

C

COMERÇ

EL BON
TEMPS I LES
FIRES AL
CARRER

Compres a l'aire lliure
Una de les tendències de moda entre els comerciants per augmentar les vendes és l'organització de fires d'stocks i articles rebaixats per un dia i al carrer. Si dissabte passat Terrassa va acollir la seva fira d'oportunitats avui es celebra una a Manresa. El dia 8 Vic organitza la "Botiga al carrer" i el dia 10 la cita serà a Olesa, a la Rambla dels Closos.

Tendències de comerç i consum

Com serà el botiguer al 2030?

En un futur el rol del venedor canviarà i la botiga física serà un espai de relacions, serveis i experiències

Com seran les botigues i els comerciants d'aquí a una dècada? Quin paper assumirà el sector del retail en el món urbà del 2030? L'agrupació Retail.cat, que representa a 40.000 establiments comercials repartits per tot el territori català i engloba entitats com la Cecot de Terrassa, Comertia, Fundació Barcelona Comerç i Fundació Comerç Ciutadà, ha intentat fer un dibuix de futur i trobar respostes per orientar als empresaris del sector. Un llibre blanc amb les idees que impactaran al retail i els reptes que haurà d'afrontar. Retail.cat planteja set propostes que es treballaran els propers dos anys i que engloben tres àmbits: la innovació, el nou rol de venedor/a i el nou espai/botiga.

1. La innovació. Es requereix inversió i talent. Però ha de ser un treball conjunt. Per això proposen a l'administració que els programes d'incentius fomentin la cooperació entre els empresaris; no els projectes individuals.

2. El rol del venedor/a. Serà molt diferent al que existeix ara. Al



Els comerciants del futur tindran atributs de psicòleg i adaptaran els seus horaris a les necessitats del client.

mateix temps els experts pronostiquen que el sector serà menys intensiu en mà d'obra. El comerciant d'una botiga o venedor/a requerirà moltes més habilitats socials i tecnològiques. Serà molt més expert i la seva remuneració serà més alta.

3. El perfil del nou venedor/a. El botiguer/a tindrà atributs d'actor, de psicòleg, serà embaixador de la marca i molt expert. Segons Retail.cat la formació actual no és adequada per aquest perfil i per això desenvoluparà un programa de formació destinat a potenciar

el rol del nou venedor del futur.

4. La jornada de treball, més flexible. Els venedors faran d'assistents personals del client. Hi estaran en contacte directe. Podran comunicar-se a distància i també podran trobar-se a la botiga física

a hores convingudes (que no necessàriament han de coincidir amb l'horari actual d'obertura).

5. La botiga física. Serà un espai de relacions, un punt de trobada. Serà un contenidor de productes, serveis i sobretot d'experiències. Ha de tenir plena connexió amb l'smart city; contribuint a facilitar la vida de la gent. Hi haurà interconnexió amb molts altres sectors i amb serveis de la ciutat; com per exemple la mobilitat. La botiga serà un espai molt dinàmic i canviant amb noves activitats.

6. Els impostos. El retail incorporarà diversos sectors i activitats molt diverses dins un mateix establiment. Cal revisar la classificació actual de l'IAE. No es podrà pagar un IAE per cada activitat que es realitzi.

7. Els lloguers. Cal flexibilitzar els contractes de lloguer, perquè permetin pop-up stores canviant i també multiespais al mateix local.

8. Els permisos. Caldrà adequar les normatives municipals perquè permetin espais efímers de retail al carrer. //

La revista del Diari de Terrassa en català

GENT DT

Reportatge:

L'ÚS MEDICINAL DEL
CÀNNABIS, UN DEBAT
OBERT

A oci:

Aprendre i perfeccionar
idiomes a l'estranger

