

GROWING UP!

ANEM A CRÉIXER

ASSISTÈNCIA TÈCNICA
PER AL CREIXEMENT
EMPRESARIAL

SI TENS UNA EMPRESA I VOLS...

- Incrementar les ventes
- Un control econòmic del teu negoci
- Millorar la productivitat
- Potenciar el màrqueting del teu negoci
- Optimitzar els teus recursos
- Definir una estratègia
- Incrementar l'autoeficàcia



Més informació:

al viver d'empreses i centre de negocis

BAIX EBRE INNOVA

Projecte Baix Ebre Avant

QUÈ ÉS EL GROWING UP?

Cada vegada més, les empreses necessiten comptar amb assessors experts per tal que de manera individual i directa els ajudin a consolidar el seu negoci i arribar a ser més competitives per poder incrementar els seus resultats.

L'acció Growing up! Anem a créixer, és un programa d'assistència tècnica adreçat a empreses per tal d'ajudar-les a millorar la seva estratègia empresarial, així com la gestió i promoció del seu negoci.

Aquest programa posa a la seva disposició diversos assessors experts en aquelles temàtiques clau que afecten a la seva operativitat, per tal que mitjançant una assistència tècnica continuada, aquests experts realitzin un acompanyament integral en aquelles mancances i necessitats detectades a partir d'una diagnosi prèvia.

QUINES EMPRESES SE'N PODRAN BENEFICIAR?

Les empreses beneficiàries es seleccionaran tenint en compte els següents criteris:

1. Es destinarà a microempreses i Pimes de la comarca, prioritant els sectors turístic i agroalimentari però ampliable a empreses d'altres sectors si es detecta alguna empresa amb gran potencial per crear ocupació.
2. Es prioritzaran aquelles empreses amb un mínim de 3 anys d'activitat; en cas que es detecti que una empresa presenta un gran potencial de creixement i no arriba als 3 anys de funcionament, també tindrà cabuda.
3. Empreses que estiguin disposades a implementar actuacions per generar ocupació.
4. Empreses amb necessitats d'estratègies de creixement o diversificació que presentin signes d'estancament econòmic. Per a això, s'observarà el volum de facturació dels últims 3 anys i es valoraran les potencialitats que té l'empresa segons el seu model de negoci i la seva voluntat de créixer.
5. Empreses que manifestin el seu compromís de dedicació i assistència a totes les sessions d'acompanyament que sigui necessàries per dur a terme satisfactoriament la finalitat de l'assistència tècnica.
6. Empreses viables econòmicament en base al seu model de negoci i la seva estratègia empresarial.

QUÈ OFERIM? I COM FUNCIONA?

L'empresa podrà rebre assessorament en cadascuna d'aquestes temàtiques (fins un màxim de 4) i tenint en compte les mancances o necessitats prioritàries detectades durant la diagnosi:

Màrqueting online i entorn web:

Màrqueting online: Aconseguir que l'empresa sigui capaç d'establir i executar el seu propi pla d'acció on-line per assolir els objectius marcats de promoció i venda.



GROWING UP!

ANEM A CRÉIXER

Benchmarking. Anàlisi de competidors: L'anàlisi de competidors és bàsic i una de les primeres accions que qualsevol projecte empresarial ha de tenir en compte. El Benchmarking, és una acció que totes les empreses haurien de dur a terme periòdicament, per conèixer el mercat i no perdre avantatge competitiu en un món empresarial on cada cop hi ha més oferta.

Estructura web: En aquesta acció, segons les directius del nou màrqueting, ajudarem a l'empresa a enfocar el web al públic i no a producte, per aconseguir que l'usuari navegui amb facilitat i se senti identificat amb el que li oferim.

SEO: Una de les principals claus d'èxit d'un lloc web, és el posicionament natural a cercadors. El SEO és una de les tècniques més potents d'atracció de visites al nostre lloc web.

E-commerce: Ajudar en la definició de com ha de ser un lloc web amb bones pràctiques pel que fa al funcionament del comerç electrònic, i en l'aplicació de tècniques per aportar visites al web i convertir-les en clients.

Xarxes Socials: Hem tenir en compte que les xarxes socials són un potent altaveu, que ens permetrà tenir visibilitat, així com gestionar la nostra reputació. Tanmateix, són una eina imprescindible per atreure visites al web, sigui per fer conèixer els nostres productes/serveis, o per a què els nostres seguidors estiguin al dia de què oferim, i fidelitzar el seu compromís amb la nostra marca.

Màrqueting offline, Finances i Control de gestió:

Quadre de comandament integral: És una eina que uneix esforços en 4 perspectives: Financera, Client, Interna i Persones. Una direcció d'empresa gestionada a través del Quadre de Finançament Integral garanteix un creixement i una maduresa de l'empresa i del seu personal directiu òptim per fer front als nous reptes de forma segura.

Pla financer: El pla financer es planteja com la unió de les diferents parts de l'empresa des de la perspectiva econòmica, buscant la seva viabilitat des del punt de vista econòmic i definint les polítiques de finançament futures.

Control de gestió: Les empreses necessiten relacionar les accions del dia a dia amb l'impacte que causen sobre el seu negoci. Per a això s'ha d'analitzar el pressupost d'ingressos i despeses, el pla d'inversions quantificat i el seu impacte sobre el quadre d'amortitzacions, l'impacte fiscal, les necessitats de finançament, etc.

Pla de màrqueting operatiu (Màrqueting offline): Per desenvolupar una estratègia de negoci rentable i impactant, des del punt de vista comercial i de marca, hem de descobrir quins són els aspectes claus a considerar, comprendre molt millor el comportament del client i desenvolupar els conceptes claus i les eines de màrqueting.

Pricing (Estratègia de preus): Actualment el preu, junt amb la marca, és l'element més altament posicionador als mercats. Calibrant la potència i l'abast del "preu" sobre el comportament del client i l'economia del negoci, disposarem d'una estratègia en preus coherent, atractiva, eficaç i rentable per al nostre negoci.

Optimització del local/punt de venda i servei: Avui en dia, l'establiment comercial i la presentació dels productes i dels serveis actuen de forma decisiva sobre l'experiència i decisió de compra. En aquesta actuació coneixem com decidim el "retailing" i el treballarem per multiplicar les vendes al punt de venda, descobrirem com actua el nostre client i què el fa decidir entre una oferta o una altra.

QUÈ OBTINDRÉ?

1. L'acompanyament d'un expert en un màxim de 4 actuacions (detallades anteriorment) que seran escollides segons la diagnosi realitzada prèviament i les necessitats més immediates de l'empresa.
2. Un pla de millora de l'empresa.

QUÈ S'HA DE FER PER PODER INSCRIURE'S?

Per inscriure's cal omplir el formulari de sol·licitud de forma online disponible al web:
www.baixebre.cat - (Àrea d'Activació Econòmica – Projecte Baix Ebre Avant)

Un cop enviat el formulari, l'Àrea d'Activació Econòmica contactarà amb vostè per formalitzar la seva inscripció definitiva segons els criteris de selecció establerts i atès que el nombre d'empreses a assessorar és limitat.

QUÈ CAL SABER?

Lloc de realització: Viver d'empreses i Centre de Negocis Baix Ebre Innova de Camarles

Horari: a concretar amb cada empresa

Data prevista d'inici: primera quinzena d'abril

Data límit d'inscripció: 11 de març de 2016

Queden excloses del programa les empreses que van participar al Growing up durant l'any 2015.

Organitza:



Consell Comarcal
del Baix Ebre



BAIX EBRE
INNOVA

Aquesta acció està subvencionada pel Servei Públic d'Ocupació de Catalunya en el marc dels Programes de suport al desenvolupament local i cofinançada pel Ministerio de Empleo y Seguridad Social - Servei Públic d'Ocupació Estatal.

Amb el suport:



Servei d'Ocupació
de Catalunya



Generalitat
de Catalunya

