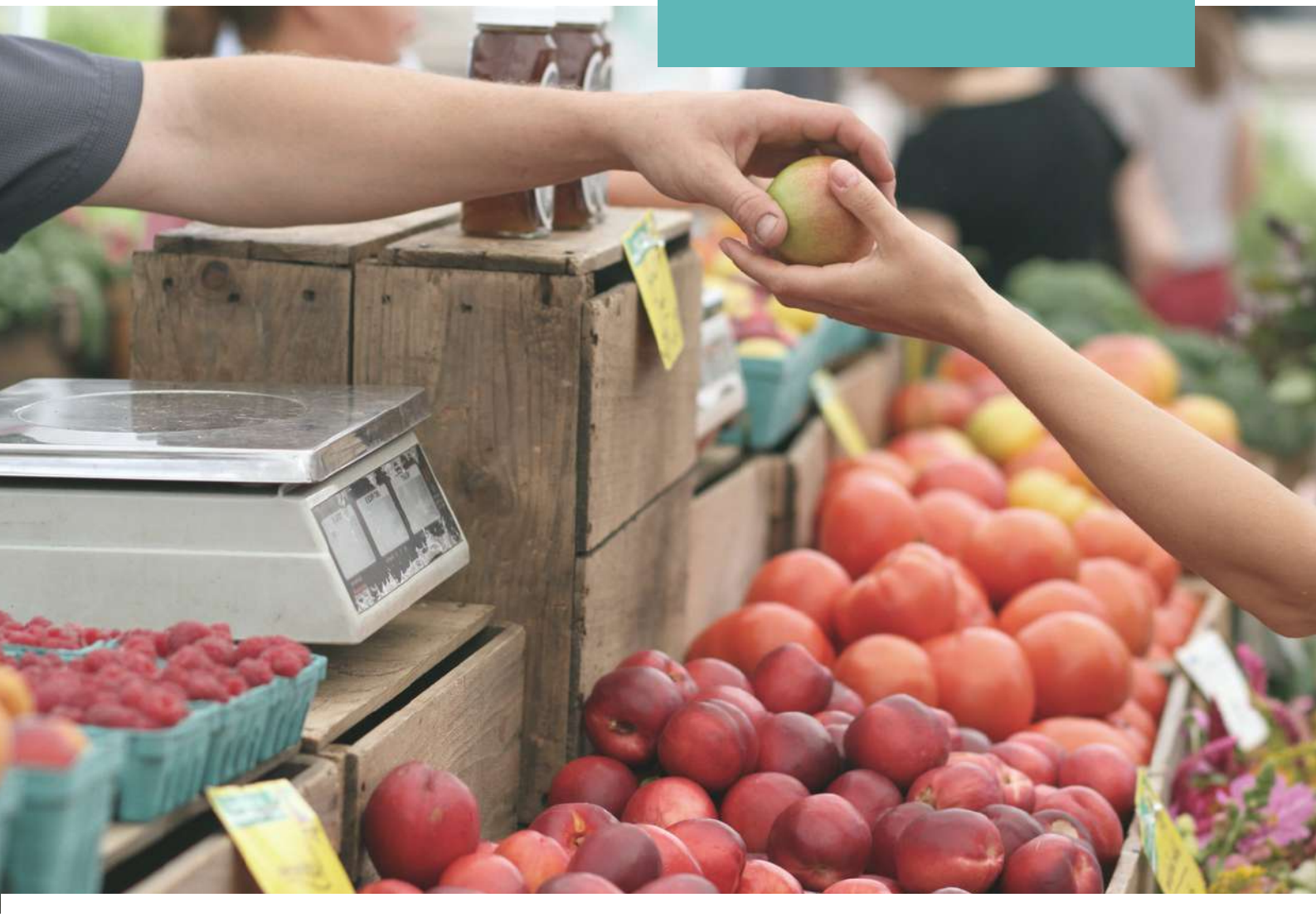
ESCUELA DE COMERCIO 2024

_andana SOLUTIONS



Ajuntament de Massanassa

reforça Massanassa

El gran objetivo del aprendizaje no es el conocimiento, sino la acción.

Herbet Spencer.

ESCUELA DE COMERCIO

En 2019 andanaSOLUTIONS incorpora la escuela de comercio, un itinerario formativo de la mano de profesionales en activo que participan en las distintas etapas de diseño y puesta en marcha de cualquier proyecto. El programa puede ser modificado según las necesidades particulares de cada edición o institución.

OBJETIVO

Orientar la transformación Digital del Comercio Físico y trabajar en la concepción del nuevo modelo de negocio particular de cada una de las personas asistentes, así como generar un entorno de comunicación y networking entre el comercio.

Al finalizar el curso, cada persona habrá desarrollado su nuevo modelo de comercio y dispondrá de las herramientas adecuadas para ponerlo en práctica.

METODOLOGÍA

La metodología didáctica es abierta y participativa, alternando la transmisión de los conceptos necesarios en el desarrollo de cualquier modelo de negocio, con ejercicios prácticos y talleres de trabajo que ayuden a asimilar los conceptos y permitan la aplicación práctica y real de los conocimientos adquiridos.

1. Conceptos: Dar una visión actual de la situación del comercio y las diferentes líneas de evolución que están logrando resultados positivos en la adaptación a los nuevos hábitos de compra. Ya sean comercios físicos o negocios a través de internet.
2. Ejercicios: Motivar una actitud disruptiva para abrir la mente a nuevas formas de hacer comercio.
3. Taller: Mostrar y trabajar una metodología orientada a provocar la evolución del comercio apoyada en herramientas digitales.

ESCUELA DE COMERCIO

Presentación de la formación -Introducción a la Evolución.

A que hemos venido: Antes de empezar hay que conocer las expectativas. Es importante compartir los motivos que les ha llevado a inscribirse y que entiendan que van a trabajar en equipo, ya que la unión de los conocimientos nos va a hacer más fuertes independientemente del sector. Comercio es comercio.

1- Claves de la Evolución del Comercio.
7 de mayo de 2024

- Repasar cómo ha evolucionado el comercio, desde las tiendas más tradicionales hasta los conceptos más tecnológicos. Identificar cuáles han sido los ejes fundamentales de esta evolución, esos que hoy permiten la diferenciación estratégica y provocan la elección del consumidor más allá del factor precio.

- ¿Que vengo a ofrecer que no ofrezca ya la competencia?

- Situación Actual del Comercio Físico y Online. Segmentación del Público Objetivo. Conectar Emocionalmente Marca y Público. Posicionamiento.

Imparte: Manuel Zaplana Llinares

ESCUELA DE COMERCIO

2-WhatsAPP Business, todo en uno para el comercio local.

9 de mayo de 2024

Atrás quedó el tiempo en el que solo usábamos el teléfono móvil para recibir o hacer llamadas. Los dispositivos móviles son, hoy más que nunca, una extensión de la vida, una herramienta básica para cualquier actividad.

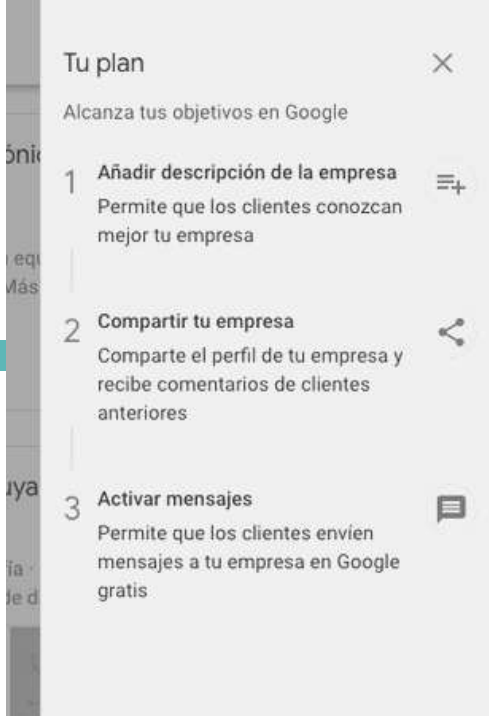
WhatsApp facilita el contacto, seguimiento o finalización de cualquier propuesta, permite la gestión de reservas, pedidos o mediante respuestas rápidas crea un servicio de atención personalizado directo y ágil.

Con las últimas actualizaciones en el catálogo y la integración de sistemas de pago se convierte en una alternativa completa y accesible para la puesta en marcha de la propia tienda online más allá de las clásicas tiendas basadas en páginas web que requieren de una alta especialización o marketplaces locales.

1. La importancia de estar en mi lugar en internet .
2. WhatsApp personal vs WhatsApp Business.
3. Creación y configuración del perfil .
4. Automatizaciones .
5. Difusión .
6. Estadísticas .
7. Catálogo, mi tienda online en WhatsApp .
8. Integración con otras plataformas.
9. Legalidad para la utilización de WhatsApp Business.
10. Qué hacer mañana.

Imparte: Javier Sancho Boils

ESCUELA DE COMERCIO



3- Y Google nos hizo grandes. SEO LOCAL con Google MyBusiness

14 de mayo de 2024

En las búsquedas locales tienes las mismas oportunidades que las grandes marcas

Cada vez más, las personas que utilizan los servicios de Google no buscan una página web, sino un comercio local. Esta necesidad de encontrar un lugar físico o un servicio en nuestra zona geográfica es detectada por Google y cambia completamente la forma de filtrar y mostrar los resultados.

Aproximadamente la mitad e las búsquedas son locales, si tienes un negocio físico, es importante estar donde te están buscando en internet.

En esta formación enfocada a la aplicación práctica aprenderás a gestionar las herramientas que pueden hacer que tu comercio aparezca en los resultados locales de Google.

Imparte: Javier Sancho Boils

ESCUELA DE COMERCIO

4- Taller teórico-práctico.
16 de mayo de 2024

El valor del diseño en la marca, usos y análisis.

- Características básicas de una buena marca.
- Que no hacer con mi marca.
- La marca como ser vivo.
- Análisis y mejoras en tu marca.

Imparte: Paula Vázquez Aliques

5- Diseña lo que quieras. Publica donde quieras.
21 de mayo de 2024

Taller práctico de CANVA como herramienta de diseño ante las nuevas necesidades digitales

En esta formación aprenderemos como comunicar mejor las cualidades más interesantes de nuestros productos, servicios y marca a través de la herramienta de diseño CANVA.

Canva es una herramienta que incluye todo lo que necesitas para diseñar y comunicar de manera profesional.

También se abordan los medios de comunicación para disponer de la trazabilidad en nuestras comunicaciones, algo de vital importancia a la hora de tomar decisiones, entrega de los correos, visitas, clic en enlaces etc.

-Difusión mediante correo electrónico y Mailtrack.
-Difusión mediante plataforma de email marketing Acumbamail.
-Difusión mediante nuestra página web con sendinblue.
-Difusión mediante WhatsApp Business.

Imparte: Paula Vázquez Aliques

ESCUELA DE COMERCIO

6-Estrategias de Dayketing para el comercio local

23 de mayo de 2024

El dayketing es una estrategia de marketing que se enfoca en aprovechar eventos, fechas importantes, temporadas y tendencias para impulsar las ventas y la visibilidad de una marca o producto en un período de tiempo específico.

Adaptarse a la evolución vertiginosa e impredecible del mercado ya no es una opción, es una necesidad básica, no sabemos el rumbo, pero podemos conocer fechas y acontecimientos clave que sucederán, ya sean generales o particulares de tu negocio. Prepararte para estos momentos y aprovechar las nuevas tecnologías representa una oportunidad de crecimiento y expansión, colaborando al éxito de una campaña de venta o marca.

Conoce estrategias para generar tu plan de marketing anual / dayketing, genera nuevas ideas e identifica nuevas oportunidades.

- Introducción al dayketing y su importancia en la estrategia de marketing.
- Cómo identificar y alcanzar a tu audiencia objetivo.
- Cómo crear un plan de contenido y calendario.
- Cómo utilizar las redes sociales y otras plataformas digitales para llegar a tu audiencia.
- Herramientas para crear y difundir tus campañas.
- Cómo medir y analizar el rendimiento de tus esfuerzos.
- Cómo utilizar herramientas y software de automatización.
- Qué hacer mañana.

Imparte: Javier Sancho Boils,

ESCUELA DE COMERCIO

7- Conecta con la generación Z
28 de mayo de 2024

Las nuevas generaciones piensan, deciden y actúan en base a nuevos valores asociados a su tiempo.

Conocer estos valores y acercar la empresa a las nuevas generaciones puede aumentar las posibilidades de venta.

Imparte:
Adriana Durá López
Lucía Blaya de la Cova
Marta Ortells Puchol

8- Formación seleccionada por las personas participantes en esta edición.
30 de mayo de 2024

9- Formación seleccionada por las personas participantes en esta edición.
4 de junio de 2024

ESCUELA DE COMERCIO

10- Cómo desarrollar el planning de trabajo.
6 de junio de 2024

Ya sabes lo que quieres y ahora toca hacerlo realidad. De una buena gestión en la ejecución depende el ahorro de tiempo y dinero.
.
La gestión de proyectos, además, permite asumir los cambios que se van produciendo durante la ejecución y ayuda a dar respuestas.

Imparte: Manuel Zaplana Llinares

Sesión de Cierre – Presentaciones y conclusiones

Indicadores de Control. Desarrollar elementos de medición en el comercio físico que permitan valorar el efecto de las acciones e identificar áreas de mejora. Consiste en como replicar las mediciones de Analytics en el comercio físico.

MANUEL ZAPLANA LLINARES

Experto en Marketing y Distribución.

Se inicia en 1991 en la empresa de su familia dedicada a la venta al mayor y detall de, moda, mercería, encajes y bordados.

En 1998 y tras sus estudios de marketing y gestión comercial en ESIC Valencia, entra a formar parte del grupo VIDAL EUROPA donde desempeña funciones de dirección de marketing y desarrollo de nuevos negocios.

Durante este periodo trabaja dirigiendo numerosos lanzamientos de marcas, productos y franquicias. Además, colabora con grandes cadenas de distribución desarrollando proyectos de implantación de categorías.

En 2012 comienza a realizar consultoría y formación, dirigiendo el primer máster en retail de la Comunidad Valenciana. Hoy, junto con Miguel Lozano, asesora a empresas desde BRANDING&RETAIL y dirige el Máster y Postgrado Experto en Retail de la Universidad Europea de Valencia (UEV).

Más información:

Brandingandretail.com

JAVIER SANCHO BOILS

Diseñador web, Fotógrafo y Docente

Tras 10 años en el sector del retail, desde 2016 dirige de andanaSOLUTIONS donde proporciona soluciones en diseño web, fotografía y formación a empresas y personas que necesitan de una presencia en internet de calidad y garantías.

Especializado en crear páginas web rentables, los proyectos en los que colabora mejoran su imagen de marca y aumentan su posicionamiento online.

Autor de los libros “Fotografía mejor para vender más, crea imágenes de calidad para tu tienda online y redes sociales.” Y “Descubre la fotografía”.

Desde 2017 imparte la formación en imagen para RRSS y e-commerce en el postgrado “EXPERTO EN RETAIL Y GESTIÓN DEL PUNTO DE VENTA” de la Universidad Europea de Valencia.

Miembro desde su fundación de la Asociación Nacional para la Enseñanza de la Fotografía (ANEF), entidad que promueve la investigación e intercambio de experiencias didácticas excelentes e innovadoras.

Más información:

Javiersanchoboils.com
andanasolutions.com

PAULA VÁZQUEZ ALIQUES

Diseñadoa gráfica. Directora de Aliques Diseño Gráfico, Web y Comunicación

Soy Paula Vázquez, y no, no soy la presentadora de televisión, soy la soñadora que acabó creando su propio estudio de diseño gráfico y comunicación en Catarroja.

Soy Graduada en Artes Plásticas en la especialidad de Diseño Publicitario (1999 – 2003) y cuento con más de 15 años de experiencia en los cuales he trabajado para editoriales, estudios de fotografía y empresas diversas en los departamentos de Diseño y Marketing.

En Aliques desarrollamos todo tipo de proyectos comunicativos. Diseño de marca «logotipo» y desarrollo de la identidad corporativa. Damos soluciones gráficas a tus proyectos desde la creación de páginas web, campañas de comunicación, redes sociales, mail marketing, flyers, vallas publicitarias, cartelería o la inserción en prensa, etc.

Aliques es diseño responsable, somos conscientes que la comunicación influye en las personas, así que trabajamos con el compromiso del respeto a la personas sin distinción de género, ni utilización de publicidad sexista.

Más información:

aliques.com

LUCÍA BLAYA DE LA COVA
MARTA ORTELLS PUCHOL
ADRIANA DURÁ LÓPEZ

Somos Lucía, Marta y Adriana; cada una de un sitio: Cartagena, Burriana y Alzira.

Estudiamos el cuarto curso del grado de emprendimiento práctico por la Universidad de Mondragon.

Después de 3 años dando trotes por el ecosistema emprendedor, nos hemos dado cuenta de que falta una conexión entre las empresas y las nuevas generaciones.

Es por ello, que decidimos crear Clozer, una iniciativa con la que conseguimos construir el puente que rompe esta brecha generacional. Nos encanta ayudar con nuestra creatividad, y sobretodo estar en constante aprendizaje.

FORMACIONES REALIZADAS

_andana SOLUTIONS

Inteligencia Artificial aplicada al comercio - Semana del comercio Ribera Impulsa - Carcaixent - Octubre 2023

Yo construyo mi imagen - Salón internacional del estudiante y de la oferta educativa» - Consejo Escolar del Estado - Marzo 2023

Experiencia Fotográfica «Un tiempo propio» - CENTRE POMPIDOU MÁLAGA - Febrero 2023

Escuela de comercio de Massanassa- noviembre a diciembre de 2022

Sobrevive a la digitalización de tu comercio. Herramientas y recursos para un nuevo modelo de comercio.- Escuela de comercio Alzira. junio de 2022

Píldoras de transformación digital para para el Ayuntamiento de Santa Cruz de Tenerife Junio de 2021

Escuela de comercio de canals. Sobrevive a la digitalización de tu comercio. Herramientas y recursos para un nuevo modelo de comercio en internet – Julio a septiembre de 2020, Ayuntamiento de Canals.

Herramientas low cost para el diseño de catálogos digitales para la venta internacional- 18 de junio de 2020 para el Plan de Internacionalización de la Empresa Extremeña – PIMEX

Vender en internet – Herramientas y recursos digitales para mejorar tu comercio – 6 de mayo de 2020 con Extremadura Avante.

Que hacer en el confinamiento. 10 Herramientas y recursos digitales para mejorar mi comercio si sigue abierto – 22 de abril de 2020 con IDEA Alzira.

18 Herramientas y recursos digitales para mejorar mi comercio si he tenido que cerrar – 21 de abril de 2020 con IDEA Alzira.

Retiro de alto rendimiento, formación para tu negocio y crecimiento personal – 27 de marzo de 2020.

Mejora tu imagen en redes sociales – Alburquerque , Miajadas y Villanueva de la Serena – del 4 al 8 de noviembre de 2019, 3 formación y 60 consultorías individuales al comercio local. Extremadura Avante, Junta de Extremadura. Noviembre 2019

Sobrevive a la digitalización de tu comercio. Herramientas y recursos para un nuevo modelo de comercio en internet- Escuela de comercio Alzira. Del 14 de mayo al 11 de junio de 2019

Formación Fotografía mejor para vender más en IMPULSA Alicante, Agencia local de desarrollo del Ayuntamiento de Alicante – 4 de marzo 2019

CONTACTO

_andana SOLUTIONS

Javier Sancho Boils

Telf. 961 160 260

Telf. 667 274 236

info@andanasolutions.com

MÁS INFORMACIÓN

javiersanchoboils.com

andanasolutions.com

escueladecomercio.eu