **Buscar la especialización y el nicho de mercado**. Todo el mundo sabe dónde ir a comprar marcas blancas, pero hay colectivos importantes que prefieren adquirir **productos frescos, ecológicos, artesanos o de una calidad excepcional**. Las bodegas especializadas, el comercio justo, la ropa y los complementos de pequeños diseñadores, el vintage, las manualidades, los cosméticos artesanales...
- **Impactar con una imagen corporativa atractiva**, con unos slogans directos y pegadizos, o con una mascota que ayude a la identificación de los compradores con la agrupación de comercio local.
- **Proteger económicamente al sector mediante subvenciones**, posiblemente ligadas a un impuesto a grandes superficies. Las razones no faltan: el tejido empresarial



local genera empleo de calidad, reinvierte los beneficios en la región, no deslocaliza, fomenta el consumo de productos de cercanía (agricultores y ganaderos), sus impuestos son mayores proporcionalmente a los de las grandes cadenas...

- **Regular horarios**, de modo que potencien las zonas turísticas y permitan una adecuada conciliación laboral – familiar en los demás casos, **sin promover enfrentamientos entre grandes cadenas y pequeños comerciantes por esta razón**. La política horaria debe estar claramente acotada, pero permitir un margen de flexibilidad pactado entre todos los implicados (vecinos, Ayuntamiento, comercios del sector turístico y los que no lo son).
- **Proteger los comercios históricos**. Frente a la amenaza del fin de los alquileres de renta antigua, los Ayuntamientos deberían legislar en favor de preservar edificios y negocios de interés social y cultural, como se hace en otros países.
- Fomentar la imagen de comercio unido mediante un **portal asociativo**, que puede ser incluso de tipo marketplace, con ofertas de sus asociados. La presencia en redes sociales con la intención de crear comunidad debe ser uno de los puntos fuertes.
- **Ofertas, ofertas y más ofertas**. El comercio urbano no puede dar la espalda al clamor más oído desde la ciudadanía: precios bajos y promociones. De nada sirven las campañas institucionales de apoyo, si los posibles compradores ven defraudadas sus expectativas con unos precios que no están dispuestos a pagar.

**Desde el Departamento de Consumo y Participación Ciudadana de Diputación de Córdoba, también apostamos por la **Adhesión al Sistema Arbitral de Consumo**, como estrategia para fomentar el pequeño comercio. Es un Sello de Confianza, Garantía y Calidad para sus clientes.**

Fuente: <http://comerciodeleganes.es/las-mejores-propuestas-para-reactivar-el-comercio-de-proximidad/>