



retailtour_barcelona (14_15_setembre_2009)

una experiència per millorar la competitivitat del negoci

PER QUÈ BARCELONA? _ EL RECORREGUT _ QUÈ OFERIM? _ QUI POT OPTAR? _ QUÈ APORTA? _ INSCRIPCIONS



El Retail Tour de Barcelona és un recorregut de dos dies pels millors comerços de la ciutat: una oportunitat per conèixer els conceptes comercials més innovadors de Barcelona amb l'objectiu d'aconseguir les eines adequades per millorar la competitivitat de les empreses del sector comercial.



PER QUÈ BARCELONA?

Barcelona és una ciutat de referència internacional, reconeguda per la creativitat i el disseny, així com pel seu estil jove i urbà. Amb zones comercials dinàmiques i diferenciades, es caracteritza perquè ofereix una experiència comercial intensa i diversa que permet extreure una visió global dels diversos models de negoci que conviuen amb èxit a la ciutat.



EL RECORREGUT

L'Eixample i el Barri Gòtic són les zones comercials més importants de la ciutat, dues destinacions obligades del Retail Tour Barcelona, en què es visiten les botigues més significatives i innovadores del passeig de Gràcia, la Rambla de Catalunya, l'avinguda Diagonal i el centre de la ciutat. En aquestes zones comercials trobem una oferta diversa que engloba botigues insígnia de marques i dissenyadors nacionals i internacionals, de gamma mitjana i de luxe, així com botigues especialitzades en tots els sectors, entre les quals destaquen les de moda i complements i les d'alimentació.

Per tal de completar la visió global que volem extreure del retail de la ciutat, la visita a la zona comercial del Born ens aporta una experiència diferent i original. Aquesta zona es caracteritza per punts de venda d'aire independent i amb una forta presència del disseny. Al Born hi trobem botigues de dissenyadors independents, galeries d'art, botigues estil de vida i restaurants.



QUÈ OFERIM?

- Jornada prèvia de treball sobre la innovació en el punt de venda.
- Suport tècnic per a la detecció dels conceptes comercials nous, el comportament del consumidor i les noves estratègies.
- Valoració i conclusions finals.



QUI POT OPTAR?

Empreses del sector del comerç i la distribució

- amb un punt de venda o més
- amb models de negoci consolidats
- amb voluntat de cercar solidesa en els models de negoci
- amb voluntat de créixer en format o dimensió



QUÈ APORTA?

El Retail Tour ajuda a crear un concepte de negoci més sòlid:

- Entendre la importància del concepte comercial i construir la marca d'aquest concepte.
- Apropiar-se més al producte i detectar les noves tendències i els nous hàbits del consumidor.
- Replantejar l'empresa des de diverses àrees i vessants, consensuar un únic concepte comercial i treballar-hi de manera conjunta.
- Adonar-se de la importància d'innovar i atrevir-se, i traslladar això a un concepte comercial notori i sòlid.
- Orientar-se més cap al client analitzant les seves necessitats i anticipant-s'hi.
- Detectar oportunitats de negoci fent tangibles els aspectes teòrics de la gestió de l'empresa comercial.



INFORMACIÓ I INSCRIPCIONS

Irene Cullerés

adreça electrònica iculleres@cambrabcn.org Telèfon 934 169 327 Places limitades