



## SEMINARI “COM MILLORAR LA IMATGE I GESTIÓ DEL PUNT DE VENDA

---

**Informe final de l'acció**



Generalitat de Catalunya  
**Departament d'Empresa i Ocupació**



“Aquesta acció està subvencionada pel Servei Públic d'Ocupació de Catalunya en el marc dels Programes de suport al desenvolupament local”

---

Jordi Bacaria. Economista col·legiat 13.071

J3B3 ECONOMICS, S.L

## Introducció

---

El seminari “Com millorar la imatge i gestió del punt de venda” és una acció que es planteja per tal de treballar aspectes de modernització comercial i, també, per aprendre tècniques eficaces (i contrastades) que contribueixen a millorar les sensacions de consum i, també, les vendes.

El teixit comercial dels municipis del Pallars Jussà està gestionat per persones amb molt experiència darrere el taulell tot i que, generalment, tenen poca preparació en temes tant específics; com és el cas del màrqueting en el punt de venda

Per tant, aquesta actuació pretén repercutir en la competitivitat del negoci i, de retruc, en la millora de percepcions que té el consumidor dels establiments comercials.

## Objectius

---

Aquest seminari vol que els comerços inscrits assoleixin els següents objectius:

### Objectiu general

---

Professionalitzar el sector comerç a partir de l'aprenentatge de conceptes bàsics del retail actual: gestió, imatge, marca, fidelització de la clientela, aplicació de les tecnologies de la informació i la comunicació

### Objectius específics

---

- Conèixer aspectes clau de gestió de l'estoc i d'aprovisionament.
- Aprendre el concepte marca i tot el que envolta la identitat de l'empresa
- Descobrir noves tècniques de presentació del producte.
- Identificar metodologies per millorar les vendes i optimitzar els costos.

## Metodologia

---

### 3.1) Assessoraments individuals (14 i 15 de març i 23 de maig)

Durant 3 dies es van visitar un total de 20 establiments comercials i empreses de serveis que havien mostrat interès en un assessorament personalitzat.

A tal efecte, el Sr. Jordi Bacaria va atendre la demanda individual de cada empresa i va tractar de donar les solucions pertinents en el destí; és a dir, al domicili de cada negoci.

En general, les demandes dels propietaris de les empreses s'enfocaven des del prisma de la millora de la imatge externa i/o interna. En conseqüència, es va poder treballar amb cadascun d'ells aspectes com: sensacions de consum, mobiliari, circuit comercial, gestió dels lineals, senyalització de les seccions, indicació de preus, recomanacions de logotip, etc.

A banda, també va haver demandes més específiques com l'atenció al client, el relleu generacional de l'empresa, línies estratègiques de creixement. Aquests casos foren menors però, no per aquest motiu, menys importants.

Amb tot, es va realitzar un informe individual i personalitzat per cada empresa visitada. Aquest document recollia els principals temes tractats i, també, les propostes de millora que podien plantejar per afrontar cada problemàtica. Aquest informe se'ls va lliurar degudament pel seu estudi i posterior discussió en una tercera fase que s'explicarà tot seguit.

Els comerços inscrits foren els següents:

NOM COMERÇ	DATA PRIMERA VISITA	ASPECTES TREBALLATS
LLIBRERIA BOCHACA	14/3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Circuit comercial</li> <li>• Exposició del producte</li> <li>• Gestió per categories</li> </ul>
LA MADEIXA	14/3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestió financera del negoci</li> </ul>
JARDINERIA SERVIVERD	14/3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Circuit comercial</li> <li>• Gestió per categories</li> </ul>
FERRETERIA LA CLAU	14/3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestió per categories</li> </ul>
FLORISTERIA VIOLETA	14/3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposició del producte</li> <li>• Gestió per categories</li> <li>• Circuit comercial</li> </ul>
SABATERIA VILLAVERDE	15/3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fidelització de la clientela</li> </ul>
JM ANTIC PALERMO	15/3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Màrqueting aplicat al punt de venda</li> </ul>
PASTISSERIA SANT MIQUEL	15/3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestió per categories</li> <li>• Màrqueting aplicat al punt de venda</li> </ul>
MONMINAIRONS	15/3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestió de l'e-commerce</li> </ul>
FARMÀCIA NOVA	15/3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Circuit comercial</li> <li>• Gestió per categories</li> </ul>
SINGRATALLA	8/6	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Circuit comercial</li> <li>• Gestió per categories</li> </ul>
CASA BADIA	23/5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestió per categories</li> <li>• Màrqueting aplicat al punt de venda</li> </ul>
POSTRES DE MÚSIC	23/5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Innovació en el punt de venda</li> </ul>
BEEP INFORMÀTICA	14/3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Circuit comercial</li> <li>• Gestió per categories</li> <li>• Exposició del producte</li> </ul>
EL REBOST	23/5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestió financera del negoci</li> </ul>
ROBES LA PEDRERA	11/5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Circuit comercial</li> <li>• Imatge interna</li> </ul>
CANSALADERIA BELLERA	15/3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Captació de clientela</li> <li>• Exposició del producte</li> </ul>
PASTISSERIA GUST	23/5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposició producte</li> <li>• Màrqueting aplicat al punt de venda</li> </ul>
SAUVELLA	23/5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Captació de clientela</li> <li>• Innovació i TIC</li> </ul>
BRIFOR	15/3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Innovació en el punt de venda</li> </ul>

### 3.2 Seguiment i acompanyament

La següent fase consistia en fer un seguiment als comerços i explorar dubtes que haguessin pogut tenir, ampliar informació i, fins i tot, observar els canvis que alguns ja havien aplicat als seus negocis després de la primera visita.

Amb tot, es constata que **un 60% dels comerços han realitzat algun tipus de millora del seu negoci** arran de les visites efectuades.

A continuació es resumeix les valoracions qualitatives que es desprenen dels assessoraments.

NOM COMERÇ	ASPECTES TREBALLATS
LLIBRERIA BOCHACA	Han redistribuït mobiliari i seccions de la botiga
LA MADEIXA	No han fet cap canvi.
JARDINERIA SERVIVERD	Han redistribuït seccions i producte.
FERRETERIA LA CLAU	No han fet cap canvi.
FLORISTERIA VIOLETA	Redistribució de mobiliari i punts de llum addicionals.
SABATERIA VILLAVERDE	Estudien incorporar innovacions en termes de TIC.
JM ANTIC PALERMO	No han fet cap canvi atès que és negoci de nova creació
PASTISSERIA SANT MIQUEL	Introdueixen canvis en l'etiquetatge.
MONMINAIRONS	Duen a terme canvis en la pàgina d'e-commerce.
FARMÀCIA NOVA	No ha fet cap canvi tot i acceptar les propostes.
SINGRATALLA	Redistribueixen mobiliari i algunes seccions.
CASA BADIA	Fan un logotip nou i l'incorporen a tots els elements de marca.
POSTRES DE MÚSIC	No ha fet cap canvi.
BEEP INFORMÀTICA	Redistribueix la botiga de dalt a baix.
EL REBOST	Aplica els criteris financers exposats.
ROBES LA PEDRERA	Ha fet canvis en l'exposició dels productes.
CANSALADERIA BELLERA	No ha fet cap canvi.
PASTISSERIA GUST	No ha fet cap canvi.
SAUVELLA	Estudia la incorporació de les TIC.
BRIFOR	No ha fet cap canvi.

## Indicadors d'avaluació

---

- **Percentatge d'empresaris participants del seminari sobre el previst als resultats.**

Nombre de comerços previst per l'assessorament personalitzat: 20

Nombre de comerços final que han rebut l'assessorament personalitzat: 20

*Rati d'empresaris participants a l'assessorament personalitzat sobre el previst als resultats:  $20/20 = 100\%$*

Nombre d'empresaris inscrits al seguiment: 20

Nombre d'empresaris que realitzen el seguiment: 20

*Rati d'assistència d'empresaris que realitzen el seguiment:  $20/20=100\%$*

- 
- **Percentatge de comerços que han realitzat canvis o millores arran de l'assessorament.**

Nombre de comerços a qui se'ls hi fa una proposta de millora concreta: 20


Nombre de comerços que realitzen canvis arran de l'assessorament: 12

*Rati de comerços que han realitzat algun tipus de canvi arran de l'assessorament:  $12/20=60\%$*

## 5. Currículum del ponent

### INFORMACIÓ PERSONAL **JORDI BACARIA MARTINEZ**

Economista col·legiat membre 13.071

 Passeig Joan Carles I, 4, 6r 3<sup>a</sup> 08320 El Masnou

 935 407 807  682 101 706

 [jordi@j3b3.com](mailto:jordi@j3b3.com)

 [www.j3b3.com](http://www.j3b3.com) [www.theriteil.com](http://www.theriteil.com)

**Sexe** Masculí | **Data de naixement** 13/04/1978 | **Nacionalitat** Catalana

### EXPERIÈNCIA PROFESSIONAL

Des de 2008 **Economista. Soci - Consultor**

J3B3 Economics, S.L (Barcelona)

- Direcció de projectes i coordinació d'equip tècnic i administratiu.
- Disseny, comercialització i captació de projectes i licitacions, tant d'àmbit nacional com internacional.
- Consultor sènior en desenvolupament econòmic territorial, empresa i retail.  
Especialitzacions:
  - Aplicació d'eines econòmiques i estadística avançada (anàlisi univariante, bivariante i multivariante).
  - Anàlisi de costos i rendibilitat: ABC i BCG
  - Georeferenciació i anàlisi de big data (estructural equations, neural networks)
  - Plans de localització comercial i industrial.
  - Estudi de tendències internacionals de sector retail i gestió comercial urbana.
- Conceptualització, organització i coordinació d'esdeveniments sectorials:
  - Fòrum Retail+D: [www.forumretaild.com](http://www.forumretaild.com)
  - Jornada d'Emprenedoria i Franquícies
- Coordinació de relacions universitat-empresa en l'àmbit de la capacitat professional i la transferència tecnològica.
- Acompanyament a franquiciadores en la captació de franquiciats i en la cerca d'emplaçaments.

Clients sector públic: Diputació de Barcelona, Ajuntament de Barberà del Vallès, Ajuntament de Gavà, Ajuntament de Montcada i Reixac, Ajuntament de Sant Quirze, Ajuntament de Rubí, Ajuntament de Mollerussa, Ajuntament de Barcelona, Ajuntament de Sant Joan de Vilatorrada, Cambra de Comerç de Sabadell, Universidad Austral de Chile, Fundació Universitat de Lleida, CP'AC Fundació per l'Autoocupació, etc.

Clients sector privat: Supermercats Ecoveritas, Grup Carrera (Central de compres d'electrodomèstics) Nostrum, Uppali (Coop. Abacus), City Lift, Camisseries Fussimanya, Òptiques Optivall, Portacabot, etc.

Jordi Bacaria. Economista col·legiat 13.071

J3B3 ECONOMICS, S.L

- 2007-2011 **Tècnic de desenvolupament econòmic local: Comerç**  
Ajuntament de Cerdanyola del Vallès (Cerdanyola)
- Coordinació d'accions estratègiques d'àmbits de comerç i empresa.
  - Gestió i desplegament de polítiques locals i territorials de reactivació econòmica i de foment de l'ocupació.

- 2003-2007 **Tècnic de creació i consolidació d'empreses**  
Ajuntament de Sant Quirze del Vallès (Sant Quirze del Vallès)
- Coordinació i gestió d'accions estratègiques de comerç, emprenedoria i empresa.
  - Assessorament tècnic i acompanyament a persones emprenedores.

**Sector d'activitat** Administració pública local

## EDUCACIÓ I FORMACIÓ

- En curs **Màster en Societat de la Informació i el Coneixement (Branca Recerca)**  
Universitat Oberta de Catalunya (Barcelona)
- 2012 **Llicenciatura en Administració i Direcció d'Empreses**  
Universitat Oberta de Catalunya (Barcelona)
- 2011 **Màster en Retail Internacional**  
Escola Superior de Comerç Internacional – Universitat Pompeu Fabra (Barcelona)
- 2009 **Postgrau en Coordinació i Desenvolupament del Comerç Urbà**  
Universitat Oberta de Catalunya (Barcelona)
- 2007 **Diplomatura en Ciències Empresarials**  
Universitat Oberta de Catalunya (Barcelona)

## COMPETÈNCIES PERSONALS

Llengua materna **Català/ Castellà**

Altres idiomes	COMPRENSIÓ		PARLA		EXPRESSIÓ ESCRITA
	Comprensió auditiva	Comprensió de lectura	Interacció oral	Expressió oral	
Anglès	C1	C1	C1	C1	C1
Cambridge First Certificate					

Nivel: A1/2: usuario básico - B1/2: usuario independiente - C1/2: usuario competente  
Marco común Europeo de referencia para las lenguas



- Competències comunicatives
- Bon comunicador i transmissor de coneixements.
  - Fortes habilitats d'escriptura per la redacció de "papers" i informes empresarials.
- Competències informàtiques
- Excel avançat.
  - Html, CSS, Java.
  - R estadístic Project.
  - QGIS
  - FTP, Wordpress
- Habilitats de gestió
- Financera: Comptes anuals, P&L, cash-flow, anàlisi de costos, control de pressupostos.
  - RRHH: Foment actiu del treball en equip.
  - Sector públic: Coneixedor del circuit administratiu de l'administració pública. Plenaries, juntes de govern, fases comptables, capítols i programes pressupostaris.
  - Operativa: Gran capacitat de planificació.

## INFORMACIÓ ADICIONAL

---

- Publicacions
- Col·laboració en la redacció de capítols en les següents publicacions:
- Comertia (2012) *"Històries d'èxit en retail, 10 anys compartint per competir. Les empreses de Comertia"* Col·lecció Management Comertia Retail. Barcelona.
- Comertia (2011) *"Històries d'èxit en retail, com generar oportunitats"* Col·lecció Management Comertia Retail. Barcelona.
- Franquícies.cat
- Fundador del primer portal especialitzat en l'expansió de franquícies a Catalunya: [www.franquicies.cat](http://www.franquicies.cat)

Jordi Bacaria. Economista col·legiat 13.071

J3B3 ECONOMICS, S.L