



TAULA DE COMERÇ

Pallars Jussà



Sessió 1/2025

Dimarts, 4 de febrer de 2025

Sala de Plens - Ajuntament de Tremp

Ordre del dia

1

Presentació de la sessió

A càrrec del Sr. Jaume Catalan, 1r tinent d'alcalde de Tremp

2

Pla d'accions 2025

Presentació de les accions incloses al Pla aquesta anualitat

3

Precs i preguntes

Torn obert a totes les persones participants a la sessió

Pla de dinamització comercial del Pallars Jussà

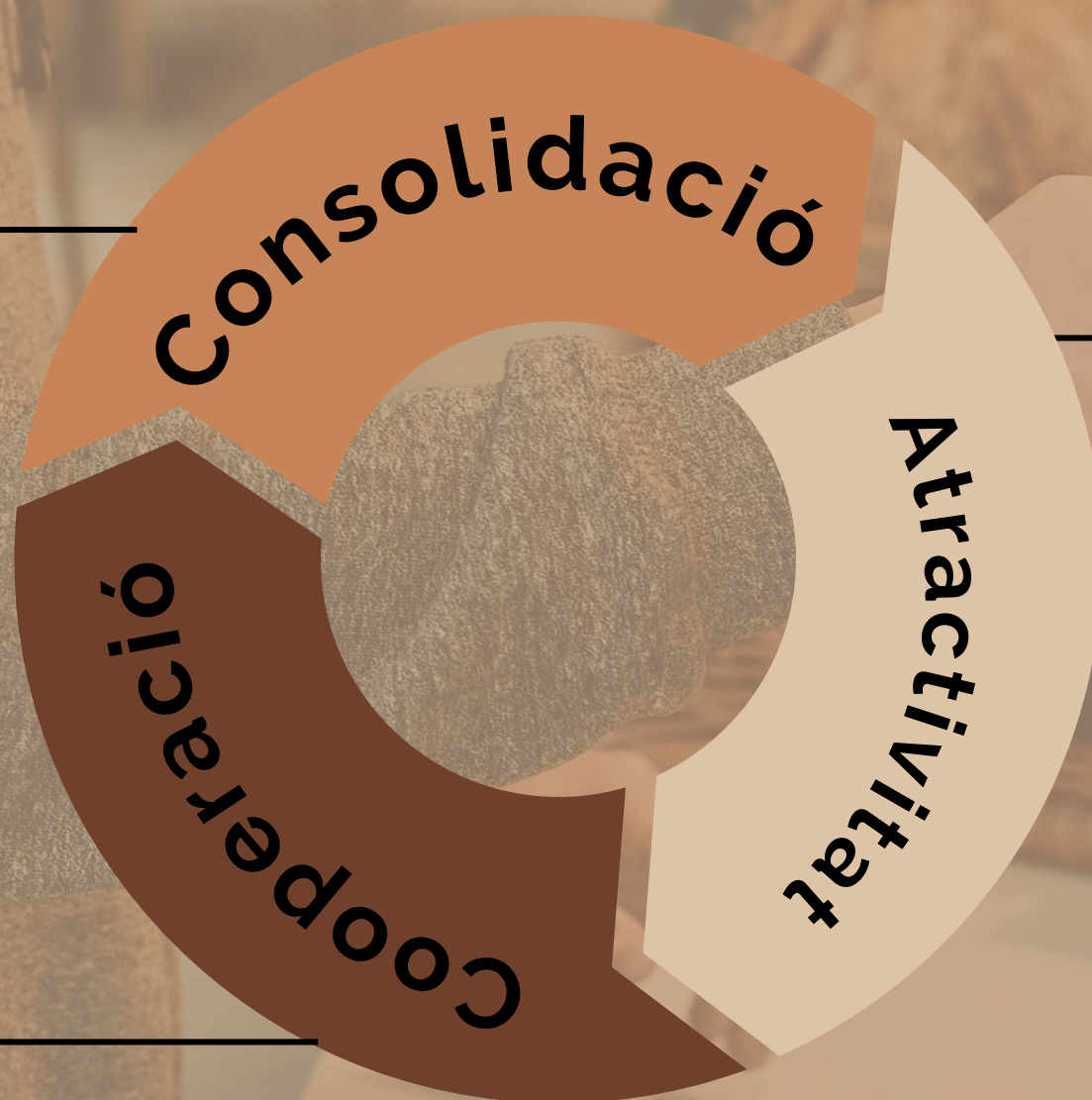
Accions previstes 2025

- Professionalització.
- Relleu
- Increment de negocis amb valor.

Necessari per evitar la desertització comercial.

- Donar impuls a la cooperació públic-privada.
- Crear sinèrgies entre sectors.
- Promoure el treball en xarxa.

Necessari per mantenir la vitalitat del teixit comercial els propers anys.

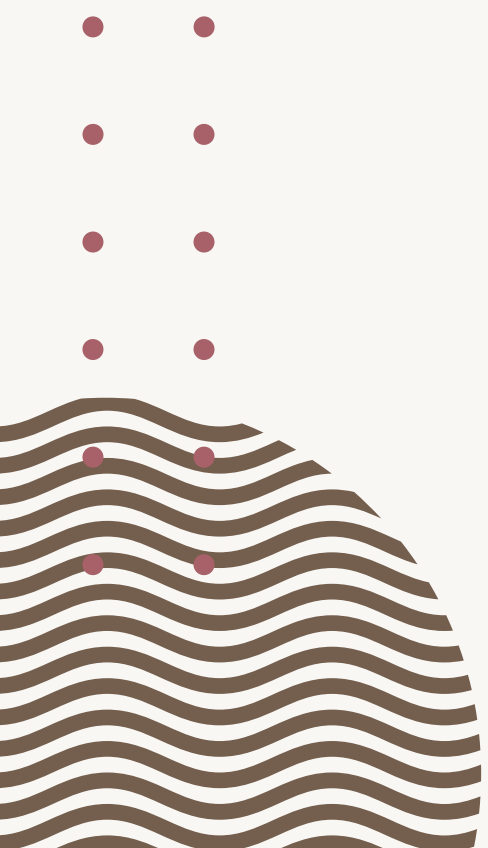


- Amabilització de l'espai urbà
- Comunicació de l'oferta comercial i de serveis

Necessari per ser un territori competitiu a nivell comercial.



1a fase





1a fase

Cooperació

1. Consolidació de la Taula de Comerç

Objectius:

- Enfortir la col·laboració publico-privada en l'àmbit del comerç i dels serveis
- Consensuar el model territorial de comerç
- Esdevenir un espai de debat i de reflexió del sobre els seus reptes i necessitats

Acció

- Organització d'una reunió per presentar el Pla de treball



1a fase

Consolidació

2. Creació del cens de l'horitzó de jubilació de les empreses

Objectius:

- Identificar els comerços amb un cicle curt amb motiu de jubilació
- Assegurar la continuïtat dels negocis
- Acompanyar les persones emprenedores a posar en funcionament el seu negoci

Acció

- Recopilació de dades mitjançant un formulari en línia que es difondrà a tot el sector comercial i de serveis
- Identificació dels establiments amb un horitzó de jubilació inferior a 5 anys
- Anàlisi de la informació i disseny d'un pla per posar en contacte propietaris dels negocis amb previsió de tancament amb persones emprenedores



1a fase

Consolidació

3. Pla de treball amb associacions representatives del sector comercial de la comarca

Objectius:

- Assessorar les associacions sobre àmbits diversos: captació d'associats, adequació del pla de dinamització comercial a les necessitats detectades al territori, implementació d'accions
- Fer dels establiments comercials del Pallars Jussà la primera opció de compra dels residents
- Donar notorietat al comerç de la comarca per captar l'atenció dels clients potencials
- Reforçar la marca comercial #fempallars

Acció

- Organització de 2 sessions presencials de treball de 2 hores de durada amb les associacions de Tremp, la Pobla de Segur i Isona i Conca Dellà amb l'assessorament d'Hidra (6 reunions)



1a fase

Consolidació

4. Creació d'una carta de serveis amb assessoraments individuals per a la millora de la competitivitat de les empreses

Objectius:

- Identificar oportunitats a cada comerç per incrementar vendes
- Optimitzar diversos aspectes de funcionament de les empreses assessorades

Acció

- Assessoraments individualitzats a 12 empreses en alguna d'aquestes àrees:
 - Gestió econòmica del negoci
 - Màrqueting i vendes
 - Adequació del punt de venda
 - Transformació digital

Metodologia

- Qüestionari previ
- Entrevista presencial per fer valoració de necessitats i recollir informació
- Redacció de l'informe amb el pla d'actuacions recomanat
- Presentació de l'informe a l'empresa assessorada
- Seguiment posterior de la implantació de les accions
- Suport durant el procés



1a fase

Consolidació

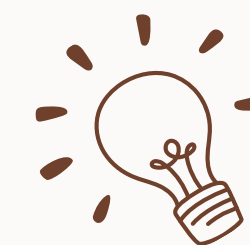
5. Organització de jornades específiques sobre necessitats detectades a la diagnosi del sector

Objectius:

- Facilitar coneixements als comerciants sobre temes que repercuteixen directament en els seus negocis
- Accelerar la consolidació de les empreses comercials del Pallars Jussà

Acció

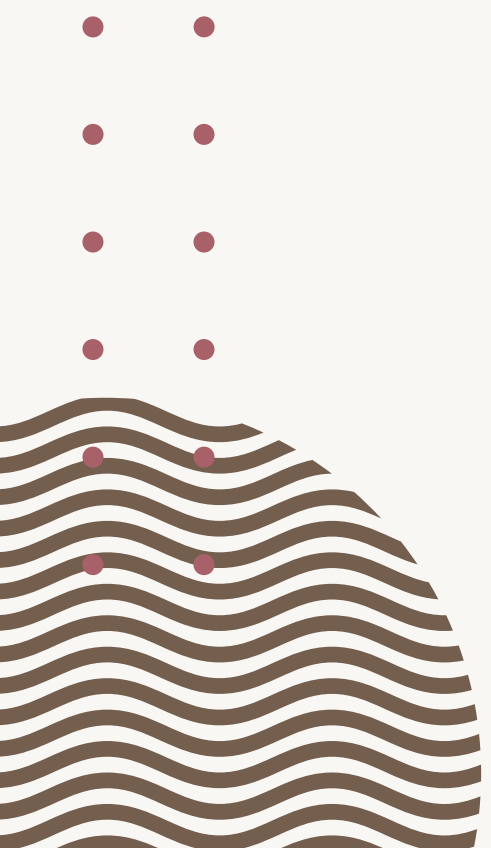
- Organització de 2 jornades de 2 hores:
 - Jornada 1 – 27 de febrer: **Com a aconseguir finançament per a l'empresa.**
 - Jornada 2 – 11 de març: **Definició de la proposta de valor d'una empresa.**



A més, per als dies 20/02 i 06/03
s'han convocat dues sortides
“Comerç Ambaixador”



2a fase





2a fase

Cooperació

1. Consolidació de la Taula de Comerç

Objectius:

- Enfortir la col·laboració publico-privada en l'àmbit del comerç i dels serveis
- Consensuar el model territorial de comerç
- Esdevenir un espai de debat i de reflexió del sobre els seus reptes i necessitats

Acció

- Organització de dues sessions de treball per abordar el desenvolupament del pla i temes rellevants per al sector, així com la creació de sinèrgies amb altres sectors



2a fase

Consolidació

2. Seguiment del pla de treball amb associacions representatives del sector comercial de la comarca

Objectius:

-Fomentar el treball conjunt de les 3 associacions de comerciants de la comarca

Acció

-Organització d'una sessió presencial de 2 hores de durada amb cada associació per assessorar-les sobre el desenvolupament del seu pla comercial i per fomentar el treball transversal entre associacions

-Organització de dues sessions conjuntes de les 3 associacions per dissenyar accions que donin visibilitat a tot el comerç de la comarca i per explorar propostes de col·laboració que els aportin economies d'escala



2a fase

Consolidació

3. Organització d'una jornada de treball en el marc del desenvolupament de les accions vinculades a la creació del cens d'empreses amb un horitzó de tancament per jubilació

Objectius:

- Assegurar la continuïtat dels negocis comercials i de serveis de la comarca
- Acompanyar les persones emprenedores a posar en funcionament el seu negoci

Acció

- Desenvolupament del pla dissenyat a la primera fase
- Organització d'una jornada per posar en contacte cedents d'empreses i possibles persones emprenedores (presentació del programa, organització d'elevator pitch i espai de matchings)



1a fase

Consolidació

4. Creació d'una carta de serveis amb assessoraments individuals per a la millora de la competitivitat de les empreses

Objectius:

- Identificar oportunitats a cada comerç per incrementar vendes
- Optimitzar diversos aspectes de funcionament de les empreses assessorades

Acció

- Assessoraments individualitzats a 10 empreses en alguna d'aquestes àrees:
 - Gestió econòmica del negoci
 - Màrqueting i vendes
 - Adequació del punt de venda
 - Transformació digital

Metodologia

- Qüestionari previ
- Entrevista presencial per fer valoració de necessitats i recollir informació
- Redacció de l'informe amb el pla d'actuacions recomanat
- Presentació de l'informe a l'empresa assessorada
- Seguiment posterior de la implantació de les accions
- Suport durant el procés



2a fase

Atractivitat

5. Campanya de promoció de la marca “Fem Pallars” amb influencers del territori

Objectius:

- Donar contingut i impulsar la marca “Fem Pallars”
- Ampliar audiències i generar impactes positius del comerç de la comarca entre els clients potencials

Acció

- Recerca d'influencers del territori, persones àmpliament conegudes a les xarxes socials
- Incorporació d'aquestes persones a les publicacions a les xarxes socials del projecte
- Creació d'un fil argumental entorn a la resposta a la pregunta “Per què faig Pallars?”



2a fase

Atractivitat

6. Definició d'un programa de posada en valor del comerç adreçat als centres educatius de la comarca

Objectius:

- Fomentar els valors associats al comerç de proximitat entra la població infantil i juvenil de la comarca
- Donar a conèixer l'oferta comercial i de serveis del Pallars Jussà

Acció

- Definició d'un programa adreçat a escolars de diferents etapes educatives (Primària i ESO) per conscienciar la població més jove de la importància d'apostar pel comerç de proximitat a implementar en els propers anys

Torn obert de preguntes i debat

GRÀCIES!

Podeu valorar aquesta sessió i deixar els comentaris que us hagin quedat per fer en aquest formulari.

