

INFOMERCATS

BUTLLETÍ INFORMATIU DELS MERCATS MUNICIPALS DE BARCELONA JULIOL DE 2014 • Nº 47



REMODELACIONS

El Mercat del Bon Pastor relleva Sants i Sant Martí

PÀGS. 4 i 5

OBERT AL FUTUR

Formació a mida per a comerciants

PÀG. 6



XARXES

Impulseu el vostre negoci a Internet

PÀG. 7



EDUCACIÓ

Mercats i el Barça s'alien

PÀG. 8



estima el teu
mercat

'SETMANA' D'ÈXIT

La Setmana Internacional dels Mercats ha tingut molt bona acollida per part de clients i comerciants

PÀG. 3



bcn.cat/somdemercat


Mercats de Barcelona

Ajuntament de
Barcelona



Som de Mercat!

UNA GRAN SETMANA PER ALS MERCATS

La Setmana Internacional dels Mercats va tancar les seves portes amb un balanç més que positiu. Un total de 26 mercats barcelonins i 8 més d'arreu de Catalunya van ser els artífexs de prop d'una vuitantena d'activitats en què no van faltar els ja populars Tasts de Nit, que s'han convertit en un esdeveniment gastronòmic que atreu moltíssims ciutadans per tastar productes de qualitat i descobrir els mercats on els poden comprar.

Una Setmana que va durar quinze dies i de la qual ens podem sentir ben orgullosos: hi ha hagut creativitat i una gran participació dels comerciants. Des de la mostra de mercats de Nou Barris fins al concurs de tapes de Sant Antoni, els tallers de cuina, la Festa del Comerç d'Horta, el mercat medieval a Sant Andreu i la fira Vintage als Encants. A aquesta aventura s'hi van unir Reus, Vilanova i la Geltrú, Vilafranca, Viladecans, Abrera, Santa Perpètua de Mogoda i Barberà del Vallès.

La campanya *Estima el teu mercat* ha estat una bona acció per a la promoció dels mercats i

La campanya 'Estima el teu mercat' ha estat una bona acció per a la promoció dels mercats i hem enfortit el valor d'una marca en alça: Mercats de Barcelona

hem enfortit el valor d'una marca en alça: Mercats de Barcelona. En això treballem des de l'administració i amb els comerciants, per definir les regles de joc dels mercats en l'horitzó de l'any 2025, de manera que siguin espais centrals de comerç alimentari reconeguts per tots els ciutadans i elements essencials en la vida de cada barri.

Treballem amb totes les eines i recursos de què disposem i, com diu la dita, de mica en mica s'omple la pica: a Sants hem redescobert l'espectacularitat de l'edifici del mercat, per dins i per fora, i entre tots hem contribuït a revitalitzar-lo, insuflant noves expectatives comercials a l'entorn del mercat; al Bon Pastor, justament ara dialoguem sobre com serà el nou mercat i tothom hi posa el seu gra de sorra: per exemple, màxima eficiència energètica i bones condicions d'accessibilitat per als clients, entre les qüestions més destacades. Només tenim unes imatges de com serà, però ja l'esperem amb candeletes. Les fotografies les podeu verure a les pàgines centrals. A Sant Martí li hem posat un nou vestit, una nova façana, i hem refet les àrees de logística i de

serveis al mercat, tot preparant l'estrena per al setembre. Les obres no han parat l'activitat comercial i el mercat torna a lluir a l'interior.

Modernitzar els mercats, fer-los competius, atraure nous clients són objectius que perseguim tots i ja fem accions per assolir-los. Però cal destacar altres petites iniciatives que també són eficaces: activitats per a la formació dels comerciants. Gràcies a Barcelona Activa i a la regidoria de Comerç, aquest any s'ha posat en marxa un pla fet a mida per als comerciants: Obert al Futur. S'hi ensenya des de plans de màrqueting fins com interpretar els comptes, sense oblidar la gran porta d'entrada de clients que ens ofereixen Internet i les xarxes socials en concret. Com podem donar visibilitat a la parada a través de les xarxes socials? Aquesta és una de les matèries. Per part nostra, com ja és habitual, l'Infomercats us ofereix uns quants consells per treure el màxim partit a la xarxa en benefici del vostre negoci, per exemple amb Facebook, que és el cas plantejat en aquesta ocasió: dedicació i pensar en el client. No podria ser d'una altra manera.



Raimond Blasi
Regidor de Comerç, Consum i Mercats
i president de l'Institut Municipal
de Mercats de Barcelona (IMMB)

CRÈDITS

Consell Rector Raimond Blasi (President), Sònia Recasens (Vicepresidenta), Gerard Ardanuy, Mercè Homs, Jordi Martí, Sara Jaurrieta, Xavier Mulleras, Isabel Ribas, Joan Laporta, Jordi Joly, Jordi Bailach, Bernat Morales, Salvador Domínguez, Alejandro Goñi, Faustino Mora, Joan Estapé, Josep Lluís Gil, Toni Díaz, Lluís Orri, Jordi Torrades (Gerent), Manel Armengol (Secretari), Antonio Muñoz (Interventor).

Comitè de Direcció Jordi Torrades (Gerent), Francisco Collados (Director d'Administració General), Manel Armengol (Cap del Departament Jurídic), Pere X. Sirvent (Director de Mercats i Projectes Estratègics), Ferran Fernández (Director d'Obres i Manteniment), Genís Arnàs (Cap del Departament de Mercats), Òscar Martín (Cap d'Anàlisi i Estratègia), Núria Costa (Cap del Departament de Comunicació) **Edita** Departament de Comunicació de l'Institut Municipal de Mercats de Barcelona **Coordinació de continguts i textos** Joan Ariza, Josep Maria Dempere i Marta Roda **Producció de vídeo i fotografia** Matilde V. Alsina **Vídeos** Xavier Pinyol i Jose A. Santos **Fotografies** Pau Fabregat i Jordi Casañas **Disseny i maquetació** Marta Carbó **Correcció** Rosa Barriera **Impressió** Agpograf SL **Dipòsit legal** B-13750-2012

Sobreviuen els qui s'adapten al canvi

Els temps canvien i ho fan molt de pressa; el nostre client modifica els seus hàbits i l'oferta creix i creix, i nosaltres com a comerciants hem d'afanyar-nos a modificar certes dinàmiques, si no volem perdre la cursa.

Acostumats a aixecar cada dia la persiana i esperar que arribessin els clients, ara ens costa entendre que cal anar més enllà. Però cal un canvi d'actitud, calen accions si volem recuperar la clientela i captar nous clients.

Aquesta necessitat, i d'altres més tècniques, aquest any ha estat recollida per l'Institut i s'han programat una sèrie de càpsules, conduïdes per experts en la matèria, orientades a assessorar i fer pensar a tots i totes els paradistes dels nostres mercats municipals. Per part nostra hem procurat que el nostre mercat hi estigués representat, ja que la formació és imprescindible per tenir continuïtat.

Hem de dir que no només hem après coses noves, també ens han fet reflexionar sobre allò que ja sabem i teníem en un calaix. Cal ser més dinàmics, cal saber quins clients potencials tenim i orientar l'oferta al nostre barri, cal donar un servei ràpid i amb una oferta variada, cal adaptar-nos a les noves necessitats d'horaris,

però sobretot cal informar. La informació és ara més que mai a l'abast de tothom i per això cal ser transparents i comunicar de forma clara les característiques del nostre servei i la nostra oferta. Però amb això no n'hi ha prou, cal anar més enllà.

Ens ha quedat clar que els factors claus són: la singularitat, l'actitud mental positiva, l'excel·lència i qualitat, la creativitat i la cooperació. I tot això per poder donar un bon servei a cadascun dels nostres clients, perquè cada client és diferent i per tant té diferents necessitats. Cal que l'experiència de compra sigui un fet positiu.

Personalment penso que han estat unes sessions enriquidores que espero que es tornin a repetir aviat. També penso que seria bo que els paradistes que no hi van poder assistir es deixin encomanar per l'entusiasme que ens han aportat aquests dies i que ben aviat s'animin a participar-hi.

Núria Pedro.

➔ JORDI CASAÑAS / IMMB

Núria Pedro Mulet,
Secretària i portaveu
de la Junta de Concessionaris
del Mercat de la Vall d'Hebron

Cal ser més dinàmics, saber quins clients potencials tenim i orientar l'oferta al nostre barri





Miriam Santamaria >

QUAN ET FALTI TEMPS, BUSCA'N AL MERCAT

La frase “vaig a la plaça” em va acompanyar quan era petita. La meua àvia agafava la cistella de vímet i enfilava a peu els carrers del centre de Manresa cap a la plaça Major. Allà comprava els productes que duïen els pagesos de la comarca. De carbassons a préssecs, o de llenegues a un ram de roses. Un cop ho tenia tot, i tothom saludat, tornava a casa. El temps va passar i ara qui agafa la cistella sóc jo. Ja no visc a Manresa i la plaça Major ara són els mercats de Barcelona. Pràcticament tot és diferent. Només el vímet i les converses amb els productors no han variat.

Surto de casa amb les mateixes ganes que la iaia, i amb la mateixa il·lusió que ella em va transmetre vaig a veure quins productes de temporada em trobaré a les paradetes. No vull prestatges de botigues sense paraules i atemporals.

Quan em llevo ja vaig tard i quan faig una cosa n'hauria d'estar fent deu. Però al mercat no hi renuncio. M'agrada que em preguntin com se'm presenta el dia, si vull un peix arribat aquell mateix matí o que en Pere Miquel de Cal Neguit, el meu pagès de referència després del meu avi, em digui que ja té aquells tomàquets que sap que m'agraden tant. Vull arribar, mirar, parlar, que m'aconsellin i, per què no, que m'aturin una estona el temps. Com quan la iaia comentava amb els de Cal Salelles com n'eren de grossos els seus préssecs.

Crec que una de les coses més importants que fem al llarg del dia és seleccionar què comprem i com ho mengem. Tenim sort. Catalunya és rica en territori i en productes. Sóc geògrafa meteoròloga i porto el projecte Meteocook, on busco el producte de temporada i com es relaciona amb la meteorologia. Tot això no ho podria fer sense la vida i els professionals dels mercats i sense el record diari de la iaia Carme amb la seva cistella. Encara que us falti temps per a tot, perdeu-ne una mica al mercat i, sense saber com, el dia s'allargarà.



Miriam Santamaria
Bloguera de www.meteocook.cat

BONA ACOLLIDA DE LA PRIMERA SETMANA INTERNACIONAL DELS MERCATS



Comerciants del Mercat de Sant Andreu van organitzar un mercat medieval per la Setmana Internacional. > PAU FABREGAT / IMMB

Molt bona ha estat l'acollida, tant per part dels comerciants com dels clients dels mercats que hi han participat, de la primera Setmana Internacional dels Mercats, una iniciativa proposada per l'Institut Municipal de Mercats de Barcelona (IMMB) a altres ciutats europees amb la intenció de destacar el paper dels mercats en les ciutats i pobles d'arreu. En aquest marc, 26 mercats municipals de Barcelona i 8 de la resta de Catalunya han proposat una vuitantena d'activitats, 69 de les quals han tingut lloc a la capital catalana.

El regidor de Comerç, Mercats i Consum, Raimond Blasi, va valorar molt positivament els bons resultats de la Setmana Internacional, i va declarar que “iniciatives com aquesta ens ajuden a donar més impuls i visibilitat a la xarxa de Mercats de Barcelona, i alhora donem suport a la implicació de les associacions de comerciants de mercats, cada cop més actives”.

Als mercats de Barcelona

Des del 15 de maig fins al 7 de juny, als diversos mercats de Barcelona que participaven en la Setmana Internacional dels Mercats, es van fer fins a 69 activitats de caràcter gastronòmic, lúdic, solidari, infantil i de promoció comercial. Així, entre les propostes gastronòmiques s'ha de comptar els dos Tasts de Nit als mercats de la Llibertat i la Barceloneta, que van congregat vora 10.000 i 5.000 persones, respectivament; la popular mostra de mercats de Nou Barris o el concurs de tapes del Mercat de Sant Antoni, degustació de productes com les dels mercats graciencs de l'Estrella i Lesseps, o tallers de cuina com els dels mercats de la Vall d'Hebron i la Guineueta.

El vessant més lúdic va venir de la mà del mercat medieval de Sant Andreu, del mercat modernista de la Concepció i de l'exitosa fira Vintage in Barcelona als Encants. El Mercat d'Horta va dur a terme una nova edició de la Festa del Comerç al Carrer; hi ha hagut propostes musicals com les havaneres del Mercat del Ninot, el *flashmob* del de la Barceloneta i el karaoke dels Encants de Sant Antoni, i solidàries com el mercat i la tómbola organitzats al Clot durant el cap de setmana del 17 i 18 de maig.

AL SETEMBRE ES PRESENTARAN LES MESURES I ACCIONS DEL PLA ESTRATÈGIC DE MERCATS 2025

L'elaboració del Pla Estratègic de Mercats de Barcelona avança: ja s'han definit els objectius per part dels grups en què s'ha estructurat el procés i a la sessió plenària del pròxim mes de setembre està previst que es presentin públicament els objectius, mesures i accions previstes.

El grup que analitza la funció social i l'encaix urbà dels mercats subratlla el valor d'aprofitar les remodelacions dels mercats com a motors de transformació dels barris i potenciar les relacions entre mercats i els seus entorns comercials.

En el terreny econòmic i l'ocupació, cal desenvolupar idees per fidelitzar els clients i captar-ne de nous, a més d'innovar en serveis. El focus es posa en el ciutadà i en el producte alimentari.

Finalment, pel que fa a la sostenibilitat, s'ha decidit que siguin el producte de proximitat i els productors els que rebuin les atencions prioritàries.

Per a la difusió sobre la iniciativa s'ha comptat amb el web estimael-teumercat.cat, impulsat per l'IMMB, a més de la promoció a través de les xarxes socials en les quals Mercats de Barcelona té presència (Facebook, Twitter, Instagram i Pinterest) a través dels hashtags [#estimael-teumercat](https://twitter.com/estimael-teumercat) i [#LYLM2014](https://twitter.com/LYLM2014) i la pissarra Estima el teu mercat.

Altres mercats de Catalunya

Vuit mercats de set ciutats catalanes han volgut participar també en la iniciativa. Així, els mercats d'Abrera, l'Onze de Setembre de Barberà del Vallès, el Central de Reus, el de Santa Perpètua de Mogoda, el de la plaça Constitució de Viladecans, els de Sant Salvador i de la Carn de Vilafranca del Penedès i el Central de Vilanova i la Geltrú van presentar propostes gastronòmiques, infantils i lúdiques, entre les quals destaquen els Tasts de Nit Menja't el Mercat i Ara de Nit, de Reus i Vilanova i la Geltrú.*



RENOVAR-SE I GUANYAR

Tot just estrenat el Mercat de Sants, i a dos mesos de finalitzar la reforma del de Sant Martí, Mercats de Barcelona segueix treballant amb nous projectes de remodelació, per exemple, amb el del Mercat del Bon Pastor, que es troba en una fase molt avançada de redacció de l'avantprojecte.

L'avantprojecte del Mercat del Bon Pastor que porta a terme el despatx d'arquitectes AA25 comença a agafar forma i a ser una realitat. En aquest sentit, les noves instal·lacions ocuparan una superfície útil total de 780 metres quadrats i tindran una sala de vendes d'una vintena de parades i, seguint el model Barcelona de remodelació dels mercats, està previst que s'hi incorpori un autoservei.

L'equipament disposarà també d'un aparcament per a clients del mercat i l'autoservei, una nova zona logística de càrrega i descàrrega amb reserva de places per als vehicles industrials, i un espai dedicat al tractament de la brossa i el reciclatge. L'àrea de magatzem serà independent de la zona de càrrega i descàrrega i tindrà un accés directe.

Màxima eficiència energètica i bones condicions d'accessibilitat per als clients del nou Mercat del Bon Pastor

L'accés per als vianants es planteja principalment al llarg de l'eix determinat entre els carrers de Sant Adrià i Estadella. El nou Mercat del Bon Pastor tindrà tres accessos directes i quedaran complementats amb un quart accés de connexió directa amb l'espai de l'autoservei, ja a l'interior de l'edifici. D'aquesta ma-



nera s'aconseguirà més facilitat d'interrelació comercial entre els dos espais.

Un dels aspectes més destacats del nou equipament que s'està projectant actualment és la incorporació de mesures que ajudin a assolir la màxima eficiència energètica en elements del mercat com ara la coberta o les façanes i amb la producció d'energia a través d'una bomba geotèrmica que assegurarà una bona climatització del mercat durant tots els mesos de l'any. A més, es pretén que el nou espai sigui molt lluminós, de forma que entri molta llum natural a l'interior de l'edifici. Les previsions per part de Mercats de Barcelona són que el projecte estarà finalitzat properament, mentre que les obres de construcció del nou equipament es preveu que comencin el 2016.



A dalt, imatges virtuals de l'exterior i l'interior de l'esborrany del projecte del nou Mercat del Bon Pastor. A l'esquerra i sobre aquestes línies, la façana, la nova façana del Mercat de Sant Martí i una de les parades. ➤ DESPATX D'ARQUITECTURA AA25. FOTO: PAU FABREGAT / IMMB

Sant Martí s'inaugurarà al setembre

La reforma del Mercat de Sant Martí encara la seva recta final i estarà enllestida el pròxim mes de setembre. Els treballs han consistit en la millora dels accessos i la instal·lació de la nova façana. L'activitat comercial no s'ha vist afectada.

El Mercat de Sant Martí està situat al barri de la Verneda i la Pau de Barcelona, entre els carrers Puigcerdà i Andrade, a prop de la plaça de la Palmera. El projecte de remodelació ha consistit a renovar la pell del mercat per tal de millorar la imatge de l'edifici i fer el mercat més atractiu. En aquest sentit, s'ha construït i instal·lat una nova façana per al mercat, amb l'objectiu de millorar la seva estètica exterior i procurar que l'edifici adopti una imatge més atractiva i moderna com a equipament públic.

S'ha millorat l'accessibilitat al mercat des dels carrers Puigcerdà i Andrade amb la construcció de rampes d'accés i l'ampliació dels paraments de vidre de l'entrada principal, cosa que facilita l'entrada de més llum a l'interior del mercat, tant de dia amb llum natural com de nit amb llum artificial. També, s'han tancat, endreçat i ampliat els espais de càrrega i descarrega i brossa a la part del carrer Gelida, i el cobriment de la maquinària de la coberta. El moll de càrrega s'ha ampliat a través d'una nova coberta per protegir contenidors i la màquina plegadora de cartró.

El nou Mercat de Sants revitalitza el comerç del barri

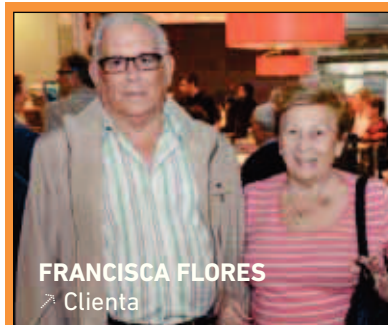


JORDI CASANAS / IMMB



LAURA ANDREU
➤ Clienta

"Avui és el primer dia que vinc, em sembla un mercat molt maco i tenia moltes ganes de veure'l"



FRANCISCA FLORES
➤ Clienta

"M'agrada tot, les parades, l'edifici, i a més em sembla una bona idea que hi hagi un supermercat"



SILVINO ZARAGOZA
➤ Client

"Crec que el nou mercat revitalitzarà els comerços del barri"



JOAQUÍN MÁRQUEZ
➤ Carnisser

"Sóc aquí des del 1978 i ara em torno a sentir a casa meua"



JOAN FERRÉS
➤ Fruites i verdures

"Del mercat destacaria l'estructura, la façana i sobretot els comerciants, que som una gran família"



LUIS GÁLVEZ
➤ Bacallaneria

"Hem vist un augment de la gent jove que ha vingut a conèixer el nou mercat. El mercat és vida."



MARGARITA PEDRERO
➤ Carnissera

"El que més m'agrada del mercat és la meua nova parada"



MARI CARMEN
➤ Bar del Mercat

"Hem augmentat la clientela. Ara hi ha el doble de clients que a la carpa provisional"



NÚRIA SOLANAS
➤ Carnissera

"S'ha respectat molt l'estructura original del mercat i s'ha sabut combinar molt bé amb la modernitat de les noves parades"

JORDI CASANAS / IMMB

Satisfacció i il·lusió. Els comerciants i clients del nou Mercat de Sants es mostren satisfets i, sobretot, molt il·lusionats amb el nou equipament que va obrir les portes el passat 14 de maig. Amb les obres de remodelació de l'edifici, el nou mercat disposa ara de 3.000 metres quadrats d'oferta comercial, la meitat dels quals es destina a les noves parades de venda i l'altra meitat, a l'àrea d'autoservei.

Del total de parades, 36 són per a la venda de productes alimentaris i 14 de caràc-

ter especial (roba i complements o parament de la llar, per exemple). A més, el nou equipament ha estrenat serveis com ara un aparcament per als seus clients (90 places), servei a domicili i climatització a les instal·lacions.

La remodelació s'ha completat amb la reurbanització dels carrers que envolten l'equipament, en concret, els carrers de Sant Jordi, Sant Medir, Daoíz i Velarde i Càceres, que passen a tenir una plataforma única i per tant, s'han convertit en una zona amb prioritat de pas per als

La reforma s'ha completat amb la reurbanització dels carrers del voltant

vianants. Tant veïns com paradistes es mostren orgullosos del seu nou mercat i al seu voltant ja s'estan obrint nous comerços que revitalitzen i enforteixen el teixit comercial del barri.*



Comerciants de mercats barcelonins assisteixen a una de les classes recents del curs de formació Obert al Futur a la sala d'activitats del Mercat de la Llibertat. ➤ JORDI CASAÑAS / IMMB

Com podem donar visibilitat a la parada a través de les xarxes socials? Com podem adaptar-nos a les noves circumstàncies socioeconòmiques? I interpretar els comptes? Aquests són alguns dels interrogants que el programa formatiu Obert al Futur pretén respondre.

Aquest pla de formació per al comerç de proximitat impulsat per l'Ajuntament de Barcelona, mitjançant Barcelona Activa i la regidoria de Comerç, Mercats i Consum, es materialitza en un ampli catàleg de càpsules formatives gratuïtes adreçades als comerciants i que té per objectiu la millora de la gestió i la professionalització per part dels comerciants.

La tinent d'alcalde d'Economia, Empresa i Ocupació de l'Ajuntament de Barcelona, Sònia Recasens, destaca que "el sector comerç constitueix una part important de l'economia, tant pel PIB com per l'ocupació que genera. Per aquest motiu li donem suport a través d'un programa formatiu gratuït que li facilita les eines adequades per a la millora de la seva gestió empresarial i les seves habilitats tecnològiques, dos aspectes clau per augmentar la seva competitivitat i assumir els reptes de futur".

Un programa de formació fet a mida

El programa es va iniciar el 2013 amb l'ànim d'orientar el desenvolupament de la promoció econòmica de proximitat. Enguany, Obert al Futur s'ha adaptat a la realitat dels mercats municipals de Barcelona tant pel que fa al contingut com a la logística i, gràcies a la col·laboració amb l'Institut de Mercats Municipals de Barcelona (IMMB), s'ha engegat una primera prova pilot als districtes de Gràcia, Horta-Guinardó i Sarrrià-Sant Gervasi: "Les classes s'imparteixen en el territori, en aquest

cas a la sala polivalent del Mercat de la Llibertat, i en horaris compatibles amb l'activitat laboral dels paradistes", comenta Genís Arnàs, cap de servei de Mercats. El programa s'ha vertebat al voltant de tres itineraris temàtics: el màrqueting digital 2.0, la innovació del negoci i la gestió econòmica i financera. "Vam triar càpsules que tinguessin visió empresarial i que poguessin cobrir possibles mancances formatives entre els comerciants", assenyala Arnàs.

Satisfacció entre els paradistes

Marta Ventura, de La Grana del Mercat de la Llibertat, i Daniel Bottini, de Farina Pasta Fresca del Mercat de Sant Gervasi, són dos dels nombrosos paradistes que han assistit periòdicament a les càpsules formatives. N'estan molt satisfets i valoren molt positivament l'experiència formativa. Daniel Bottini comenta: "Assistir a les càpsules formatives t'aporta nous coneixements, t'adones de coses que durant el dia a dia no perceps i que poden ser molt positives si les incorpores al negoci". D'altra banda, Marta Ventura afegeix: "Val molt la pena assistir a aquests cursos. Sabem que cada mercat i cada parada és diferent de l'altre, per tant, els que venim a les càpsules procurem captar què és el millor per al nostre negoci per aplicar-ho de manera immediata".

La valoració d'assistència d'aquesta primera experiència pilot és molt positiva, tant des de Barcelona Activa com pels paradistes que hi han assistit. Marta Ventura afirma: "Als mercats ens costaria molt tirar endavant sense aquest tipus de propostes que ens fa l'Institut de Mercats". Genís Arnàs, per la seva banda, diu que "l'IMMB, en col·laboració amb Barcelona Activa, estendrà l'oferta formativa a la resta de mercats al llarg dels pròxims mesos". De fet, ja s'estan ultimant detalls d'una nova fase per a la tardor per als mercats de Ciutat Vella i l'Eixample.*



LA MOTIVACIÓ DEL 19% DELS ESTUDIANTS DE L'ESCODI ÉS EL RELLEU GENERACIONAL

L'Escola Superior de Comerç i Distribució (ESCODI) està especialitzada des de fa més de 10 anys en el sector del comerç. S'hi formen directius i gerents d'empreses del comerç, joves que vulguin tenir un futur empresarial i professionals que volen millorar les seves competències.

Un 19% dels estudiants de l'ESCODI inicien la carrera per assumir el relleu generacional de negocis familiars com són moltes de les parades dels mercats municipals. Aquesta formació garanteix la continuació del negoci des d'un punt de vista professional, però també la seva renovació, ja que a les aules d'ESCODI s'hi aporten noves eines, habilitats i coneixements per afrontar les noves necessitats del sector a la ciutat. Els mercats són un model de negoci que s'estudia al Graduat, en concret a l'assignatura de 3r de Direcció de Centres Comercials. Des de l'escola s'han fet estudis sobre mercats, com l'anàlisi de l'oferta i dels hàbits dels consumidors.

VUIT CONSELLS PERQUÈ EL VOSTRE NEGOCI COMENCI A CAMINAR A INTERNET

Tot sembla molt fàcil i econòmic a Internet: muntar un web, enviar centenars d'e-mails, obrir perfils i pàgines a les xarxes socials i fer un munt de coses més sense gastar ni un euro. Se suposa que gràcies a això els clients que ja teníem gastaran més en el nostre negoci i, a més, nous clients apareixeran de tot arreu com per art de màgia!

La dedicació que requereix l'activitat del dia a dia d'un petit negoci local és desbordant, per això els recursos (temps, persones, diners) disponibles per Internet són gairebé inexistent. Que Internet sigui econòmic, fins i tot de franc, depèn de quant valoreu el vostre temps i de les coses que deixeu de fer per atendre el 2.0.

Aquí teniu us quants consells per intentar optimitzar al màxim aquesta feina:

1 Com que els vostres recursos són limitats, prioritzeu les accions a Internet sobre les accions proporcionals o de màrqueting en cap altre mitjà. Els avantatges de treballar-hi són el control estricte del cost, el control i seguiment dels resultats, la ràpida reacció davant la competència o qualsevol imprevist, el potencial de visibilitat, difusió i viralitat...

2 Si sou nous a Internet, dediqueu-vos primer a les coses més senzilles i deixeu la pàgina web per al final. Recopileu les adreces d'e-mail dels vostres clients, seguïu-los i interactueu amb ells a Facebook i Twitter.

3 El vostre web o la vostra pàgina d'empresa a Facebook són el reflex i la imatge del vostre negoci a Internet. Si no podeu dedicar-hi prou temps perquè faci justícia al vostre negoci, millor no tenir-ne. Recordeu que tenir un web propi és una opció. Potser encara no el necessiteu o no és prioritari per al vostre negoci. Plantegeu-vos un web propi només si teniu molt clar com ha de ser i que podreu mantenir-lo actualitzat.



4 Abans d'encarregar un web propi, considereu altres opcions per tenir una presència visible a Internet. Cal evitar els webs "de franc", ja que no estan optimitzats perquè Google els col·loqui entre les primeres posicions quan fas una cerca i a més us serviran de ben poca cosa quan ja tingueu pràctica i sapigueu com voleu utilitzar Internet i el seu potencial.

5 Recordeu-vos dels vostres clients i feu que ells es recordin de vosaltres. Envieu e-mails per informar-los de les vostres novetats, ofertes i promocions. Feu servir les xarxes socials per preguntar sobre la seva última compra, per fer recomanacions personalitzades, per motivar-los que us recomanin, comentin i compartixin les seves experiències sobre el vostre negoci.

6 Les xarxes socials són la versió actual del "boca-orella" de sempre. No les feu servir simplement com un catàleg ni com un tauler d'anuncis. Si reforceu la relació amb els vostres clients, amb una atenció personalitzada, informant, compartint, felicitant, etc., ells estaran motivats i parlaran dels vostres productes i serveis amb la seva comunitat.

7 Per fer-vos amics dels vostres clients a Facebook utilitzeu el vostre perfil d'usuari i feu servir les llistes per separar els vostres amics personals dels de la vostra activitat professional, així aconseguireu reforçar la vostra relació amb els clients. Després podeu crear la pàgina d'empresa i convidar-los. No comenceu fent servir un perfil d'usuari amb el nom del vostre comerç. Us arrisqueu que Facebook l'esborri per no complir les seves normes d'ús.

8 Els portals de descomptes i ofertes funcionen per a les grans empreses que s'ho plantegen com una inversió promocional. Per als petits negocis no funcionen, ja que l'únic que s'aconsegueix és acostumar els clients habituals a esperar les ofertes i els descomptes en lloc de fidelitzar-los en la compra del dia a dia.*

MENGEM SA MENGEM DE MERCAT

Activitats educatives
per a les escoles de
Primària i ESO

Reserveu
la visita i
descarregueu
els materials a:
MENJODEMERCAT.CAT



MERCATS DE BARCELONA I EL FC BARCELONA EMPRENEN UNA NOVA CAMPANYA PER UNA ALIMENTACIÓ SALUDABLE

El programa educatiu de l'Institut Municipal de Mercats de Barcelona "Per mantenir l'equilibri, menjo de mercat" inicia una nova etapa en col·laboració amb la Fundació FC Barcelona i la seva iniciativa *Som el que mengem*. De l'acord entre les dues institucions neix una nova campanya sota el lema "Mengem sa, mengem de mercat".

L'Institut i la Fundació van firmar un conveni a finals de l'any 2013 que té com a objectiu promoure l'alimentació saludable entre els infants i els adolescents, per exemple, a través d'un bon coneixement dels productes frescos que es poden trobar als mercats.

BUSQUETS, PROTAGONISTA

Alumnes, mestres i jugadors del FC Barcelona podran participar en noves activitats educatives i de lleure que organitzen tant l'Institut de Mercats com el club blaugrana. El jugador del FC Barcelona Sergio Busquets, a qui es pot veure en el cartell promocional a l'esquerra d'aquestes línies, dona el tret de sortida a la nova campanya.

Durant el curs escolar que ara acaba (2013-2014), un total de 77 escoles han visitat 24 mercats de la ciutat. Això vol dir: 4.287 alumnes que han visitat els mercats i han participat en les activitats educatives programades. Han contactat amb els comerciants, han conegut els aliments que es venen als mercats i d'acord amb les pautes establertes pels professors i pel programa educatiu han elaborat els seus treballs curriculars.*

MERCAT DE MERCATS, PREMI NACIONAL DE GASTRONOMIA 2013

L'Acadèmia Catalana de Gastronomia va lliurar a principis de maig el premi Nacional de Gastronomia 2013 a la fira Mercat de Mercats com l'esdeveniment gastronòmic de l'any. La cerimònia de lliurament del guardó es va fer al Mercat de la Concepció, amb la presència de l'alcalde de Barcelona, Xavier Trias, i del regidor de Comerç, Consum i Turisme, Raimond Blasi.

Es tracta dels guardons que atorga anualment l'Acadèmia a cuiners, restaurants, professionals



i institucions relacionades amb el món de la gastronomia catalana que al llarg de l'any han destacat per la seva feina. En l'edició de 2013, unes 260.000 persones van passar per la fira durant els tres dies que va durar; i van gaudir de la tasca de 44 parades de mercats municipals de Barcelona, 40 de productors de proximitat, 16 cellers de vins i caves i 14 bars i restaurants que van oferir les seves millors tapes.

L'equip de Mercats de Barcelona amb el guardó. D'esquerra a dreta, el gerent de l'IMMB, Jordi Torrades; la responsable de dinamització, Angi Romero; el regidor de Comerç, Raimond Blasi; la cap de comunicació, Núria Costa, i el cap de Serveis, Genís Arnàs.
➤ PAU FABREGAT / IMMB



bcn.cat/somdemercat


Mercats de Barcelona

bcn.cat/mercats
twitter.com/mercatsBCN
facebook.com/mercatsbarcelona

Ajuntament de
Barcelona

