



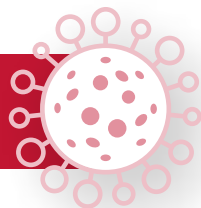
Arabako Foru
Aldundia
Diputación
Foral de Álava



cámara de álava
arabako **ganbera**



ALERTA TEMPRANA COVID-19



La Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Álava junto con la Diputación Foral de Álava, ha puesto en marcha el programa Alerta Temprana COVID 19 dirigido al comercio.

Mediante este programa se busca ayudar al comercio a identificar sus aspectos críticos, anticipándose de este modo a eventuales riesgos, siempre con el objetivo final de mejorar la competitividad del negocio.

Como novedad este año, y dada la situación de emergencia generada por la Covid-19, que ha generado un gran impacto económico a nivel general, y en el sector Retail, en particular, los diagnósticos tendrán un apartado específico, cuyo objetivo será analizar las consecuencias que esta pandemia ha tenido en el comercio, así como definir la estrategia a seguir para adaptarse a la nueva situación.

El programa de Alerta Temprana realiza un análisis de distintos aspectos del establecimiento con el fin de conocer la estructura de su gestión comercial y los puntos fuertes y débiles, para proporcionar al comerciante un plan de acciones para la optimización de la gestión de su establecimiento.

Este año, el Programa incorporará un apartado específico de Covid-19: **evaluación del impacto de la crisis provocada por la Covid-19 en el comercio**, así como definición de la estrategia más adecuada para la adaptación a la nueva situación: cómo conectar con el nuevo consumidor, cómo adaptarse a las nuevas tendencias, cómo afrontar la transformación digital, etc.

Mediante el Programa se proporcionará al comerciante un plan de acción que identifique los cambios necesarios para incrementar el atractivo de su punto de venta, el número de clientes y en definitiva sus ventas.



El Programa tiene las siguientes fases:

1.- ANÁLISIS Y VALORACIÓN.

En esta primera fase, un técnico realiza una primera visita al punto de venta, en la que interactúa con el responsable del negocio y recoge información a partir de cuestiones planteadas en base a un cuestionario, el análisis de documentación y la observación.

El objetivo es valorar, analizar e identificar los puntos críticos o aspectos desfavorables que afecten negativamente a la competitividad del establecimiento comercial, para convertirlos en factores claves de éxito, mediante la realización de un plan de acción tutorizado y desarrollado en el punto de venta

2.- PLAN DE ACCIONES.

Una vez realizada la valoración inicial, se elaborará un plan de acción detallando las actuaciones que se deben realizar en el establecimiento comercial en cada uno de los aspectos valorados, con el fin de corregir los aspectos susceptibles de ser mejorados a corto y medio plazo.

La valoración y el plan de acción se presentan formalmente al comercio en una segunda visita, para analizar su puesta en marcha y su posterior desarrollo, de acuerdo a los plazos de tiempo establecidos previamente.



3. DESARROLLO DE LAS ACCIONES.

En la tercera etapa, el comerciante desarrolla las acciones planteadas. Éstas estarán asistidas por parte del técnico mediante un asesoramiento continuo, vía telefónica, on-line e incluso presencial.

4.- VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINAL.

En esta última etapa y después de que el comerciante haya desarrollado las acciones correspondientes, el técnico realiza la valoración y análisis final, identificando la situación inicial y la evolución hasta la situación final mediante el desarrollo de las acciones así como el grado de consecución de cada parámetro.

ALERTA TEMPRANA COVID 19

Contacta con nosotros

Camara de Comercio, Industria y
Servicios de Álava
C/ Dato, 38.
01005 Vitoria-Gasteiz (Álava)
Tfno: 945 14 18 00
comercio@camaradealava.com
www.camaradealava.com





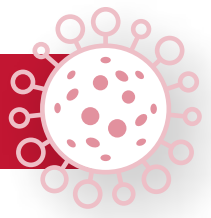
Arabako Foru
Aldundia
Diputación
Foral de Álava



cámara de álava
arabako **ganbera**



COVID-19 ALERTA GOIZTIARRA



Arabako Merkataritza, Industria eta Zerbitzu Ganberak eta Arabako Foru Aldundiak

merkataritzari zuzendutako Alerta Goiztiarra programa jarri dute abian.

Programa horren bidez, alderdi kritikoak aurkitzen lagundu nahi diete saltokiei, etor litezkeen arriskuei aurrea hartzeko, betiere negozioaren lehiakortasuna hobetzeko helburuz.

Aurtengo berritasun gisa eta Covid-19aren ondoriozko larrialdi-egoerak ekonomian izan duen eragina ikusita, bai orokorrean, bai, bereziki, txikizkako salmentaren sektorean, diagnostikoek atal espezifiko bat izango dute. Horren xedea izango da pandemiak merkataritzan izan dituen ondorioak aztertzea, bai eta Covid-19aren ondorengo garaira egokitzeko estrategia definitzea ere.

Alerta Goiztiarra programak establezimenduaren alderdi batzuen azterketa egiten du, haren gestio komertzialaren egitura eta indarrak zein ahuleziak ezagutzeko. Horrela, negozioaren gestioa hobetzeko ekintza-plan bat eskaini ahal zaie gero merkatariei.

Aurten, Covid-19aren inguruko atal berezi bat gehituko da programan: Covid-19ak merkataritzan sortutako krisiaren eraginaren ebaluazioa, bai eta Covid-19aren ondorengo garaira egokitzeko estrategiarik egokiena definitzea ere: nola konektatu kontsumitzaile berriarekin, nola egokitu joera berrietara, nola aurre egin eraldaketa digitalari eta abar.

Programari esker, merkatariek jakin dezake zer aldaketa egin behar dituen bere salmenta-puntua erakargarriagoa izateko, bezero gehiago erakartzeko



Programak honako fase hauek ditu:

1.- AZTERKETA ETA BALORAZIOA

Lehen fase horretan, teknikari batek bisita egingo du salmenta-puntura. Bertan, negozioaren arduradunarekin harremanetan jarri eta informazioa bilduko du, galde-sorta bateko galderen, dokumentazioaren azterketaren eta behaketaren bidez.

Horren helburua da merkataritza-establezimenduaren lehiakortasuna kaltetzen duten puntu kritikoak edo alderdi okerrak baloratu, aztertu eta identifikatzea, geroago arrakasta-eragile bihurtzeko, salmenta-puntuaren garatuko den tutoretzapeko ekintza-planaren bidez.

2.- EKINTZA-PLANA

Behin hasierako balorazioa egindakoan, ekintza-plana landuko da. Bertan, merkataritza-establezimenduan aztertutako alderdi bakoitzean gauzatu beharreko jarduketak zehaztuko dira, epe labur ertainera alderdi horiek zuzentzeko.

Balorazioa eta ekintza-plana bigarren bisita batean aurkeztuko zaizkio saltokiaren arduradunari, martxan jartzea eta ondorengo garapena aztertzeko, alde zuzenetik finkatutako epeei jarraituz.



3.- EKINTZEN GARAPENA

Hirugarren etapa horretan, proposatutako ekintzak aurrera eramango ditu merkatariek. Teknikariak etengabeko aholkularitzaren bidez gainbegiratuko du nola gauzatzen diren ekintzak, telefonoz, online eta baita aurrez aurre ere.

4.- BALORAZIOA ETA AZKEN AZTERKETA

Azken etapan, merkatariek dagozkion ekintzak garatu eta gero, teknikariak balorazioa eta azken azterketa egingo ditu. Hala, hasierako egoera, bilakaera eta, ekintzak abian jarri ondoren, azken egoera aztertuko ditu, baita parametro bakoitzari dagozkion lorpen-maila ere.

COVID 19 ALERTA GOIZTIARRA

Jarri harremanetan gurekin

Arabako Merkataritza, Industria eta Zerbitzu Ganbera

Dato kalea, 38.

01005 Vitoria-Gasteiz (Araba)

Tfno: 945 14 18 00

comercio@camaradealava.com

www.camaradealava.com

