

**EL PRAT  
COMERCÇ  
DE QUALITAT**

**ESTABLIMENT  
PREMIUM**

**LES WEBS**

**EINES PER A LA DIGITALITZACIÓ  
DEL COMERCÇ DE PROXIMITAT**

GUIA DE SUPORT A  
L'APRENTATGE 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

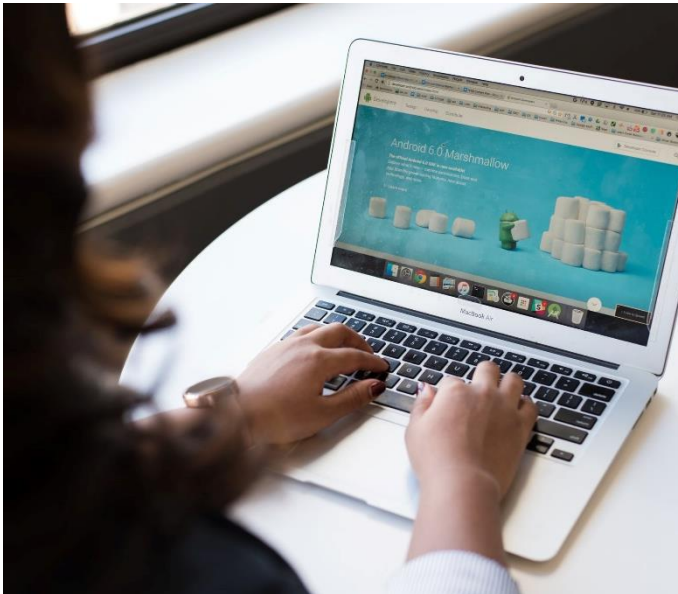
> Aplicacions mòbils per al comerç



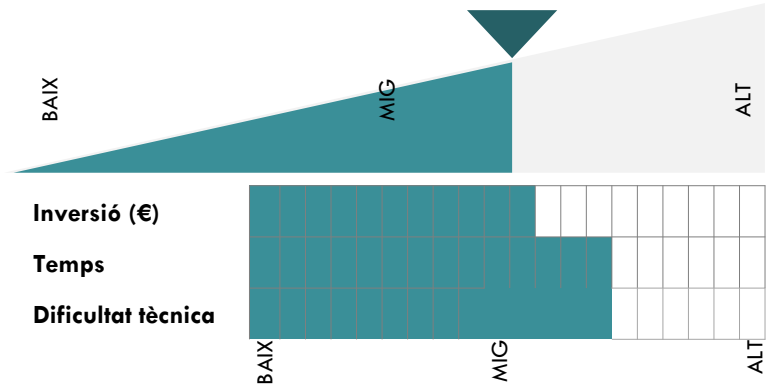
# EINES DIGITALS PER AL COMERÇ. ELS WEBS

## | Els webs

Un web és un espai a Internet que fem servir com l'**aparador digital del nostre comerç**. De fet, pot convertir-se en un immillorable aparador del nostre comerç i, al mateix temps, és una eina idònia per **informar, divulgar i donar a conèixer** tota aquella informació que volem difondre sobre el nostre punt de venda.



## | Quin esforç t'implica?



## Principals característiques

- | **La inversió és mitjana.** Tot i que el rang de preus pot arribar a ser molt ampli i subjectiu, una pàgina web es pot contractar a partir d'uns 600 euros. Això sí, cal preveure, sempre, els costos de domini, manteniment i allotjament.
- | **El temps de dedicació és moderat.** En funció de quins siguin els objectius del nostre web, la dedicació pot ser més o menys àmplia. En general, però, una web que pretengui informar de la nostra proposta comercial no ha de presentar massa dificultats de dedicació.
- | **La dificultat tècnica és moderada.** Depèn molt de quin sigui l'ús que li vulguem atorgar al web (informació, creació de continguts,...) i la tecnologia emprada. Tot i això, la dificultat de gestió sempre s'acaba simplificant.

## | Com et pot ajudar a vendre un web?

La disposició d'un web per al comerç et pot permetre:

### | Disposar d'un catàleg amb tota l'oferta comercial.

Un web és un immillorable aparador per compartir el nostre catàleg de productes, actualitzat en tot moment.



#### Una idea...

**Roba esportiva:** una botiga de moda esportiva pot disposar d'un web amb un catàleg dels seus productes que es pot actualitzar en tot moment.

*>> Actualment bona part dels programes de gestió d'estocs per a botigues permeten programar actualitzacions automàtiques al lloc web.*

### | Millorar la imatge del comerç i la seva solvència.

Un web et pot permetre reforçar el valor de la imatge del comerç ja que són moltes les persones que quan busquen informació cerquen la web com a primera opció.



#### Una idea...

**Il·luminació:** un comerç dedicat a la venda de llums i instal·lació de focus es pot plantejar, perfectament, crear un web amb informació relativa als seus serveis. De ben segur que l'ajudarà en la seva imatge de marca.

### | Compartint informació.

Un dels avantatges que aporta tenir un web és la creació de continguts que consolidin el missatge comercial i la credibilitat del punt de venda.



#### Una idea...

**Centre d'osteopatia:** un centre d'osteopatia del Prat pot crear un lloc web on, més enllà d'oferir els seus serveis, també hi pot publicar articles sobre la bona salut de les articulacions de les persones.

*>> Aquests articles, a més, els podran compartir a través de Facebook, WhatsApp o Telegram.*





## | De les pàgines web, t'interessa saber...



### ◀ Sabies que...

- | Si disposes d'una web, quan qualsevol persona et busqui, sempre li **serà molt més fàcil trobar-te a Google**.
- | **Un web permet mostrar molta informació visual d'un comerç** (imatge interior de l'establiment, instal·lacions, vídeos explicatius de l'oferta comercial...).
- | Un web permet disposar d'un **espai unificat amb les dades de contacte i les xarxes socials** (telèfon, e-mail, adreça...).

### ▣ Pren nota de...

- | Si vols crear el teu propi web i mantenir-lo actiu tingues present que tenen certs costos de manteniment i de temps.
- | No tots els comerços cal que tinguin web. Si no vols disposar d'una web amb informació bàsica, pots fer ús d'aplicacions gratuïtes que cobreixen la mateixa funció (*[mira a la pàgina 42 d'aquesta guia](#)*).
- | **La seguretat a Internet** és molt important. Si disposes d'una web sempre necessitaràs un bon suport de seguretat.

### ① Tingues present...

Abans de crear el teu propi web, comprova que el domini que voldràs utilitzar estigui lliure. Ho pots comprovar a [www.nominalia.com](http://www.nominalia.com)

## | Exemple pràctic: Com millorar les vendes a través d'un web?



### | Et proposem aquest exemple...

Una botiga de fotos ofereix des de seccions familiars per a nounats i celebracions, fins a fotografia professional. La veritat és que les xarxes socials funcionen molt bé per al boca-orella, però l'estacionalitat d'algunes celebracions i els diferents perfils de la clientela compliquen la gestió d'aquestes xarxes.



> I si ho fa amb un web per al comerç?

### | Què haurà de tenir en compte?

- > 1 En primer lloc, amb la creació del nou web caldrà pensar molt bé els productes que es volen mostrar, així com la informació que es vol compartir. Definir l'oferta que hi volem posar és molt important!
- > 2 Per tal que el web transmeti el missatge comercial del comerç, haurà de diferenciar, de manera clara, els dos perfils de persona consumidora diferents als quals vol arribar (famílies i professionals).
- > 3 Paral·lelament a la definició dels dos grups de clientela als quals volem dirigir l'oferta comercial, caldrà que el web presenti una proposta de valor molt clara.

### | Quins beneficis li pot aportar?



**Actualització de l'oferta:** el nou web actua com un catàleg digital que es pot actualitzar contínuament i afegint els canvis que el comerç cregui oportuns.



**Credibilitat:** la possibilitat que les persones internautes puguin visualitzar al web projectes fets pel nostre establiment, ens ajudarà a transmetre més confiança i seguretat a la clientela.



**Flexibilitat:** Estalvia costos d'impressió de catàlegs físics... en un sector subjecte a canvis estètics. Això suposa un estalvi.



Ajuntament del Prat de Llobregat