



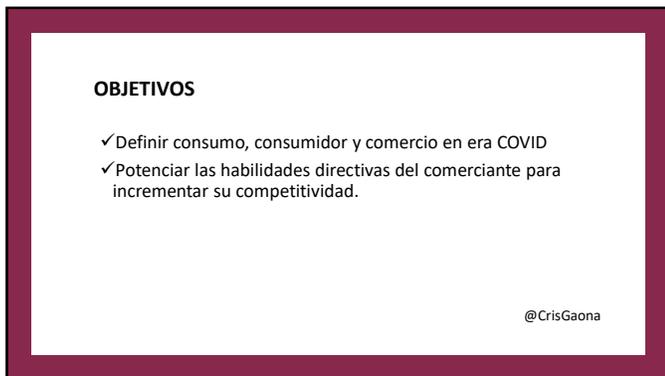
15
 DICIEMBRE
FOCUS PYME Y EMPRENDIMIENTO
BAIX VINALOPÓ
Cómo adaptarse al futuro en el pequeño comercio
Herramientas para la redefinición de tu negocio en la era Covid 19
CRISTINA GAONA
RESEARCHER, TEACHER & CONSULTANT IN RETAIL MARKETING

ORGANIZA


FINANCIA




1

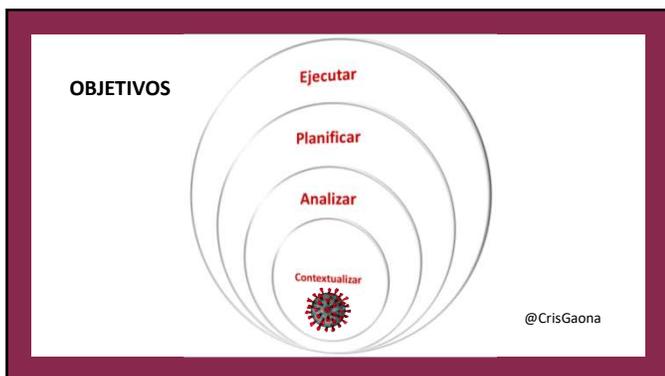


OBJETIVOS

- ✓ Definir consumo, consumidor y comercio en era COVID
- ✓ Potenciar las habilidades directivas del comerciante para incrementar su competitividad.

@CrisGaona

2



OBJETIVOS

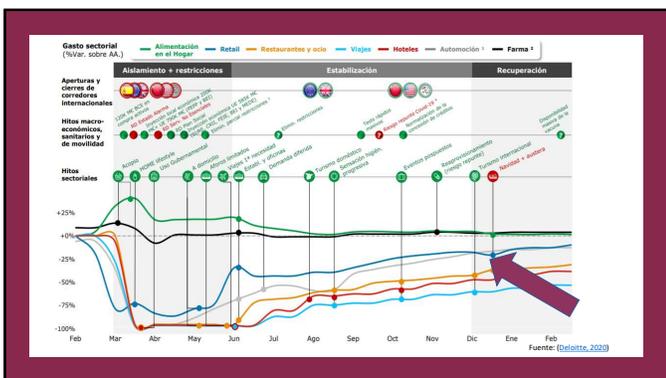
Ejecutar
 Planificar
 Analizar
 Contextualizar

@CrisGaona

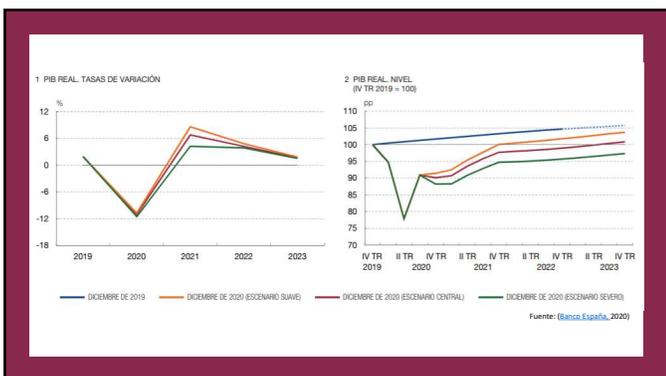
3



4



5



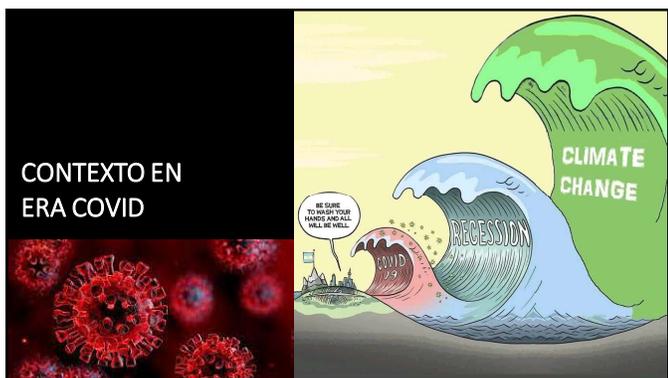
6



7



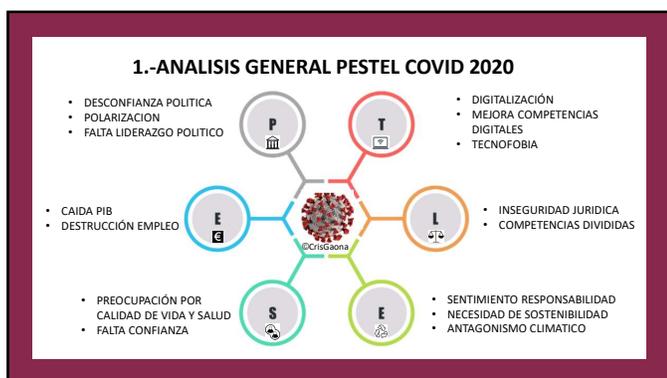
8



9



10



11



12



13

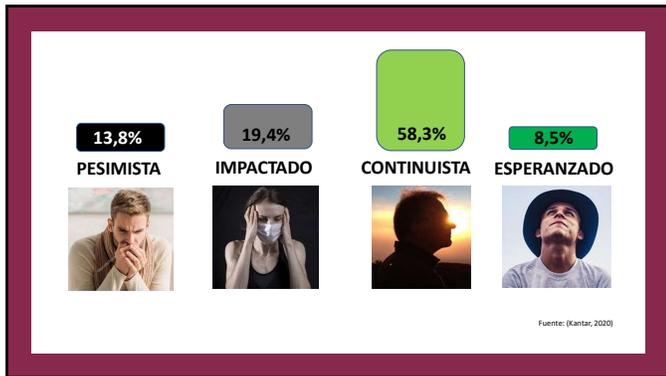


14

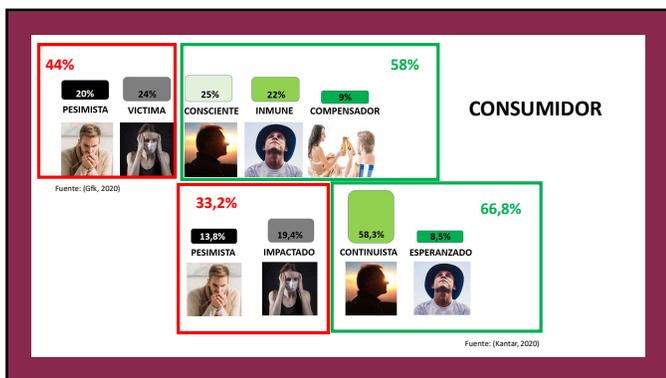
20%	24%	25%	22%	9%
PESIMISTA	VICTIMA	CONSCIENTE	INMUNE	COMPENSADOR
"La nueva realidad tardará en llegar, iré muy poco a poco..."	"El mundo ha cambiado, la COVID nos ha golpeado duro, tendré que reducir mis gastos..."	"Cambiaré mis hábitos de consumo: más calidad, durabilidad, lo local..."	"Estoy tranquilo, todo volverá a ser como siempre..."	"A recuperar el tiempo perdido, porque yo lo valgo..."

Fuente: (GfK, 2020)

15



16



17



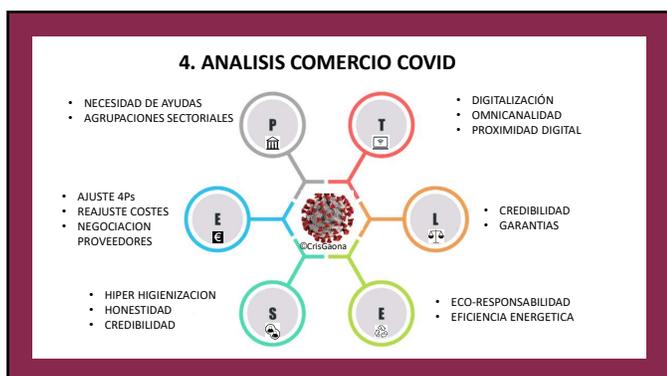
18



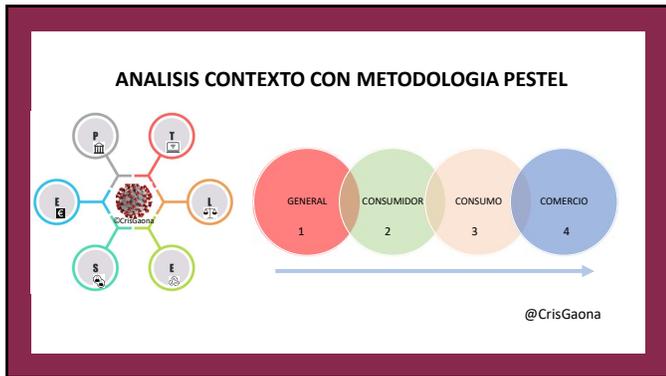
19



20



21



22



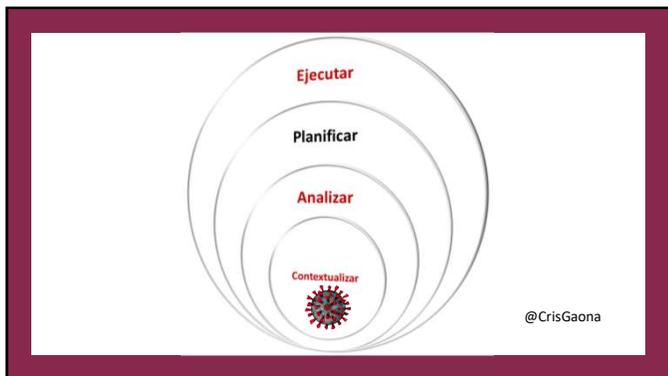
23



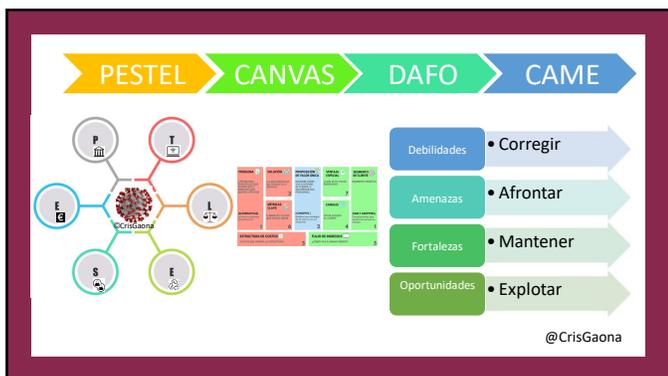
24



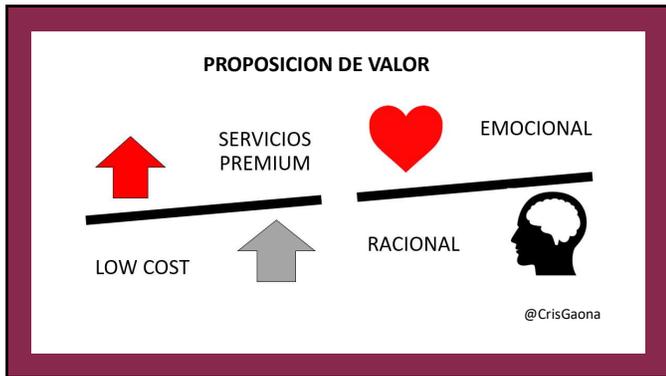
25



26



27



28



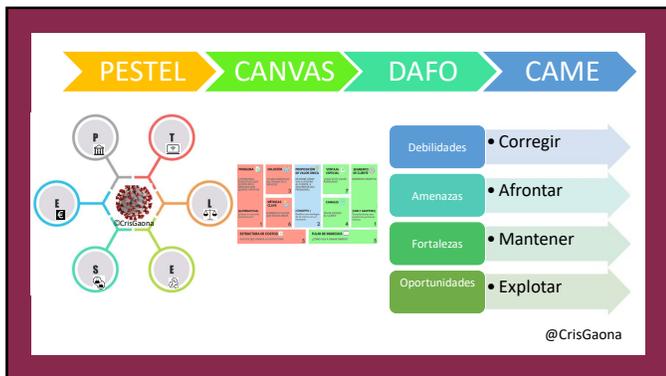
29



30



31



32

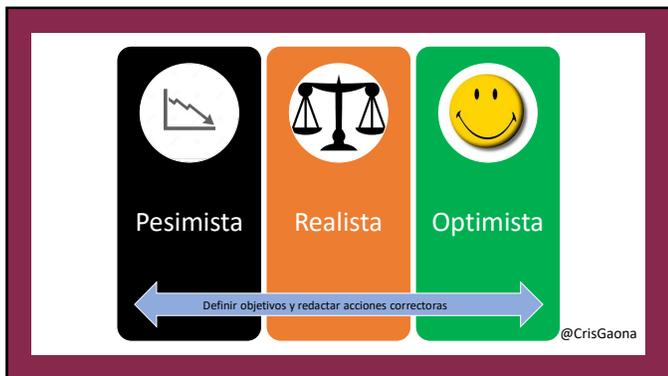
DAFO:		CAME	
DEBILIDADES	FORTALEZAS	CORREGIR DEBILIDADES	MANTENER FORTALEZAS
1. Falta de herramientas digitales	1. Clientes fieles	[1] Inversión inicial en dispositivos y consultoría marketing digital.	[1] Analizar y clasificar a los clientes.
2. Falta de competencias digitales	2. Conocimiento del mercado.	[2] Mantenerse informado y formarse.	[2] Crear Club fidelización y prescripción.
3. Escasez de colchón financiero.	3. Prestigio y reconocimiento de marca.	[3] [Buscar líneas de financiación publicas.	[2] Incorporar otros métodos de investigación de mercado.
4. No dispongo de poder de negociación con proveedores.	4. Profesionalidad del equipo.	[4] Búsqueda nuevos proveedores,	[3] Incorporar herramientas digitales para potenciar visibilidad de marca.
5. Precios no competitivos.	5. Servicios añadidos de personalización del producto	[4] Sellar alianzas con otros comerciantes.	[4] Potenciar la formación y la mejora constante.
		[5] Reposicionamiento de negocio.	[5] Visibilización del valor añadido de dichos servicios.
		[5] Otras negociaciones: ej Dropshipping.	
AMENAZAS	OPORTUNIDADES	EXPLOTAR OPORTUNIDADES	
1. Inexistencia de barreras de entrada	1. Cierre de competidores	[1] Crear una marca más potente	[1] Ampliar oferta para dar servicio a sus clientes.
2. Bajada importante de consumo	2. Consumo de proximidad	[2] Hacer seguimiento datos de mis clientes.	[2] Fidelizar al cliente.
3. Gran número de competidores.	3. Interés por DIY	[3] Captar nuevos clientes.	[3] Crear comunidad de DIY.
4. Incremento del ecommerce	4. Ecommerce	[4] Especialización y valor añadido de la empresa	[4] Introducirse en marketplace y digitalizar procesos
		[4] Incentivar consumo con promociones y ofertas	
		[4] Introducirse en marketplace y digitalizar procesos	

@CrisGaona

33



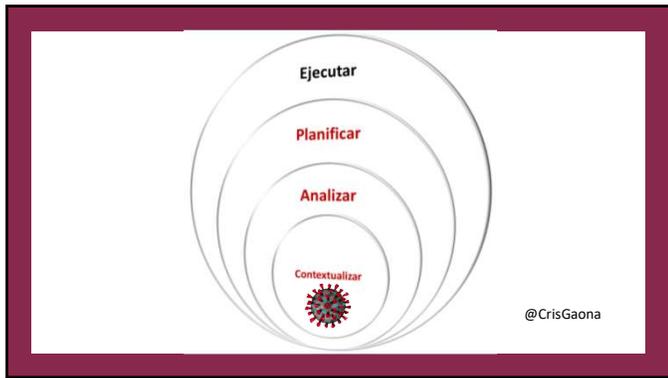
34



35



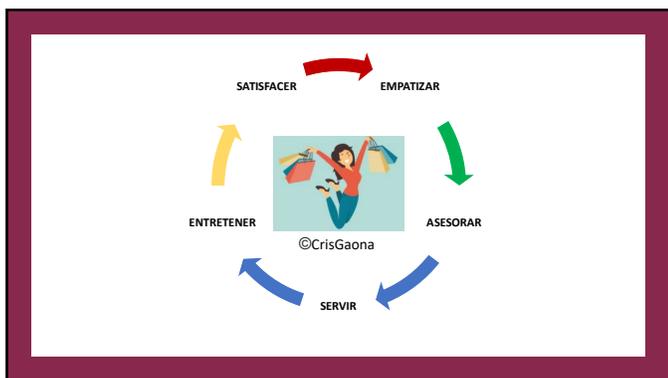
36



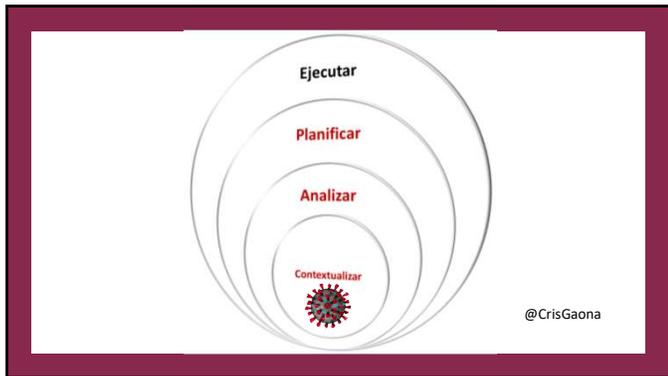
37



38



39



40



41

42
