

360° PROFESSIONALITZEM I FEM CREIXER LA TEVA EMPRESA

technology

6%

owth

globe

- INCREMENTARÀS LES VENTES
- MILLORARÀS EL CONTROL ECONÒMIC DEL TEU NEGOCI
- OPTIMITZARÀS ELS TEUS RECURSOS
- MILLORARÀS LA PRODUCTIVITAT
- DEFINIRÀS UNA ADEQUADA ESTRATÈGIA EMPRESARIAL
- POTENCIARÀS EL MÀRQUETING DEL TEU NEGOCI

QUÈ ÉS EL PROGRAMA 360º?

És una proposta innovadora, especialment dissenyada per atendre les necessitats específiques de les empreses, que permetrà conèixer les deficiències o mancances de les mateixes, i superar-les a través d'un acompanyament expert i personalitzat.

360º és un programa per ajudar a les empreses a millorar la estratègia, gestió i promoció del seu negoci i que disposa de diversos assessors experts en temàtiques clau que afecten al funcionament de les empreses.

QUINES EMPRESES SE'N PODRAN BENEFICIAR?

Les empreses beneficiàries es seleccionaran tenint en compte els següents criteris:

1. Es destinarà a Pimes del territori, prioritzant els sectors turístic i agroalimentari però ampliable a empreses d'altres sectors si es detecta alguna empresa amb gran potencial per crear ocupació.
2. Es prioritzaran aquelles empreses amb un mínim de 3 anys d'activitat; en cas que es detecti que una empresa presenta un gran potencial de creixement i no arriba als 3 anys de funcionament, també tindrà cabuda.
3. Empreses que estiguin disposades a implementar actuacions per generar ocupació.
4. Empreses amb necessitats d'estratègies de creixement o diversificació econòmica on es valoraran les potencialitats que té l'empresa segons el seu model de negoci i la seva voluntat de créixer.
5. Empreses viables econòmicament en base al seu model de negoci i la seva estratègia empresarial.
6. Empreses que manifestin el seu compromís de dedicació i assistència a totes les sessions del programa.

QUÈ OFERIM? I COM FUNCIONA?

El programa s'inicia amb una diagnosi de la situació en què es troba cada empresa. A partir d'aquí l'empresa podrà rebre assessorament en les temàtiques detallades a continuació (fins un màxim de 2) i tenint en compte les mancances o necessitats prioritàries detectades en la diagnosi.

MÀRQUETING ONLINE I ENTORN WEB:

MÀRQUETING ONLINE

Aconseguir que l'empresa sigui capaç d'establir i executar el seu propi pla d'acció on-line per assolir els objectius marcats de promoció i venda.

BENCHMARKING. ANÀLISI DE COMPETIDORS

L'anàlisi de competidors és bàsic i una de les primeres accions que qualsevol projecte empresarial ha de tenir en compte. El Benchmarking, és una acció que totes les empreses haurien de realitzar periòdicament, per conèixer el mercat i no perdre avantatge competitiu en un món empresarial on cada cop hi ha més oferta.

PROGRAMA 360º

PROFESSIONALITZEM I FEM CRÉIXER LA TEVA EMPRESA

ESTRUCTURA WEB

En aquesta acció, segons les directius del nou màrqueting, ajudarem a l'empresa a enfocar el web al públic i no a producte, per aconseguir que l'usuari navegui amb facilitat i se senti identificat amb el que li oferim.

SEO

Una de les principals claus d'èxit d'un lloc web, és el posicionament natural a cercadors. El SEO és una de les tècniques més potents d'atracció de visites al nostre lloc web.

E-COMMERCE

Ajudar en la definició de com ha de ser un lloc web amb bones pràctiques pel que fa al funcionament del comerç electrònic, i en l'aplicació de tècniques per aportar visites al web i convertir-les en clients.

XARXES SOCIALS

Hem tenir en compte que les xarxes socials són un potent altaveu, que ens permetrà tenir visibilitat i gestionar la nostra reputació. Tanmateix, són una eina imprescindible per atreure visites al web, sigui per conèixer els nostres productes/serveis, o per a què els nostres seguidors estiguin al dia de què oferim, i fidelitzar el seu compromís amb la nostra marca.

MÀRQUETING OFFLINE, FINANCES I CONTROL DE GESTIÓ:

QUADRE DE COMANDAMENT INTEGRAL

És una eina que uneix esforços en 4 perspectives: Financera, Client, Interna i Persones. Una direcció d'empresa gestionada a través del Quadre de Finançament Integral garanteix un creixement i una maduresa de l'empresa i del seu personal directiu òptim per fer front als nous reptes de forma segura.

PLA FINANCER

El pla financier es planteja com la unió de les diferents parts de l'empresa des de la perspectiva econòmica, buscant la seva viabilitat des del punt de vista econòmic i definint les polítiques de finançament futures.

CONTROL DE GESTIÓ

Les empreses necessiten relacionar les accions del dia a dia amb l'impacte que causen sobre el seu negoci. Per a això s'ha d'analitzar el pressupost d'ingressos i despeses, el pla d'inversions quantificat i el seu impacte sobre el quadre d'amortitzacions, l'impacte fiscal, les necessitats de finançament, etc.

PLA DE MÀRQUETING OPERATIU (MÀRQUETING OFFLINE)

Per desenvolupar una estratègia de negoci rentable i impactant, des del punt de vista comercial i de marca, hem de descobrir quins són els aspectes claus a considerar, comprendre molt millor el comportament del client i desenvolupar els conceptes claus i les eines de màrqueting.

PRICING (ESTRATÈGIA DE PREUS)

Actualment el preu, junt amb la marca, és l'element més altament posicionador als mercats. Calibrant la potència i l'àmbit del "preu" sobre el comportament del client i l'economia del negoci, disposarem d'una estratègia en preus coherent, atractiva, eficaç i rentable per al nostre negoci.

OPTIMITZACIÓ DEL LOCAL / PUNT DE VENTA I SERVEI

L'establiment comercial i la presentació dels productes i dels serveis actuen de forma decisiva sobre l'experiència i decisió de compra. Coneixerem com decidim el "retailing" i el treballarem per multiplicar les vendes al punt de venda, descobrirem com actua el nostre client i què el fa decidir entre una oferta o una altra.

QUÈ OBTINDRÉ?

1. Una diagnosi de l'empresa
2. L'acompanyament d'un expert en un màxim de 2 actuacions (detallades anteriorment)
3. Un pla d'acció i millora empresarial

QUÈ S'HA DE FER PER PODER INSCRIURE'S?

Per inscriure's cal omplir el formulari de sol·licitud de forma online disponible al web:

www.baixebre.cat

(Àrea d'Activació Econòmica – Projecte Baix Ebre Avant)

Un cop enviat el formulari, l'Àrea d'Activació Econòmica valorarà la seva empresa i li confirmarà la seva participació al programa, atès que el nombre d'empreses a assessorar és limitat.

QUÈ CAL SABER?

Lloc de realització: Viver d'empreses i Centre de Negocis Baix Ebre Innova de Camarles

Horari: a concretar amb cada empresa

Data prevista d'inici: primera quinzena d'abril

Data límit d'inscripció: 10 de març de 2017

Es prioritzaran empreses de més de 10 treballadors



@baixebreavant



@BaixEbreAvant

MÉS INFORMACIÓ:
TELF. 977 47 17 35
INFO@BAIXEBREAVANT.CAT

PROJECTE
BAIX EBRE AVANT
AL VIVER D'EMPRESES I CENTRE DE NEGOCIS BAIX EBRE INNOVA

Aquesta acció està subvencionada pel Servei Públic d'Ocupació de Catalunya en el marc dels Programes de suport al desenvolupament local i cofinançada pel Ministerio de Empleo y Seguridad Social-Servei Públic d'Ocupació Estatal.

Organitza:



BAIX EBRE avant



Amb el suport:

SOC

Servei d'Ocupació de Catalunya

Generalitat de Catalunya

