



**EL PRAT
COMERC
DE QUALITAT**
**ESTABLIMENT
PREMIUM**

LES
VIDEOCONFERÈNCIES

EINES PER A LA DIGITALITZACIÓ
DEL COMERC DE PROXIMITAT

GUIA DE SUPORT A
L'APRENENTATGE DIGITAL



Serveis mòbils

EINES PER A LA DIGITALITZACIÓ DEL COMERÇ

| Quines eines digitals pots utilitzar per vendre?

> La missatgeria instantània

> La venda telefònica

> Les xarxes socials

> **Les videoconferències**

> Les webs

> Les botigues online

> Aplicacions mòbils per al comerç



EINES DIGITALS PER AL COMERÇ. LES VIDEOCONFERÈNCIES

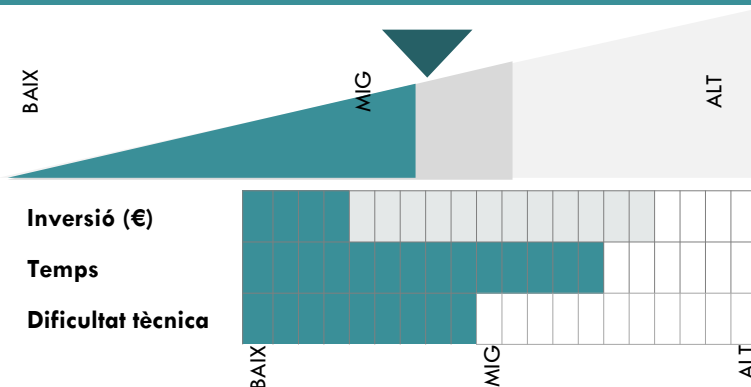
| Les videoconferències

Les **videoconferències** són **plataformes de vídeo**, **so i dades** disponibles a Internet i que permeten que les persones es comuniquin, entre si, **en temps real** i des de qualsevol lloc del món.

Et poden ajudar a **millorar l'experiència de compra** de la clientela en moments en què el comerç està tancat.



| Quin esforç t'implica?



Principals característiques

- | **La inversió és baixa.** Majoritàriament, les plataformes de videoconferència són gratuïtes, tot i així hi ha versions de pagament a partir d'uns 20 euros mensuals.
- | **El temps de dedicació és mitjà-alt.** L'ús de videoconferència en el comerç requereix temps de preparació per a l'esdeveniment que volem oferir, ja sigui per a la presentació de mostraris, preparar el discurs o l'escenografia.
- | **La dificultat tècnica és mitjana.** L'organització de videoconferències i el seu ús correcte requereixen una certa pràctica en el funcionament de la plataforma.

| Com et pot ajudar a vendre una videoconferència?

Les **videoconferències** et poden ser d'utilitat de la següent manera:

| **Mostrant productes i generant vincles.**

Ens permet ensenyar, a través de vídeo i en temps real, els productes i serveis que tenim al nostre comerç



Una idea...

Botiga de complements: una botiga de moda i complements que vol acabar de vendre els seus productes de temporada de primavera-estiu pot crear una videoconferència per ensenyar els productes a la seva clientela i amics.

| **Celebrant esdeveniments i creant confiança.**

Ens pot ajudar a realitzar activitats que complementin i generin més valor a la venda dels nostres productes (tallers demostratius, xerrades, etc.)



Una idea....

Pastisseria i forn de pa: per complementar la venda de pa i pastes, una pastisseria pot organitzar un taller de demostració sobre com els nens petits poden fer pastissos casolans.

| **Resolent dubtes i fidelitzant clientela.**

La videoconferència ens pot facilitar la feina de resoldre qualsevol dubte de la clientela de manera personalitzada (dubtes en com instal·lar un producte, dubtes de la postvenda...).



Una idea...

Electrodomèstics: una videoconferència pot fer que un comerç de venda d'electrodomèstics ensenyi a una persona com sintonitzar els canals de la televisió que ens han comprat fa pocs dies.

>> De ben segur que t'ajudarà a fidelitzar nova clientela.



EINES DIGITALS PER AL COMERÇ. LES VIDEOCONFERÈNCIES

| De les videoconferències, t'interessa saber...

▮ Sabies que...

- | Les videoconferències permeten fer **trobades amb grups amplis de persones**, i que aquestes puguin veure i compartir tota mena d'informació.
- | La major part de les plataformes de videoconferència **et permetran compartir tot tipus d'arxius** (documents, vídeos, webs) els quals et poden ajudar a promocionar el teu comerç.
- | Les videoconferències et permetran **reduir costos de desplaçament i generar trobades** de manera fàcil i ràpida.

▮ Pren nota de...

- | Tingues present que els programes de videoconferència disposen de **versions gratuïtes i de versions de pagament**.
- | Les videoconferències requereixen que tant el comerç com la clientela **disposin de dispositiu mòbil i d'una bona connectivitat i velocitat a Internet**.
- | La major part de programes de videoconferència **disposen d'equips de suport** de la mateixa plataforma per resoldre dubtes.

❗ Quins programes de videoconferència puc utilitzar?

Tot i que són molts els programes de videoconferència, entre els més anomenats disposes de Meet de Hangouts i ZOOM Meeting. Són molt intuïtius i fàcils d'usar. T'hi animes?



| Exemple pràctic: Com planificar una videoconferència?



| Et proposem aquest exemple...

Un comerç que es dedica a la venda de productes naturals vol fer arribar a la seva clientela informació sobre una nova línia de productes de temporada d'estiu. Així mateix, vol informar dels beneficis saludables que aquests nous productes aporten a la gent de mitjana edat.



> I si ho fa amb una videoconferència?

| Què haurà de tenir en compte?

> 1

Fes difusió de l'activitat entre la teva clientela:

- | Canals de missatgeria instantània
- | Xarxes socials.
- | Trucades telefòniques.

> 2

Prepara la videoconferència:

- | Tria una plataforma de videoconferències
- | Crea la reunió i prepara el codi d'accés.
- | Fes arribar aquest codi als teus contactes.
- | Verifica que el so i la càmera funcionin.

> 3

Fes la presentació:

- | Trasllada la imatge del comerç a la presentació.
- | Prepara els arxius que vulguis presentar.
- | Facilita les dades de contacte per a qui vulgui comprar.

| Quins beneficis li pot aportar?



Consolida la imatge de marca del comerç: els participants poden conèixer nous productes i noves idees per a la compra



Ens ajuda a mantenir-nos vius: la videoconferència permetrà que els assistents prenguin consciència que el nostre comerç segueix treballant.



Genera idees de possibles compres i fidelitat cap al nostre establiment: la videoconferència pot fer que la clientela ens compri els productes presentats així com d'altres.



Ajuntament del Prat de Llobregat