

Programa de emprendimiento en el comercio



PRESENTACIÓN Y CONTEXTO DEL PROGRAMA

El mayor desafío al que se enfrenta Linares y al que, por su complejidad e intensidad tendrá que hacer frente en los próximos años, es el de la **recuperación de la economía local** y por ende del **empleo**. Una de las líneas de trabajo que desde la administración local resulta imprescindible abordar, es la del fomento del emprendimiento, dirigido a poner en valor las diferentes fórmulas de acción empresarial en nuestra ciudad.

Una de las actividades económicas con mayor tradición y peso en la economía linarense es el **comercio minorista**. Este es un sector que históricamente ha ubicado a nuestra ciudad como **centro de atracción comercial comarcal**, actuando como una de las actividades económicas impulsoras de flujos de renta local.

En un contexto económico como el actual, es fundamental aprovechar los recursos endógenos de los territorios para impulsar la actividad económica con un enfoque de sostenibilidad. Además, la competitividad y el crecimiento de las regiones pasa por que sus empresas adquieran esas mismas facultades –competitividad y crecimiento–, generando más empleos, ofertando más productos y expandiendo sus mercados.

En una economía cada vez más global y cambiante los puestos de trabajo están en constante transformación y se hace necesaria la adaptación de la formación a la realidad del mercado. El carácter líquido del sector comercial actual requiere la adecuación de perfiles, competencias profesionales, así como, una continua adaptación a los cambios, entre ellos, los vinculados a los avances en las tecnologías de información y comunicación.

Este programa tiene en cuenta estas premisas y tiene como finalidad contribuir a **mejorar la competitividad del Comercio minorista en Linares**.

OBJETIVOS GENERALES DEL PROGRAMA

El **objetivo fundamental de este programa** es proporcionar una visión global de las distintas áreas funcionales de la actividad comercial, a fin de poder determinar oportunidades de mercado y desarrollar una planificación estructurada para la puesta en marcha de una iniciativa comercial en la ciudad de Linares, siempre con la ayuda de herramientas de gestión para favorecer su puesta en marcha.

La promoción de un nuevo negocio no es únicamente un proceso intuitivo, inspirado en la mera observación de los cambios del entorno. En él deben mezclarse abundantes dosis de intuición, ilusión y decisión, además de la capacidad técnica, financiera y de gestión suficientes para lo que se va a emprender y/o consolidar, y una cierta dosis de estudio y planificación, con el fin de reducir los posibles niveles de incertidumbre.

Con este programa se facilita la elaboración de una PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL desarrollada y completa, que puede utilizarse por el/la promotor/a no sólo como guía de referencia para la puesta en marcha de su negocio, sino que debe servir también como medio de argumentación de su viabilidad ante entidades públicas y financieras.

CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL PROGRAMA

1.1 Destinatarios.

- Personas con una iniciativa ubicada en el sector comercial de la ciudad de Linares.
- Personas cuya trayectoria profesional esté vinculada al sector comercial linarense y en este momento se planteen iniciar una nueva actividad por cuenta propia.
- Dirigido a un máximo de 20 Proyectos.

1.2 Calendario del programa y ubicación.

Las formaciones se llevarán a cabo, en horario de mañana, en la **Incubadora de Empresas del Campus Científico Tecnológico de Linares**.

El Programa tendrá una duración de **3 semanas**:

- Plazo de solicitudes: Desde el 23 de marzo al 07 de abril 2021.
- Fecha prevista de inicio: Lunes 12 de abril 2021.

Inscripciones: <https://forms.gle/dDv6d22dC1KWfBFH7>

1.3 Desarrollo del Programa.

Sesiones de formación conjunta.

En estas sesiones conjuntas se impartirán los contenidos generales del programa, con el fin de proporcionar los conocimientos, herramientas y habilidades esenciales en cada una de las áreas de conocimiento y promover las sinergias e intercambios de experiencia entre los participantes en el mismo (duración aproximada 4-5 horas).

Acciones de acompañamiento individualizado.

Con la consigna de la mayor flexibilidad y adaptación a cada uno de los alumnos participantes, se desarrollan actuaciones de formación individualizada en los que se orienta a cada uno en función de su perfil profesional y de la actividad de cada proyecto empresarial. Se reserva 3 horas de acompañamiento individualizado para cada proyecto.

1.4 Propuesta de contenidos.

- **Módulo 1.** Dirección de proyectos e introducción. Modelo de negocio y estrategia empresarial.
 - **Módulo 2.** Área de marketing digital. Estrategia digital.
 - **Módulo 3.** Técnicas de Venta. Venta Online.
 - **Módulo 4.** Arquitectura de Interiores y Escaparatismo.
 - **Módulo 5.** Área Económica Financiera y Tributaria.
 - **Módulo 6.** Área jurídica y normativa.
 - **Módulo 7.** Procedimientos administrativos, plazos y recursos para la puesta en marcha de un negocio en la ciudad de Linares.
-
- **Módulo 1. Dirección de proyectos e introducción. Modelo de negocio y estrategia empresarial.**

La definición del proyecto empresarial supone la primera idea del emprendedor o empresario. Se recoge la información más relevante de la idea del proyecto que tiene en mente para poder tener un primer conocimiento del mismo, del mercado al que se dirige y de las necesidades de financiación que puede conformar la puesta en marcha de su iniciativa empresarial.

Las ideas de negocio tienen que surgir de una necesidad o un problema a resolver en el nuevo mercado. Para dar una respuesta firme y contrastada a esta primera cuestión, se orienta y asesora a los participantes en el análisis de la situación del mercado y en la observación del macroentorno, microentorno, hábitos de consumo, tendencias y competencia que les permita determinar las necesidades generadoras de demanda con las que desarrollar una oferta que logre introducirles en el mercado con éxito. Conseguir dar respuesta a esta pregunta constituye el principal filtro inicial de todo emprendimiento y permitirá seguir desarrollando la idea.

Se aportará una herramienta que permita describir, analizar y diseñar modelos de negocio, usando la metodología CANVAS, por la que vamos a describir las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor y que constituye la base estratégica sobre la que la empresa definirá sus decisiones en las que se apoyará su crecimiento sostenible y equilibrado.

- **Módulo 2. Área de plan de marketing digital. Estrategia digital.**

La transformación digital está creando unas nuevas “reglas del juego”: el comportamiento del consumidor ha cambiado y la forma de hacer llegar nuestros mensajes, productos y servicios ha evolucionado. El marketing se ha convertido en un nuevo marketing digital con estrategias diferentes.

El objetivo de esta área es aprender qué estrategias digitales podemos utilizar para aplicar en nuestra idea de negocio.

- **Módulo 3. Técnicas de Venta. Venta Online.**

Contenido del módulo:

- Elección de productos
- Política de Precios. Descuentos. Rebajas
- Promociones
- Gestión de Stocks
 1. Líneas de productos. Referencias.
 2. Marcaje
 3. Margen sobre coste y sobre ventas
- El cliente: satisfacción, fidelización y resolución de quejas.
- Plan de operaciones: Aprovisionamientos, marcaje, etiquetado, colocación, reparación.

- **Módulo 4. Arquitectura de Interiores y Escaparatismo.**

Arquitectura de interiores:

- Análisis del local.
- Análisis de la distribución del espacio enfocada al cliente.
- Evaluación de luces, mobiliario y estructura del local.
- Recomendaciones

Escaparatismo:

- Elementos del escaparate.
- Diseño de escaparates.
- Composición y exposición de artículos.
- Análisis de escaparates. Escaparates de temporada.
- Recomendaciones

- **Módulo 5. Área Económica Financiera y Tributaria.**

Todo empresario y emprendedor, tiene la necesidad de tomar decisiones continuamente sobre su negocio o proyecto empresarial y una herramienta fundamental es el conocimiento fiel de la realidad económica y financiera de su empresa y las proyecciones de futuro. Sin esta visión queda mermado en sus facultades para una toma de decisiones correcta y fiable sobre la marcha de la unidad económica.

Por ello, el objetivo que nos planteamos con este programa es impartir unas nociones financieras y jurídico/fiscales mínimas que permitan llevar correctamente las cuentas y sacarles el máximo partido posible, como base de las estrategias futuras y corrección de situaciones actuales.

- **Módulo 6. Área marco jurídico y normativo.**

Es importante conocer con detalle los procesos de constitución de personas físicas y mercantiles, así como las obligaciones fiscales en cada una de ellas, este es el objetivo que nos marcamos para este módulo.

- **Módulo 7. Procedimientos administrativos, plazos y recursos para la puesta en marcha de un negocio en la ciudad de Linares.**

Es vital para el emprendedor conocer los procedimientos administrativos para la puesta en marcha y funcionamiento de su negocio, así como los recursos disponibles en la Ciudad de Linares que apoyan a los emprendedores con la puesta en marcha de sus negocios.

Contenido del módulo:

- Procedimientos administrativos para la puesta en marcha de un negocio.
- Uso de las herramientas digitales para los trámites administrativos. Registros, firma electrónica, etc.
- Áreas del Ayuntamiento de la ciudad.
- Recursos para el emprendimiento de la ciudad de Linares.