

# ALCÚDIA

PROPOSTA D'ACCIONS  
juny 2018

**í**comerç



G CONSELLERIA  
O TREBALL, COMERÇ  
I I INDÚSTRIA  
B  
/

**idi** Institut d'Innovació  
Empresarial  
de les Illes Balears

# ÍNDEX

## 1. INTRODUCCIÓ AL PROGRAMA

## 2. FASE D'INFORMACIÓ

### 2.1 Jornada d'anàlisi estratègica

- Dafo
- Mapa mental
- Estratègia del sector comercial

### 2.2 Dades destacables de l'informe de valoració de les enquestes realitzades als comerciants

## 3. EL COMERÇ D'ALCÚDIA I EL SEU ENTORN

### 3.1 Delimitació de l'espai comercial

### 3.2 Elements tractors del municipi:

- **Comercials** (mercat municipal, mercats de venda no sedentària, fires i singularitats comercials)
- **Patrimonials** (històric i cultural)
- **Econòmics i turístics**

### 3.3 Imatge del comerç i de l'espai comercial urbà (imatge dels carrers, edificis, aparcaments, senyalització, mobiliari urbà, etc.)

### 3.4 Altres factors que incideixen sobre el sector comercial d'Alcúdia

### 3.5 El comerç en zones turístiques: problemàtica detectada

## 4. ORIENTACIONS PER MILLORAR L'OFERTA COMERCIAL

### 4.1 Algunes claus per a la dinamització comercial

### 4.2 La Governança

## 5. NECESSITATS DETECTADES I RECOMANACIONS

### 5.1 Principals línies d'actuació

## 6. PROPOSTA D'ACCIONS

### 6.1 Propostes de formació i millora de les competències professionals

### 6.2 Actuacions específiques per a la millora



# 1. INTRODUCCIÓ

## 1. INTRODUCCIÓ AL PROGRAMA

**ICOMERÇ** és un programa adreçat a tots els municipis de les Illes Balears amb la missió de fomentar actuacions que permetin **impulsar, dinamitzar i millorar la competitivitat** dels comerços.

Apostam per **fomentar un model comercial de proximitat, professional, amb diversitat d'oferta, plural, dinàmic, innovador i responsable**. Aquest programa és l'inici per ajudar a definir les polítiques i accions que s'han de dur a terme des de les diferents administracions, organismes i agents del món del comerç per tal d'afavorir el model comercial.

El Pla de millora comercial és un instrument en evolució i revisió constant que s'actualitza segons les necessitats de cada moment. L'horitzó temporal d'aplicació del pla és de diversos anys, ja que moltes de les propostes tenen vocació de continuïtat en el temps.

### OBJECTIUS:

**Configurar un espai de relació i cooperació** entre els agents involucrats en el desenvolupament comercial del municipi: ajuntament, associacions locals de comerç, agents socials i econòmics, consumidors, etc.

**Identificar les debilitats, fortaleeses, amenaces i oportunitats** que presenta l'activitat comercial del municipi. És bàsic conèixer les necessitats del comerç per ajudar-lo a ser més competitiu.

**Fomentar la cooperació** entre comerciants.

**Impulsar la millora** de comerços i mercats a través de la formació i de l'assessorament.

**Dinamitzar** l'activitat comercial.



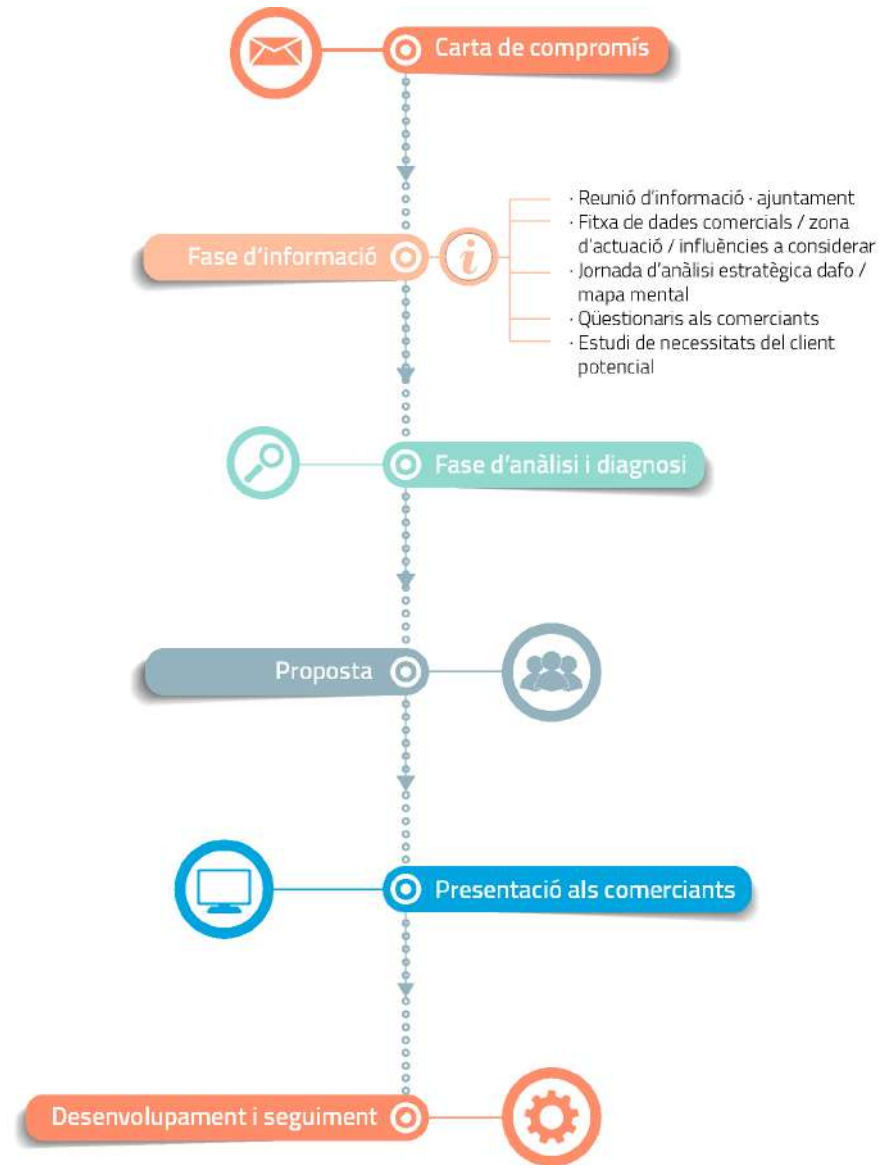
## FASES DEL PROGRAMA

El programa es realitza amb una **metodologia** que consta de diferents fases i que implica uns compromisos de participació per part de l'ajuntament i dels comerciants.

La primera és la fase d'informació i consta de:

- Visites a la zona comercial del municipi
- Reunions amb l'equip de govern
- Jornada d'anàlisi (DAFO+mapa mental) amb els comerciants
- Qüestionaris als comerciants
- Estudi dels hàbits de consum dels residents del municipi (opcional).

La segona fase és la de preparació i presentació de propostes d'actuació, i la darrera fase és la de desenvolupament i d'execució de les propostes.





# 2.FASE D'INFORMACIÓ

## 2.1 FASE D'INFORMACIÓ // JORNADA D'ANÀLISI ESTRATÈGICA // DAFO

Reunió realitzada el dia **25 d'octubre de 2017** a les oficines de Can Ramis de l'Ajuntament d'Alcúdia, amb la presència de la regidora de Comerç i Festes a més de tècnics i l'AODL del municipi. Per part del sector, hi assistiren 29 comerciants.

### FORTALESES INTERNES

Població atractiva. Centre històric protegit  
Manera de ser dels al·luèncs  
Legat històric: murades i ciutat romana de Pol·lència  
Poble molt ben cuidat i bons serveis  
Potencial turístic  
Festes i activitats atractives (estiu)  
Seguretat i tranquil·litat  
Oferta, qualitat i bon preu

### DEBILITATS INTERNES

Baix nivell d'activitat comercial a l'hivern. Venda estacional, viuen del turisme  
Digitalització del comerç  
No és rendible obrir a l'hivern pel poc nivell de negoci que es fa  
Manca d'ambient nadalenc (música, Pare Noel, etc.)  
Fuga de compra de resident cap a altres municipis (Palma) i grans superfícies  
Crear sentiment de poble i "fer poble". La gent d'Alcúdia no surt a passejar perquè està tot tancat  
Els hotels i hostals tanquen en acabar la temporada  
Les comunicacions amb Alcúdia no són bones.  
Manca de transport públic i comunicació amb altres municipis  
Al Port d'Alcúdia no hi ha activitats com al poble.  
Pensar en ells per Nadal i en planificar activitats de dinamització  
Els restaurants també tanquen

Manca formació en xarxes socials a nivell comercial  
És complicat mantenir el cost de personal a l'hivern  
Major cost de transport en alguns productes (s/sector)  
Problemàtica per aparcar (estiu impossible)  
No es coneix l'oferta de productes i serveis  
Millorable l'aparadorisme  
Horaris d'obertura dels comerços (de cara als petits)  
Nivell d'atenció als clients  
Poca activitat de l'associació de comerciants ACOAL  
Regulació de les activitats artístiques al carrer (actualment està limitat)  
Nivell de qualitat dels turistes  
Invasió del carrer amb tot tipus d'expositors (sobretot c/ Moll)

### OPORTUNITATS EXTERNES

Xarxa social i web conjunta dels comerciants.  
Facebook comerciants d'Alcúdia

### AMENACES EXTERNES

Competència grans superfícies  
Xinesos (baix preu)  
Venda en línia (Internet)  
Franquícies (Primark)  
Proliferació de comerços hindús, pakistanesos i xinesos (no es controlen com els nacionals)  
Mercats setmanals no sedentaris: massa parades, competència per al comerç més local



## 2.1 JORNADA D'ANÀLISI ESTRATÈGICA // DAFO

### ESTRATÈGIES (FO)

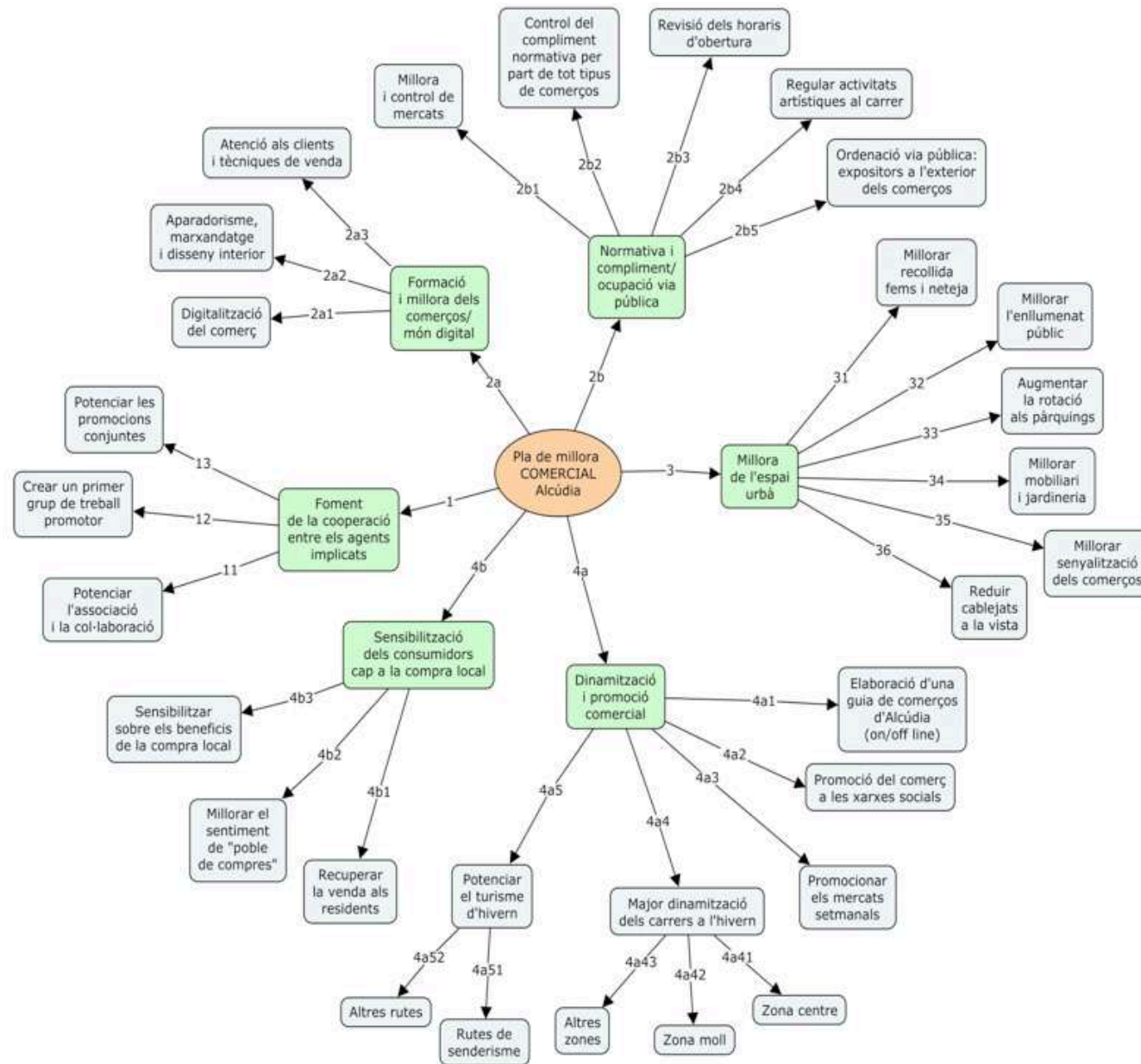
Potenciar el legat històric (internacionalment)  
Potenciar activitats artístiques al carrer (regulació)  
Millorar mobiliari urbà i arbrat. Millora manteniment de l'espai urbà  
Promoció a les xarxes socials del comerç d'Alcúdia  
Senyalística dels comerços  
Guia de comerciants d'Alcúdia online  
Millorar ordre, neteja i criteri de selecció parades en els mercats. Diferenciar-nos amb els mercats  
Obrir els banys públics durant més temps (no només a l'estiu i amb un horari més ampli)

### ESTRATÈGIES (DO)

Potenciar el turisme d'hivern  
Recuperar el client resident  
Dinamitzar el carrer a l'hivern  
Programació d'activitats pensades per atreure visitants, especialment a l'hivern  
Potenciar que hotels i hostals tinguin obert a l'hivern  
Millorar les comunicacions amb Alcúdia (facilitar)  
Incidir en el turisme esportiu. Curses, senderisme i rutes  
Potenciar activitats al moll  
Formació en digitalització, xarxes socials, marxandatge, aparadorisme, etc.  
Potenciar alguns carrers que no es consideren comercials o cèntrics  
Millorar enllumenat públic  
Estratègia de comunicació de l'oferta de serveis i productes que es troben a Alcúdia (proposta: fer inventari comerços per posar a la web municipal)  
Estratègia de mobilitat-rotació d'aparcaments (zona blava)  
Millorar els aparadors (disseny interior)  
Focalitzar a un major nivell de qualitat de turisme  
Potenciar l'associació de comerciants d'Alcúdia i crear un grup de treball per incentivar-la de nou  
Formar i millorar en l'atenció als clients  
Ordenació de la via pública per evitar la proliferació d'expositors a l'exterior dels comerços  
Regulació i control equivalent per a tot tipus de comerços  
Promocions i rebaixes conjuntes



## 2.1 JORNADA D'ANÀLISI ESTRATÈGICA // MAPA MENTAL



## 2.1 JORNADA D'ANÀLISI ESTRATÈGICA // ESTRATÈGIA DEL SECTOR COMERCIAL

### ÀMBITS D'ACTUACIÓ DEL PLA DE MILLORA COMERCIAL D'ALCÚDIA

#### 1. FOMENT DE LA COOPERACIÓ ENTRE ELS AGENTS IMPLICATS

- 1.1 Potenciació de l'associació i la col·laboració
- 1.2 Creació d'un primer grup de treball promotor
- 1.3 Potenciació de les promocions conjuntes

#### 2a. FORMACIÓ I MILLORA DELS COMERÇOS

- 2a.1 Digitalització del comerç
- 2a.2 Aparadorisme, marxandatge i disseny interior
- 2a.3 Atenció als clients i tècniques de venda

#### 2b. NORMATIVA I COMPLIMENT/ OCUPACIÓ VIA PÚBLICA

- 2b.1 Millora i control dels mercats de venda no sedentària  
(selecció de parades, neteja, diferenciació amb producte local)
- 2b.2 Control del compliment normativa per part de tot tipus de comerços
- 2b.3 Revisió dels horaris d'obertura
- 2b.4 Regulació de les activitats artístiques al carrer
- 2b.5 Ordenació de la via pública: expositors a l'exterior dels comerços

#### 3. MILLORA DE L'ESPAI URBÀ

- 3.1 Millora de la recollida de fems i neteja
- 3.2 Millora de l'enllumenat públic
- 3.3 Augment de la rotació als pàrquings
- 3.4 Millora de mobiliari i jardineria
- 3.5 Millora de la senyalització dels comerços
- 3.6 Reducció dels cablejats a la vista

#### 4a. DINAMITZACIÓ I PROMOCIÓ COMERCIAL

- 4a.1 Elaboració d'una guia de comerços d'Alcúdia (online / offline)
- 4a.2 Promoció del comerç a les xarxes socials
- 4a.3 Promoció dels mercats setmanals)
- 4a.4 Major dinamització dels carrers a l'hivern
  - 4a.4.1 Zona centre
  - 4a.4.2 Zona moll
  - 4a.4.3 Altres zones
- 4a.5 Potenciació del turisme d'hivern
  - 4a.5.1 Rutes de senderisme
  - 4a.5.2 Altres rutes

#### 4b. SENSIBILITZACIÓ DELS CONSUMIDORS CAP A LA COMPRA LOCAL

- 4b.1 Recuperació de la venda als residents
- 4b.2 Millora del sentiment de "poble de compres"
- 4b.3 Sensibilització sobre els beneficis de la compra local

## 2.2 DADES DESTACABLES DE L'INFORME DE VALORACIÓ DE LES ENQUESTES REALITZADES ALS COMERCIANTS D'ALCÚDIA

Per tal de conèixer la situació actual dels comerços, s'han realitzat entre els mesos de maig i juliol de 2017 un total de **83 enquestes als establiments d'Alcúdia exceptuant els del Port d'Alcúdia**.

El conjunt de dades reflecteix els diferents aspectes del sector comercial enquestat: sobre el comerç (ubicació, tipologia de comerç, estructura comercial, antiguitat, entorn, nombre de treballadors, horaris, etc.), nivell de cooperació, evolució del sector comercial, necessitats de formació, etc. Totes les dades obtingudes es recullen en un informe a part.

Tenint en compte que el número d'establiments minoristes del municipi d'Alcúdia és de 368, segons dades obtingudes de l'anuari de La Caixa, els **resultats** que es mostren a continuació **fan referència al 22,55% del total d'establiments**.

A mode de resum, a continuació s'expliquen els resultats obtinguts:

### PERFIL DEL COMERÇ ENQUESTAT

- Comerç amb una antiguitat inferior als 5 anys.
- La majoria d'enquestats (un 82%) no pertany a cap associació de comerciants.
- Només el 31% disposa de pàgina web.
- El 51% està present a les xarxes socials.
- Quasi la majoria del comerç està satisfet amb la imatge general que projecta a l'exterior i creu que les seves instal·lacions i equipaments són els adequats.
- La meitat del teixit comercial tanca en acabar la temporada d'estiu.
- El 64% obre tots els dies de la setmana i el 66% fa jornada contínua.
- La majoria de comerços no identifica el dia de la setmana de més venda. Els mesos més bons són juliol i agost.
- Per al 50%, l'evolució del seu negoci en els darrers dos anys ha estat satisfactòria i el 41% creu que es mantindrà.
- Pel que fa a la formació, un de cada dos comerços està interessat a participar-hi. Les temàtiques de major interès són el curs d'idiomes, el marxandatge visual i l'interiorisme per a la venda, a més de la comunicació, fidelització i captació de nous clients.
- El client es reparteix entre resident i visitant (nacional o estranger) en un 35%-65%.

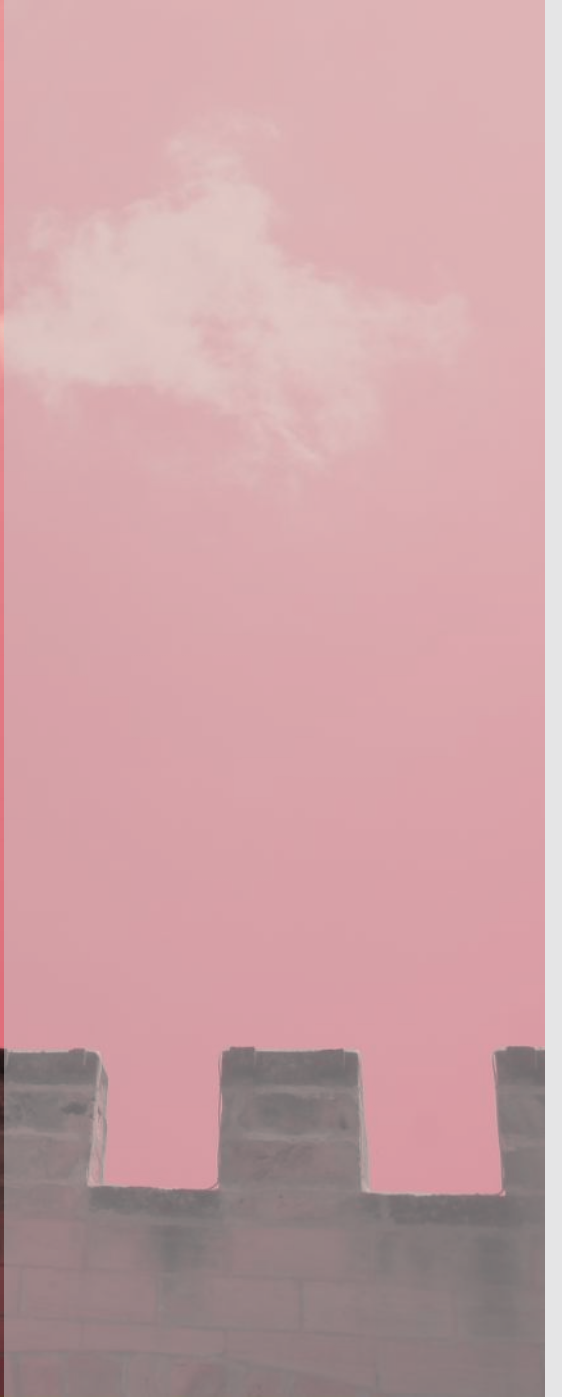


## 2.2 DADES DESTACABLES DE L'INFORME DE VALORACIÓ DE LES ENQUESTES REALITZADES ALS COMERCIANTS D'ALCÚDIA

### ENTORN

- Cap comerç dels enquestats està en desacord a disposar de zones per a vianants al poble. I els que hi estan ubicats ho troben positiu per al seu negoci.
- La majoria dels comerços enquestats estan ubicats al carrer Major i al carrer Moll.
- La principal preocupació dels comerços és la manca d'aparcament.
- Alguns comerços demanen millorar la neteja del municipi i controlar la circulació dels vehicles per a la zona de vianants.
- El tipus de turista i el tot inclòs dels hotels és un altre tema de preocupació per als comerciants.
- Alguns comerços demanen la descentralització del comerç i variar-ne la tipologia.





# 3. EL COMERCÇ D'ALCÚDIA I EL SEU ENTORN

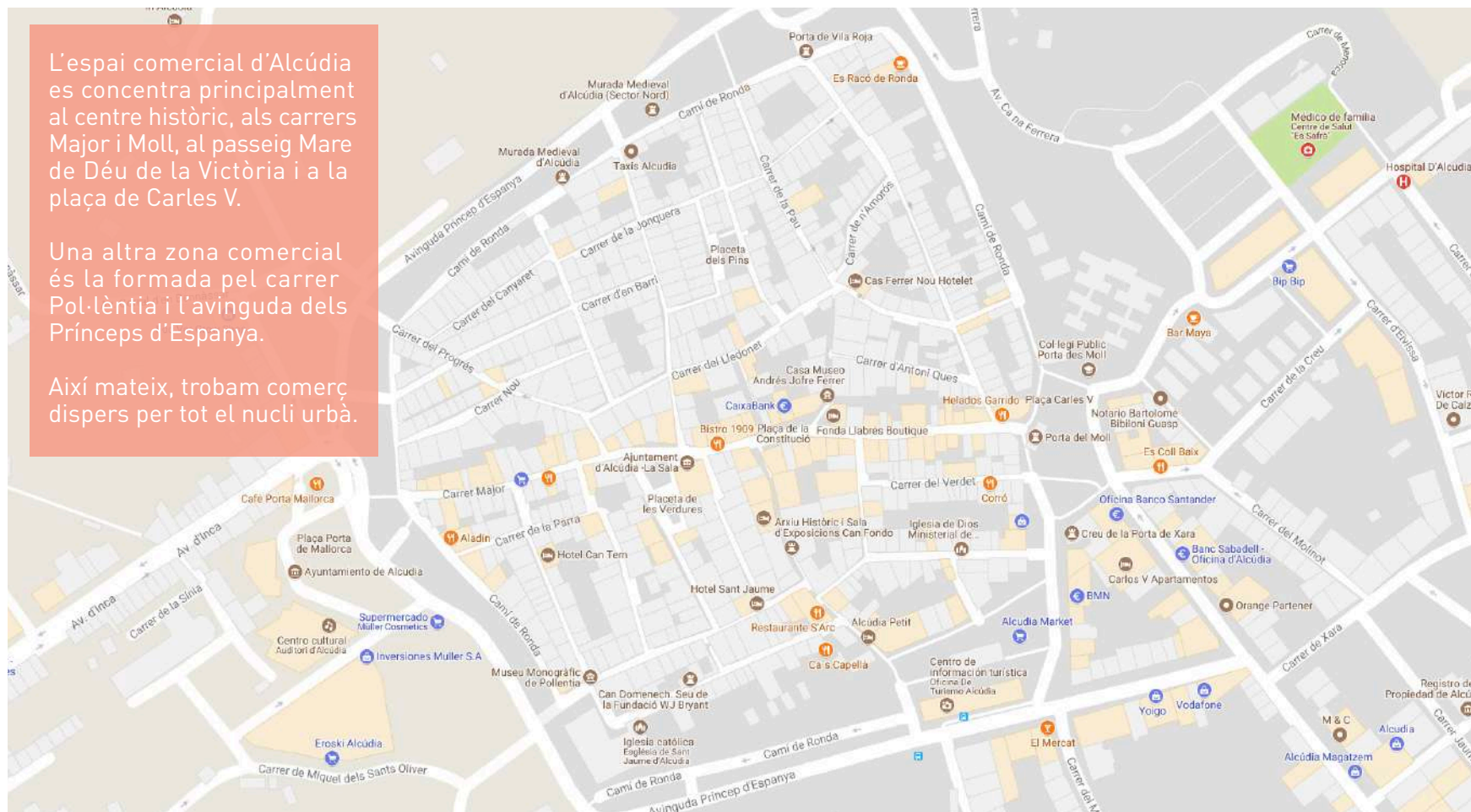


### 3.1 DELIMITACIÓ DE L'ESPAI COMERCIAL

L'espai comercial d'Alcúdia es concentra principalment al centre històric, als carrers Major i Moll, al passeig Mare de Déu de la Victòria i a la plaça de Carles V.

Una altra zona comercial és la formada pel carrer Pol·lència i l'avinguda dels Prínceps d'Espanya.

Així mateix, trobam comerç dispers per tot el nucli urbà.



### 3.1 DELIMITACIÓ DE L'ESPAI COMERCIAL

**El comerç de proximitat** dels municipis és una font de riquesa i generació d'activitat, un dels sectors més importants que contribueix a activar l'economia. S'ha de destacar també **el paper vertebrador i de cohesió que incentiva la vida i les relacions al poble**. Això implica que el comerç adopti formats que s'integrin dins l'entorn urbà i que aquest sigui acollidor, atractiu i que faci més amable la compra.

El municipi compta amb dos nuclis poblacionals: **Alcúdia i Port d'Alcúdia**. A la proposta, s'analitzen bàsicament les característiques que presenta el nucli urbà d'Alcúdia. Des de l'Ajuntament apunten que els comerços del Port tenen bàsicament la mateixa problemàtica que els d'Alcúdia.



### 3.1 DELIMITACIÓ DE L'ESPAI COMERCIAL

La tipologia del comerç és molt variada i cobreix quasi tots el sectors d'aquesta activitat, amb **406 activitats comercials minoristes a tot el municipi**. S'ha de destacar el gran nombre d'establiments orientats al turisme que hi ha al municipi. L'Àrea de Comerç de l'Ajuntament, a través de l'AODL, ha fet un **registre actualitzat dels comerços del nucli urbà d'Alcúdia**.

**L'índex comercial és de 18,79** comerços per cada 1.000 habitants. Aquest valor està per sobre del valor promig de l'índex comercial a Balears, que és de 12,64.

Quasi tots els carrers del centre d'Alcúdia, ubicats a l'interior de les murades i al passeig Mare de Déu de la Victòria, són una **zona per a vianants o mixta** que concentra la major part del comerç. L'àrea comercial del **Port**, compresa entre el Passeig Marítim i els carrers Mariners i Pins, està ubicada també a una zona per a vianants, on hi ha una gran activitat comercial i de restauració.





### 3.1 DELIMITACIÓ DE L'ESPAI COMERCIAL



Presència d'un continu comercial al carrers Major i Moll del centre històric.

### 3.1 DELIMITACIÓ DE L'ESPAI COMERCIAL





### 3.1 DELIMITACIÓ DE L'ESPAI COMERCIAL



### 3.2 ELEMENTS TRACTORS DEL MUNICIPI // COMERCIALS

#### Mercat municipal, mercats de venda no sedentària, fires i singularitats comercials

El municipi compta amb **diversos mercats setmanals**: els dimarts i els diumenges, al centre històric d'Alcúdia; i els divendres, a la Plaça de Cas Vicari del Port d'Alcúdia. També s'organitza un **mercat nocturn d'estiu** al Passeig Marítim del Port d'Alcúdia de dimecres a dissabte durant els mesos de juny a setembre.





### 3.2 ELEMENTS TRACTORS DEL MUNICIPI // COMERCIALS

Mercat municipal, mercats de venda no sedentària, fires i singularitats comercials

Així mateix, a Alcúdia se celebren diverses fires. El mes d'abril concentra dues de les activitats més reconegudes del municipi: a principis de mes, la **Fira Nàutica i de la Sípia, dedicada als productes nàutics i a la degustació de plats cuinats amb sípia**; i el **Festival Street Food Primavera** amb gastronomia, música i activitats infantils, que té lloc al Passeig Marítim del Port d'Alcúdia.

Al maig, s'organitza la "Feria de Abril".



### 3.2 ELEMENTS TRACTORS DEL MUNICIPI // COMERCIALS

Mercat municipal, mercats de venda no sedentària, fires i singularitats comercials

S'ha de destacar també la **Fira d'Alcúdia**, una mostra agrícola, ramadera, artesana, gastronòmica i empresarial, que reuneix una gran afluència de visitants durant el primer cap de setmana d'octubre.

També hi ha altres esdeveniments destacables com la Mostra de Circ d'Alcúdia, "Circaire", al maig.





### 3.2 ELEMENTS TRACTORS DEL MUNICIPI // COMERCIALS

#### Mercat municipal, mercats de venda no sedentària, fires i singularitats comercials

Pel que fa al **comerç tradicional**, a Alcúdia trobam Can Paner, Forn de Can Corró, Helados Garrido, Forn de Can Torres, Forn de Can Tomàs, Can Marxandet, Llenceria Dos Pins i la Farmàcia Gelabert, entre d'altres.

El municipi disposa de **vàries franquícies** com ara companyies de telefonia mòbil com Movistar o Vodafone; de roba com Mango, Calzedonia i Intimissimi; perfumeries com Müller; i d'alimentació com Lidl, Mercadona i Eroski.



### 3.2 ELEMENTS TRACTORS DEL MUNICIPI // PATRIMONIALS, HISTÒRICS I CULTURALS

**Alcúdia** està situada al nord-est de Mallorca, entre les badies de Pollença i d'Alcúdia. Té aproximadament 20.000 habitants, repartits entre els diferents nuclis de població del municipi. **La vila té títol de ciutat des de 1523**, atorgat per l'emperador Carles V per la seva fidelitat durant la revolta de les Germanies.

**La ciutat té un traçat urbanístic medieval**, condicionat pels dos recintes de murades que la rodegen. Els carrers són estrets i irregulars, on podem trobar edificis que conserven elements de gran valor arquitectònic, com les finestres renaixentistes de Can Fondo, Can Torró, Can Castell i Can Domènec (actualment, seu del Museu de Pol·lència).

**El municipi compta amb un patrimoni arquitectònic (civil i religiós) i arqueològic important. El nucli històric de la ciutat i la zona arqueològica de Pol·lència van ser declarats conjunt historicoartístic l'any 1963.** En els últims anys s'han posat en marxa diversos plans per tal de conservar i recuperar aquest conjunt. Per aquest motiu, qualsevol actuació que es planifiqui ha de respectar l'entorn urbà.





### 3.2 ELEMENTS TRACTORS DEL MUNICIPI // PATRIMONIALS, HISTÒRICS I CULTURALS

Una característica distintiva d'Alcúdia és la **murada medieval que envolta el centre històric**. Es va construir a finals del segle XIII i es va finalitzar a mitjans del segle XIV. La seva estructura és de planta irregular i estava reforçada amb 26 torres situades al llarg del perímetre. Actualment, se'n conserven algunes restes, entre les quals destaquen dues de les portes: **la porta des Moll o de Xara, i la porta de Sant Sebastià, també coneguda com a porta de Mallorca**.



### 3.2 ELEMENTS TRACTORS DEL MUNICIPI // PATRIMONIALS, HISTÒRICS I CULTURALS





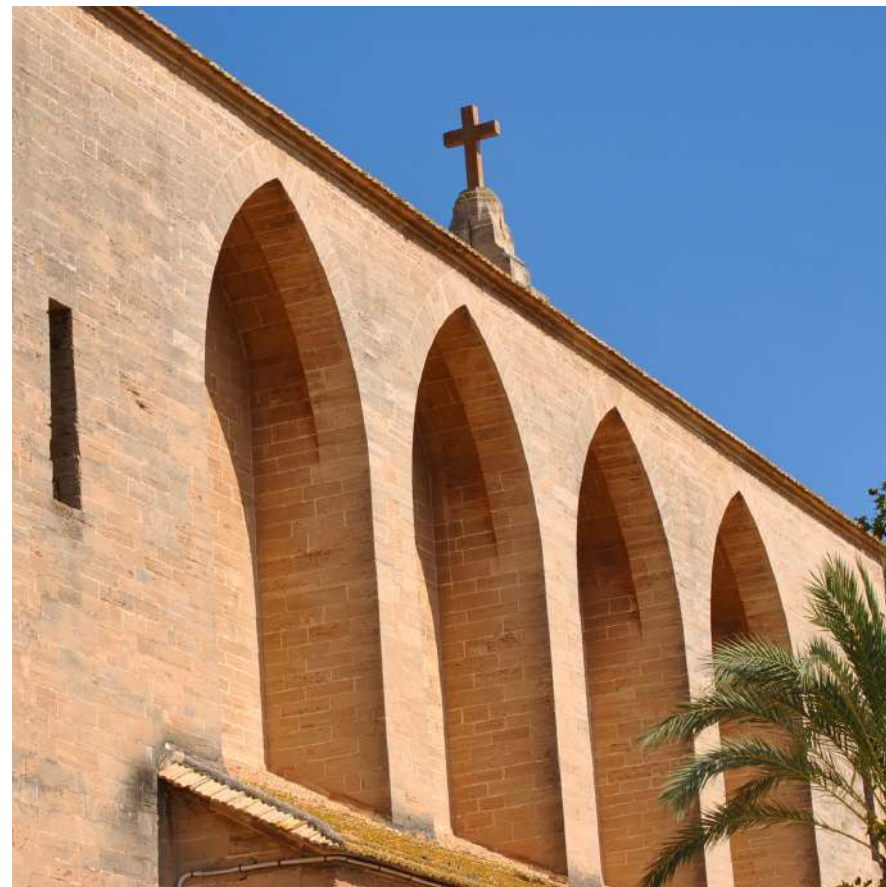
### 3.2 ELEMENTS TRACTORS DEL MUNICIPI // PATRIMONIALS, HISTÒRICS I CULTURALS





## 3.2 ELEMENTS TRACTORS DEL MUNICIPI // PATRIMONIALS, HISTÒRICS I CULTURALS

Pel que fa al **patrimoni religiós**, trobam l'església de Sant Jaume, l'església de Sant Pere i la Mare de Déu del Carme, l'oratori de Santa Anna, l'ermita de la Victòria, i la Cova de Sant Martí.





### 3.2 ELEMENTS TRACTORS DEL MUNICIPI // PATRIMONIALS, HISTÒRICS I CULTURALS

Alcúdia és coneguda per **la ciutat romana de Pol·lèntia**. Situada a la vora de l'actual centre urbà, va ser la ciutat més important durant el període de l'ocupació romana a les Illes. **Data del segle I aC** i va ser planificada segons les normes urbanístiques de l'època. Cada estiu es duen a terme excavacions als jaciments on es descobreixen noves troballes que es poden observar al museu.



### 3.2 ELEMENTS TRACTORS DEL MUNICIPI // **PATRIMONIALS, HISTÒRICS I CULTURALS**

En relació al **patrimoni d'interès cultural**, compta amb l'Auditori, la Biblioteca de Can Torró, el Museu Monogràfic de Pol·lència, el Museu Parroquial de Sant Jaume, el Museu Sa Bassa Blanca Fundació Yannick i Ben Jakober, a més d'una plaça de toros.

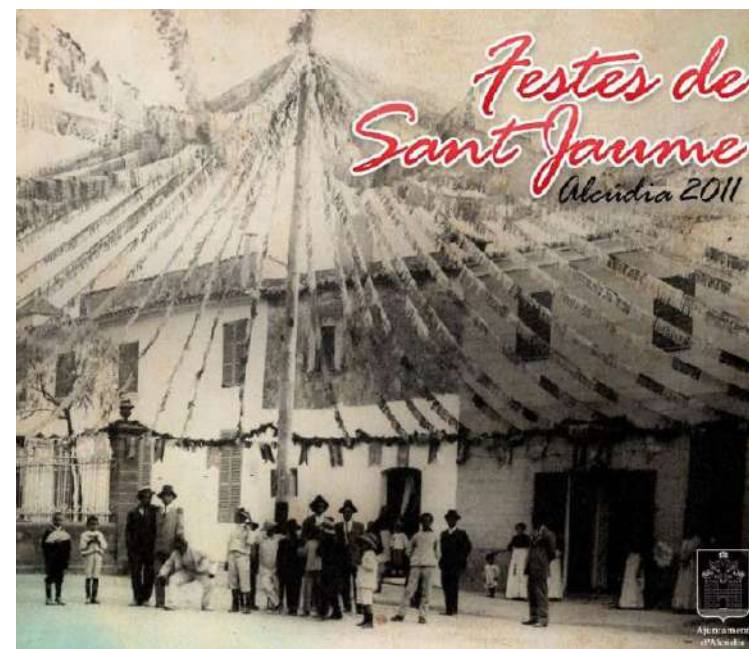




### 3.2 ELEMENTS TRACTORS DEL MUNICIPI // PATRIMONIALS, HISTÒRICS I CULTURALS

Així mateix, disposen d'una agenda d'activitats culturals molt variada, en la qual destaca el **programa cultural "Via Fora"** durant els mesos de juliol i agost, i que consisteix en la realització de visites guiades dramatitzades per les murades i el casc històric on s'escenifiquen diversos episodis de la història de la ciutat.

Alcúdia disposa d'un calendari de festes i esdeveniments locals significatiu. **Les festes patronals a Alcúdia i Port d'Alcúdia se celebren per Sant Jaume i Sant Pere, respectivament. També les Festes de la Victòria, els dies 1 i 2 de juliol, tenen una gran tradició.**



## 3.2 ELEMENTS TRACTORS DEL MUNICIPI // **ECONÒMICS I TURÍSTICS**

Des de l'any 1994, Alcúdia és un **municipi ecoturístic**. La seva activitat econòmica des de mitjans del segle XX està **basada fonamentalment en el sector turístic**, compta amb una oficina d'informació turística en el centre històric, al Passeig de Pere Ventayol. A més, s'ha apostat pel turisme actiu, amb una gran varietat d'empreses que proporcionen diverses activitats esportives. Destaca la celebració de **l'Ironman**, cursa de reconegut prestigi amb un gran èxit de participants nacionals i internacionals, fet que constitueix un esdeveniment dinamitzador del municipi.

Tradicionalment, **l'economia es fonamentava en l'agricultura, la ramaderia, la pesca i la caça**. Actualment, trobam importants **empreses agroalimentàries** com Beer Lovers, que elabora una cervesa artesana de gran qualitat, i Oli Solivellas que elabora oli a la finca d'Es Guinyent. És destacable també **l'activitat del sector nàutic** amb empreses com Constucciones Navales Bennasar i Astilleros Alcúdia, de llarga tradició familiar, i que es dediquen a la restauració i manteniment de vaixells, i a la fabricació artesanal de llaüts i mobles per a l'interior d'embarcacions, respectivament.





3.2 ELEMENTS TRACTORS DEL MUNICIPI // **ECONÒMICS I TURÍSTICS**



### 3.2 ELEMENTS TRACTORS DEL MUNICIPI // **ECONÒMICS I TURÍSTICS**

Alguns edificis s'han recuperat com a **petits hotels urbans**: Hotel de Can Pere, Cas Ferrer Nou Hotelet, Alcúdia Petit Hotel, Can Simó, Cas Sucre, Can Mostatxins, Fonda Llabrés, etc., que actuen també com a motors econòmics.





## 3.2 ELEMENTS TRACTORS DEL MUNICIPI // **ECONÒMICS I TURÍSTICS**

Alcúdia compta amb el **segon port més important de Mallorca** pel que fa al transport de mercaderies, amb una línia marítima que el comunica amb Ciutadella.

Es combina **l'activitat pesquera tradicional** (disposa d'una llotja pròpia on es pot comprar peix fresc) amb el **turisme nàutic** amb dos ports esportius: **Alcudiamar i el port Marina de Bonaire**.

Així mateix, durant la temporada turística el **Port d'Alcúdia és un nucli d'oci important**, amb un ventall molt ampli de restaurants, bars, pubs i discoteques.



### 3.2 ELEMENTS TRACTORS DEL MUNICIPI // **ECONÒMICS I TURÍSTICS**

El municipi posseeix **paratges de gran bellesa natural** tant a l'interior com a la costa. Compta amb diferents **ANEI** (àrees naturals d'especial interès) on destaquen les **zones humides del Parc Natural de s'Albufera i la Reserva Natural de s'Albufereta**, particularment rellevants des del punt de vista faunístic, ja que són vitals per a moltes espècies d'aus. També s'han d'esmentar el Puig de Sant Martí, el Puig de Son Fe, La Victòria - Cap Pinar, a la costa, i la Punta de Manresa, a la Badia de Pollença.

Compta amb **reconegudes platges i cales**. A la Badia d'Alcúdia: la Platja d'Alcúdia, la d'Alcanada i la Cala des Coll Baix. A la Badia de Pollença: s'Illot, la platja de Sant Pere i Sant Joan al Mal Pas, el Morer Vermell, Barcarès, Sa Marina, i Cap de Bou.

Així mateix, hi ha diferents **nuclis urbanitzats a la costa**. Aquestes urbanitzacions no compten amb un teixit comercial destacable, per la qual cosa els seus residents es desplacen a Alcúdia i al Port per realitzar les seves compres.





3.2 ELEMENTS TRACTORS DEL MUNICIPI // **ECONÒMICS I TURÍSTICS**





### 3.3 IMATGE DEL COMERÇ I L'ESPAI COMERCIAL URBÀ

Un fet destacable de l'espai comercial urbà d'Alcúdia és que **la zona comercial es troba majoritàriament dins una àrea per a vianants**, fet que afavoreix l'experiència de compra dels usuaris ja que facilita l'observació i l'entrada als comerços i la possible compra. Es tracta d'un espai amable i agradable que predisposa a una bona dinàmica comercial.

Pel que fa a l'accessibilitat a peu, trobam **un espai sense quasi barreres arquitectòniques**, amb un accés fàcil a la zona comercial urbana. Fora d'aquesta àrea, als altres carrers comercials les **vorerres en general són amples**, fet que promou el passeig i la compra.





### 3.3 IMATGE DEL COMERÇ I L'ESPAI COMERCIAL URBÀ



### 3.3 IMATGE DEL COMERÇ I L'ESPAI COMERCIAL URBÀ

Al casc urbà existeix una clara diferència entre l'arquitectura dels edificis de la zona emmurallada i la resta. **El centre està molt cuidat**, les façanes de quasi la totalitat dels edificis estan restaurades i n'hi ha d'altres en procés de rehabilitació, encara que també hi ha alguns edificis deshabitats. Fora de les murades, a la resta del nucli urbà, la majoria són construccions de dues o més altures.

Als carrers del centre, el paviment està en bon estat de conservació i en general presenta un aspecte net. Destacar la cura que posen els veïns en la **decoració dels carrers amb cossiols i plantes** que li confereixen un aspecte molt acollidor.





### 3.3 IMATGE DEL COMERÇ I L'ESPAI COMERCIAL URBÀ



### 3.3 IMATGE DEL COMERÇ I L'ESPAI COMERCIAL URBÀ

**Pel que fa als carrers comercials**, Alcúdia presenta un aspecte cuidat, sobretot als carrers del centre històric. Els comerços en general tenen una bona imatge, encara que en alguns casos podem observar **rètols comercials poc integrats en la composició arquitectònica i el seu l'entorn**, i amb elements inadequats sobre les façanes, la qual cosa no ajuda a crear una imatge exterior elegant de l'establiment.

Més endavant es tractarà la problemàtica sobre la **invasió de la via pública** per part dels comerços amb expositors i altres estructures a determinats carrers del centre. Alcúdia és una ciutat on s'ha fet un **gran esforç de recuperació i restauració de l'espai urbà**, i actuacions d'aquest tipus aconseguen que es doni una **imatge poc cuidada i sense integració en l'entorn**.





### 3.3 IMATGE DEL COMERÇ I L'ESPAI COMERCIAL URBÀ

Respecte a l'**estacionament de vehicles**, el municipi compta amb aparcaments espaiosos propers a les zones per a vianants. Però a l'estiu hi ha un problema de manca d'aparcament a causa que gran part dels residents i estiuejants es desplacen en cotxe per anar a comprar des de les urbanitzacions properes, a més dels turistes que rep el municipi.

Quant a la **senyalística**, té per objectiu promoure l'accés i la connectivitat dels espais comercials urbans. Distingim dos tipus de senyalística: la que permet l'aproximació a l'espai comercial i la situada al mateix espai comercial urbà, que permet la identificació dels establiments. **En el cas d'Alcúdia no trobam una senyalística específica per als comerços.**





### 3.3 IMATGE DEL COMERÇ I L'ESPAI COMERCIAL URBÀ // CARRER MAJOR



### 3.3 IMATGE DEL COMERÇ I L'ESPAI COMERCIAL URBÀ // CARRER MAJOR





### 3.3 IMATGE DEL COMERÇ I L'ESPAI COMERCIAL URBÀ // CARRER MAJOR





### 3.3 IMATGE DEL COMERÇ I L'ESPAI COMERCIAL URBÀ // CARRER MOLL



### 3.3 IMATGE DEL COMERÇ I L'ESPAI COMERCIAL URBÀ // CARRER MOLL





### 3.3 IMATGE DEL COMERÇ I L'ESPAI COMERCIAL URBÀ // AV. LA VICTORIA





### 3.3 IMATGE DEL COMERÇ I L'ESPAI COMERCIAL URBÀ // CARRER POL·LENTIA



### 3.3 IMATGE DEL COMERÇ I L'ESPAI COMERCIAL URBÀ // CARRER POL·LENTIA





### 3.3 IMATGE DEL COMERÇ I L'ESPAI COMERCIAL URBÀ // CARRER POL·LENTIA



### 3.3 IMATGE DEL COMERÇ I L'ESPAI COMERCIAL URBÀ // AV PRÍncePS D'ESPANYA





### 3.4 ALTRES FACTORS QUE INCIDEIXEN SOBRE EL SECTOR COMERCIAL D'ALCÚDIA



A continuació, s'enumeren tota una sèrie de factors que incideixen d'una manera directa o indirecta sobre el comerç d'Alcúdia.

**El sector comercial d'Alcúdia pateix una forta estacionalitat.** Molts dels seus comerços estan orientats al turisme i a l'hivern tanquen. Aquesta tendència encara és més patent al Port d'Alcúdia.

Alguns comerços han intentat mantenir-se oberts també durant l'hivern però no els surt rendible, ja que la venda és molt escassa per manca de gent. **A l'hivern, és un poble sense gaire activitat,** la qual cosa fa que els residents no surtin a passejar.

La **unió dels comerciants és una condició necessària** per dur a terme amb bons resultats qualsevol projecte de dinamització comercial d'un municipi. Per altra banda, l'associacionisme té clars avantatges per al comerç, tant individualment com col·lectivament.

Al municipi, hi ha l'**Associació de Comerciants d'Alcúdia (ACOAL)**, actualment inactiva. A la sessió realitzada amb els comerciants es va posar de manifest per part dels empresaris la intenció de reprendre l'activitat.

Des de l'Àrea de Comerç de l'Ajuntament es duen a terme diferents **accions de dinamització comercial** en col·laboració amb altres entitats i comerços, com ara la Campanya de Nadal i Alcúdia Tasta Tapes, tots els dijous de l'any juntament amb els bars i restaurants.

També des de l'Àrea de Comerç i amb el suport de l'AODL, s'ha **redactat una guia sobre les passes per afrontar amb garanties l'obertura d'un nou comerç.**

Finalment, s'ha de mencionar com a tret diferencial dins el terme municipal d'Alcúdia la **central elèctrica d'es Murterar**, que provoca un greu impacte visual i ambiental, i el **Parc de Tecnologies Ambientals**, situat a prop del límit amb Sa Pobla.

### 3.5 EL COMERÇ EN ZONES TURÍSTIQUES: PROBLEMÀTICA DETECTADA

Com s'ha esmentat abans, el nucli d'Alcúdia va ser declarat conjunt historicoartístic. Per aquest motiu, **el comerç ha de tenir una imatge exterior d'acord amb l'entorn en el qual s'integra**, respectant l'arquitectura on s'emmarca i al mateix temps constituir un reclam per als clients.

Als darrers anys, sobretot als carrers comercials més cèntrics (els casos del carrer Major i Moll són els més significatius), **a les façanes dels comerços s'exposen productes a la venda**, amb un resultat que no afavoreix la imatge del comerç i la dels edificis que amb tanta cura s'han restaurat.

Així mateix, els tendals haurien d'estar formats per la mínima estructura possible. La col·locació de **tendals amb braços metàl·lics contundents** no genera un aspecte de lleugeresa apropiat per a aquests elements i tenen un fort impacte en la visió exterior de l'establiment i del carrer.

Per altra banda, la **proliferació d'expositors i estructures mòbils a la via pública** per part dels comerços, i de **taules i cadires** per part dels restaurants, suposa una **invasió de l'espai públic** que dificulta en ocasions el pas dels vianants i possibles clients.

Alcúdia és una ciutat amb un espai públic agradable on s'ha fet un gran esforç per fer-ho realitat, i actuacions d'aquest tipus aconsegueixen donar una imatge poc cuidada i sense integració en l'entorn. **Si aconseguim una bona integració estètica de l'establiment respecte a l'edifici, augmentarem la qualitat de la imatge exterior.**





### 3.5 EL COMERÇ EN ZONES TURÍSTIQUES: PROBLEMÀTICA DETECTADA



### 3.5 EL COMERÇ EN ZONES TURÍSTIQUES: PROBLEMÀTICA DETECTADA



**Pel que fa referència als souvenirs o tendes de records**, es reflecteix la problemàtica comuna a la gran majoria de zones turístiques de l'Arxipèlag. Encara que algun d'aquest establiments destinats al turisme ha millorat molt **l'aspecte i l'oferta**, en la majoria de casos s'hauria de fer un esforç per millorar-les ja que redundaria en la imatge de les zones costeres. A continuació, s'enumeren els punts més representatius d'aquesta problemàtica:

**Pel que fa referència a la imatge del comerç:**

- Oferta d'escassa qualitat
- Pèrdua del producte autòcton i distintiu
- L'estandardització de l'oferta i la banalització del souvenir fan que el punt de venda i la seva extensió sobre l'espai públic transmetin manca de disseny i qualitat
- Indefinició de client objectiu
- Sense integració en l'entorn
- Imatge poc diferenciada

**Pel que fa referència al producte:**

- Exposició de la mercaderia de forma caòtica i desordenada
- Tot l'estoc de producte exposat a la vista
- Invasió de la via pública amb expositors, estructures mòbils i tendals
- Retolació i etiquetatge inadequats





# 4. ORIENTACIONS PER MILLORAR L'OFERTA COMERCIAL



## 4. ORIENTACIONS PER MILLORAR L'OFERTA COMERCIAL

En aquest apartat es volen posar de manifest algunes orientacions per tal d'adaptar l'oferta comercial a les noves tendències i hàbits de consum.

- ✓ **El comerç té cada vegada més importància en la imatge que projecta un poble** i té un paper destacat en la revitalització d'aquests espais. L'impuls de plans i accions de dinamització comercial en els centres històrics poden representar una important oportunitat per consolidar el seu desenvolupament i convertir-los en referents atractius.
- ✓ **Els pobles necessiten singularitat i diferenciació** perquè siguin habitables, sostenibles i atractius. Per això necessitam sobretot objectivitat, professionalitat, visió a llarg termini per construir un model comercial propi, territorial i urbà, focalitzat a la trama urbana.
- ✓ **Les noves tendències i oportunitats de negoci de destinacions turístiques** aconsellen promoure un municipi amb el repte de ser diferent, promoure allò que és autòcton, comunicar el nostre element diferencial, innovar en producte, imatge i serveis per oferir una experiència memorable, "reinventar" l'oferta.
- ✓ La competitivitat turística dels pobles dependrà de la seva capacitat per **oferir de forma sostinguda productes i experiències diferencials** i connectades amb les preferències dels turistes.
- ✓ En aquests moments **el turista està connectat** gràcies a les xarxes socials. Dóna cada vegada més importància a comerços de destinacions turístiques, allotjaments i establiments. També cerca tocar i assaborir les cultures locals, i experiències més actives i immersives.
- ✓ **El comerç electrònic ha vingut per quedar-se i créixer**, però no s'ha de considerar una amenaça per al petit comerç sinó una oportunitat. Mentre els ulls estan posats en l'e-comerç hi ha enquestes que revelen que els consumidors ja estan un pas per endavant, donant més importància a la part humana i a l'experiència de la compra.

#### 4. ORIENTACIONS PER MILLORAR L'OFERTA COMERCIAL





## 4.2 ALGUNES CLAUS PER A LA DINAMITZACIÓ COMERCIAL

### COMERÇ D'AUTOR

- Visual merchandatge
- Espais trendy
- Tenda acollidora
- Superespecialització



## 4.2 ALGUNES CLAUS PER A LA DINAMITZACIÓ COMERCIAL

### ALLÒ QUE ÉS AUTÈNTIC

- Producte local/km 0
- Fet aquí
- Artesà
- Entreteniment





## 4.2 ALGUNES CLAUS PER A LA DINAMITZACIÓ COMERCIAL

### ALGUNES CLAUS PER A LA DINAMITZACIÓ COMERCIAL

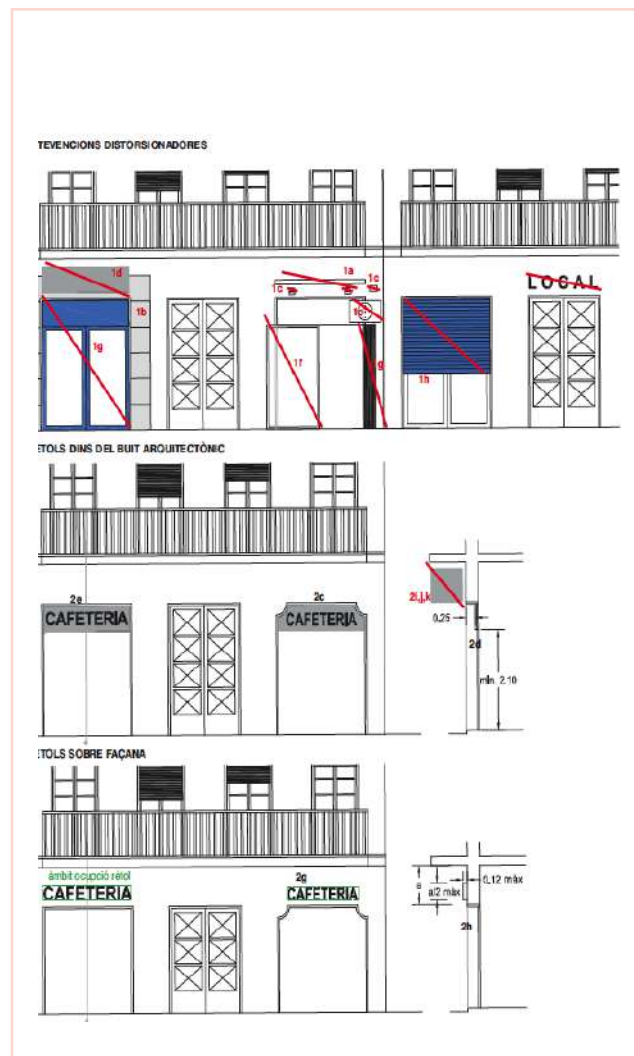
La **dinamització comercial** d'una zona i la millora competitiva dels establiments comercials ubicats en ella, només s'aconseguirà quan hi hagi un **equilibri entre totes les variables** que intervenen per aconseguir-ho.



## 4.3 LA GOVERNANÇA

Tots els ajuntaments disposen d'ordenances municipals que vetllen pel manteniment de la **composició arquitectònica i l'harmonia estètica del conjunt de la trama urbana**, perquè s'entén que és un dret de tots els ciutadans el fet de gaudir d'un entorn endreçat i harmònic. Les plantes baixes on s'ubiquen els establiments comercials formen part del paisatge i la seva imatge ha de ser compatible amb les característiques del seu entorn.

És molt important aplicar les ordenances i assegurar-se que tothom les compleix per tal d'aconseguir una bona imatge de poble.





## FONS DOCUMENTAL

- *Nuevas tendencias y oportunidades para el comercio.* Oficina PATECO.
- *El comercio nuestro de cada día: un sector estratégico que hace Ciudad.* Agustín Rovira.
- Curs de dinamització i promoció del comerç urbà. Focalizza.
- Anuari de La Caixa 2015.
- IBESTAT, INE.
- SABI (Sistema d'Anàlisi de Balanços Ibèrics). Any 2015.
- Enquestes realitzades per l'AODL de l'Ajuntament d'Alcúdia, conjuntament amb l'IDI als comerços del nucli urbà
- Ajuntament d'Alcúdia.
- [www.alcudia.net](http://www.alcudia.net)

# 5. NECESSITATS DETECTADES I RECOMANACIONS



## 5. NECESSITATS DETECTADES I RECOMANACIONS

El pla d'acció s'ha d'estructurar en diversos àmbits o eixos d'actuació. Cada un d'ells incorpora una sèrie d'actuacions a dur a terme que persegueixen els mateixos objectius. En aquest cas, els àmbits venen marcats pels resultats sorgits de la jornada estratègica realitzada amb el sector comercial.

Una de les mancances detectades en la majoria de municipis participants del programa icomerç és la falta d'actualització de dades dels comerços. Fer un nou cens de comerç i revisar-lo cada parell d'anys amb les altes i les baixes és una tasca molt important a desenvolupar per part dels AODL dels municipis. També seria interessant conèixer el grau de satisfacció dels clients.

En el cas d'Alcúdia, l'AODL ha realitzat un cens d'activitat comercial i de serveis 2017 del nucli urbà. Es pretén seguir actualitzant-lo en el temps. Per altra banda, també ha realitzat una enquesta d'hàbits de consum.

### ÀMBIT: FOMENT DE LA COOPERACIÓ ENTRE ELS AGENTS IMPLICATS

- Creació d'un grup de treball per potenciar la col·laboració entre els comerciants i reactivar l'associació ACOAL, actualment sense gaire activitat. L'objectiu d'aquest grup és iniciar la relació entre els comerciants i l'associació amb l'objectiu de desenvolupar propostes conjuntes que ajudin a dinamitzar el poble, sobretot a l'hivern. Cal plantejar un procediment d'actuació conjunta per tal que la coordinació entre tots els implicats sigui estable i es consolidi.

### ÀMBIT: FORMACIÓ I MILLORA DELS COMERÇOS/MÓN DIGITAL

- **Professionalitzar el comerç mitjançant un pla de formació** en diferents temàtiques d'interès, com ara els idiomes, la imatge comercial (aparadorisme, marxandatge i disseny interiors), la millora de l'oferta (el màrqueting), entre d'altres. Es poden combinar càpsules amb mòduls formatius més extensos per tractar alguns temes de manera més profunda, així com assessoraments personalitzats per als comerços.
- **Digitalització del comerç.** Internet ha vingut per quedar-se, el comerç local no pot viure al marge d'aquest fet i ha de conèixer la importància i realitat de les noves tecnologies per poder adaptar-s'hi. Posar a l'abast dels comerços totes aquelles eines gratuïtes per digitalitzar el seu negoci: google my business, being places, google maps, etc.

## 5. NECESSITATS DETECTADES I RECOMANACIONS

→ **Millora de la imatge del comerç.** L'IDI posa a l'abast del sector un conjunt de **guies de bones pràctiques** per a la millora de la imatge exterior i interior dels establiments d'Alcúdia. Es tracta de sensibilitzar el comerç sobre **marxandatge visual, imatge exterior i retolació dels locals comercials**, explicant de manera entenedora els beneficis de l'aplicació d'aquestes tècniques com a activitat que estimula la compra en el punt de venda.

### ÀMBIT: NORMATIVA I COMPLIMENT/OCUPACIÓ VIA PÚBLICA

→ L'instrument per a l'ordenació i regulació de l'espai urbà són les **ordenances municipals** que regulen **l'ús que es pot fer de l'espai públic** i l'impacte que aquest pot tenir, negatiu o positiu, sobre els usos comercials i els vianants. Molts ajuntaments no apliquen les normes i això suposa un impacte negatiu en l'ordenació de l'espai. Per altra banda, un gran nombre d'establiments tant comercials com de restauració desconeixen l'existència i contingut d'aquestes ordenances.

→ **Revisió i implantació de la normativa referent a l'espai públic.** S'ha de resoldre el problema de la invasió de l'espai públic per part de comerços, restaurants i cafeteries. Actualment s'observa al centre d'Alcúdia un **excés d'expositors i productes a la via pública** que dificulten a vegades el pas dels vianants, sobretot a l'estiu quan augmenta el nombre de visitants. El Consistori hauria de vetllar perquè aquests tipus d'accions no passin, **aplicant una normativa clara al respecte**. Si un comerç vol estar ubicat a un centre històric protegit, l'ha de respectar.

→ **La normativa municipal actual és molt restrictiva** amb qualsevol tipus **d'activitat artística al carrer** (músics, pintors, etc.). Una demanda dels comerciants cap a l'Ajuntament és que permetin aquest tipus d'activitats.

→ **Millora del mercat setmanal dels dimarts i diumenges.** En els darrers anys hi ha hagut un **augment del nombre de parades** que no s'ha acompanyat d'una distribució ordenada d'aquestes a l'espai on s'ubica el mercat. El resultat d'això és un mercat sense un circuit ben definit que permeti visitar totes les parades. El producte agroalimentari local, que abans era un atractiu d'aquest mercat, ha quedat diluït entre tot tipus de parades.



## 5. NECESSITATS DETECTADES I RECOMANACIONS

### ÀMBIT: MILLORA DE L'ESPAI URBÀ

- **L'espai comercial urbà** és l'espai on els habitants d'un municipi es relacionen, passegen, transiten, passen el seu temps lliure i d'oci, i on també compren.
- Per la seva banda, **l'urbanisme comercial** són totes aquelles accions encaminades a millorar la imatge i l'estat d'un determinat espai comercial urbà.

A continuació, es proposen diferents actuacions per tal de millorar l'espai urbà que redundaran en el benefici del teixit comercial:

- **Millora de les places d'aparcament.** Els estacionaments amb els quals compta actualment el nucli urbà d'Alcúdia són insuficients, sobretot a l'estiu. L'Ajuntament habilita solars per pal·liar aquest problema en moments puntuals, com ara durant la fira d'Alcúdia. Per aquest motiu, es recomana la realització d'un estudi per a la creació de nous espais per a l'aparcament de vehicles a zones properes al centre.
- El fet de què el centre sigui un espai protegit obliga a què els senyals informatius hagin de ser molt respectuosos amb l'entorn. S'hauria **d'implantar una senyalística comercial** que indiqui els punts clau i els accessos a la zona comercial mitjançant la implantació de monòlits o altres elements on s'identifiquin els comerços.
- **Sol·licitud d'increment de freqüències d'autobusos.** A l'estiu, la capacitat dels autobusos de línia no és suficient, i a vegades molts d'usuaris queden sense servei a causa de la falta de lloc. S'hauria de reforçar la freqüència dels mitjans de transport a les franges horàries on hi pot haver més demanda.
- **Revisió de la il·luminació, jardineria i mobiliari urbà** a tot el centre. Encara que Alcúdia és un municipi amb zones enjardinades molt cuidades, també n'hi ha on és possible millorar. Seria convenient revisar la il·luminació d'algunes zones, així com el mobiliari. Per altra banda, un problema comú a tots els municipis de les Illes és el cablejat que es veu sobre les façanes. En el cas d'Alcúdia, caldria soterrar-lo almenys al centre històric.

## 5. NECESSITATS DETECTADES I RECOMANACIONS

- **Millorar la neteja i la recollida de fems dels carrers** és una petició dels comerciants i un pas important per millorar la imatge comercial urbana.
- Caldria estudiar exemples d'altres zones comercials que hagin resolt el tema de l'efecte de la llum solar sobre les botigues, amb **umbracles que no suposin una agressió a l'entorn arquitectònic**.

### ÀMBIT: DINAMITZACIÓ I PROMOCIÓ COMERCIAL

- **Elaboració d'una guia de comerços** perquè el consumidor conegui l'oferta comercial del municipi. Aquesta guia hauria de ser digital i posicionar-la a les webs turístiques i promocionals.
- **Promoció del teixit comercial d'Alcúdia a les xarxes socials**. A través del grup de treball es pot crear un compte a Facebook per donar a conèixer al consumidor l'oferta de producte, les activitats de dinamització que es duguin a terme, campanyes de promoció i descomptes, etc.
- **Dinamització de carrers a l'hivern**. Aquest és un tema recurrent dels municipis en zones turístiques de les Illes, ja que a l'hivern es produeix un descens tant en el ritme econòmic com social, fet que suposa la pèrdua de vida al carrer. Revertir aquesta dinàmica és molt difícil, ja que és un hàbit adquirit pel fet que l'activitat econòmica estigui basada en el turisme. Hi ha municipis on la temporada es pot allargar més o menys, però sempre hi haurà uns mesos d'escassa activitat.

Si el local és propi es pot mantenir obert a l'hivern, però no és rendible tenir obert quan el local és llogat a causa de la manca d'afluència de clients. Precisament a Alcúdia hi ha un elevat percentatge de locals en règim de lloguer segons les enquestes realitzades. En conclusió, resulta molt difícil dinamitzar un carrer en el qual pràcticament no hi ha locals comercials oberts.

## ÀMBIT: SENSIBILITZACIÓ DEL CONSUMIDOR VERS LA COMPRA LOCAL

- Realització d'una **campanya de sensibilització sobre els beneficis de la compra al comerç local dirigida als residents**, a la qual es posin en valor els elements de proximitat. L'objectiu és potenciar la compra i conscienciar els habitants d'Alcúdia dels beneficis que representa la seva despesa en el petit comerç. Així com el paper vertebrador i dinamitzador que aquest té en la vida del poble millorant el sentiment de "poble de compres".
- **Donar a conèixer els comerços als alumnes de primer cicle d'Educació Primària** per tal d'apropar els infants al teixit comercial del seu municipi a través d'un programa educatiu amb les escoles. Els alumnes realitzaran diferents activitats didàctiques a l'aula amb el professor i tindran l'oportunitat de visitar els comerços del poble, a més d'altres accions com concursos de dibuix, xerrades amb els comerciants, foment del comerç just i consum responsable, etc.





## 5.1 PRINCIPALS LÍNIES D'ACTUACIÓ

### → FORMACIÓ I PROFESSIONALITZACIÓ DEL COMERÇ

- a. Cursos de formació en marxandatge, il·luminació, aparadorisme, màrqueting, noves tecnologies i xarxes socials, tendències de consum, etc.
- b. Tallers
- c. Edició de guies de gestió i bones pràctiques
- d. Jornades de sensibilització

### → FOMENT DE LA COOPERACIÓ COMERCIAL

- a. Foment de l'associacionisme a través de grups de treball
- b. Elaboració de campanyes conjuntes de fidelització de clients
- c. Captació del públic visitant (turista)
- d. Jornades formatives i de sensibilització
- e. Campanyes de conscienciació

### → IMATGE COMPETITIVA DELS COMERÇOS

- a. Disseny d'interiors
- b. Disseny exterior
- c. Disseny d'aparadors
- d. Imatge corporativa/retolació
- e. Disseny web

### → IMATGE COMERCIAL DEL MUNICIPI

- a. Marca col·lectiva del municipi o zona
- b. Instruments d'anàlisi del comerç del municipi
- c. Embelliment i millora de carrers comercials
- d. Projectes específics per a municipis i zones comercials
- e. Activitats de dinamització comercial
- f. Propostes de revitalització de locals buits

### → IMPLANTACIÓ DE LES NOVES TECNOLOGIES EN EL COMERÇ

- a. Sensibilització i aproximació al món digital
- b. Digitalització del comerç
- c. Plataformes de comerç

### → GESTIÓ DEL COMERÇ

- a. Definició d'estratègia, model de negoci i proposta de valor
- b. Canals de distribució
- c. Gestió de les xarxes socials de l'empresa
- d. Foment de la qualitat
- e. Accions de màrqueting en el punt de venda: marxandatge visual, animació, etc.
- f. Màrqueting digital
- g. Perfil del producte
- h. Finançament
- i. Bones pràctiques mediambientals

### → MERCATS MUNICIPALS

- a. Plans estratègics
- b. Disseny de l'interior i exterior del mercat
- c. Disseny de marca
- d. Implantació de les noves tecnologies
- e. Reubicació i modernització de mercats ambulants
- f. Estratègia comercial interna i perfil del producte

### → PROPOSTES DE MILLORA D'INFRAESTRUCTURES, URBANISME COMERCIAL I GOVERNANÇA

- a. Neteja i manteniment de carrers
- b. Mobiliari urbà i il·luminació de les zones comercials
- c. Aplicació de normatives municipals: ocupació de la via pública, mercats ambulants, etc.
- d. Senyalística
- e. Accessibilitat
- f. Aparcament
- g. Patrimoni històric i cultural
- h. Zones per a vianants

### → NORMATIVA COMERCIAL

- a. Aplicació de la normativa comercial (Llei 11/2014, de 15 d'octubre, de comerç de les Illes Balears)



# 6. PROPOSTA D'ACCIONS







## 6.1 PROPOSTA DE FORMACIÓ I PROFESSIONALITZACIÓ

L'objectiu d'aquesta proposta formativa és que els comerciants d'Alcúdia puguin millorar el seu nivell de capacitat professional i assolir els coneixements necessaris per tal d'adequar-los a les necessitats de la demanda actual.

Es proposen els següents cursos d'especialització a partir de l'anàlisi del sector i dels resultats de les enquestes que reflecteixen les necessitats dels comerciants.

- L'APARADOR, LA TEVA IMATGE AL CARRER
- INTERIORISME COMERCIAL I MARXANDATGE VISUAL PER A LA VENDA
- MÀRQUETING AL COMERÇ, CURS DE GESTIÓ INTERNA DEL NEGOCI
- COMUNICACIÓ EN EL PUNT DE VENDA: LA IMATGE CORPORATIVA I LA RETOLACIÓ COMERCIAL
- SENSIBILITZACIÓ I APROXIMACIÓ DEL COMERÇ AL MÓN DIGITAL. APLICACIÓ DE TÈCNiques DE VENDA EN XARXES SOCIALS
- ANGLÉS PER AL COMERÇ





## MÒDUL FORMATIU

# L'APARADOR, LA TEVA IMATGE AL CARRER

### LÍNIA D'ACTUACIÓ

#### FORMACIÓ I PROFESSIONALITZACIÓ DEL COMERÇ

- Cursos de formació en marxandatge, il·luminació, aparadorisme, màrqueting, noves tecnologies i xarxes socials, tendències de consum, etc.

### OBJECTIUS

Fomentar l'aprenentatge i l'actualització en matèria d'aparadors.  
Actualitzar la imatge exterior per ser més competitiu, cercant la diferenciació.  
Fomentar la participació dels dissenyadors en el món comercial.

### DESCRIPCIÓ

Valorar la importància de **l'aparador com a vehicle fonamental de comunicació entre el comerç i el client** que permet la seva diferenciació.

Els aparadors tenen un vessant comercial i un altre d'artístic, i passen de ser un espai simple d'exposició a un espai on el producte cobra vida, crida l'atenció i desperta l'interès del públic.

**Continguts del curs:** Objectius i tipologies de l'aparador. Tècniques i elements de l'aparador. La psicologia del color, la forma i la composició.

### FORMADOR

Tècnica disseny d'interiors, IDI.

### DURADA

Una sessió de dues hores.

### COST PER AL MUNICIPI

Honoraris del formador sense càrrec.



## MÒDUL FORMATIU

# DISSENY COMERCIAL I MARXANDATGE VISUAL PER A LA VENDA

### LÍNIA D'ACTUACIÓ

#### FORMACIÓ I PROFESSIONALITZACIÓ DEL COMERÇ

- Cursos de formació en marxandatge, il·luminació, aparadorisme, màrqueting, xarxes socials, tendències de consum, etc.

### OBJECTIUS

Formació en disseny de l'espai comercial: distribuir, ambientar i organitzar espais i productes. Aconseguir espais creatius i innovadors que diferenciïn la marca de la seva competència i la posicionin en el mercat.  
Crear un ambient de compra agradable per millorar l'experiència i la fidelitat del client.

### DESCRIPCIÓ

Curs específic per formar el petit comerç en matèria **de disseny comercial**: recorreguts, parts de la tenda, seccions, il·luminació i col·locació del producte. La gestió de l'espai, estratègies d'exposició i tècniques de creació.

La importància del **marxandatge visual** com a activitat que estimula la compra en el punt de venda: tècniques per presentar de forma adequada, amb la combinació d'objectes i materials, els articles que té a la venda un establiment.

El curs constarà de diverses **sessions formatives amb el comerços** en les quals es tractaran diferents temàtiques. Posteriorment, es realitzarà un **assessorament de cada establiment participant**, durant el qual es farà una breu anàlisi de la seva situació en aquesta matèria. Així mateix, es resoldran dubtes i es posaran en pràctica els conceptes adquirits.

### FORMADOR

Tècnica disseny d'interiors, IDI.

### DURADA

Tres sessions de dues hores per a les sessions formatives. Pel que fa a les visites als comerços, s'estableix un **temps aproximat de 30 a 60 minuts per efectuar l'assessoria** a cada establiment els dies següents a la formació.

### COST PER AL MUNICIPI

Honoraris del formador sense càrrec.





## FORMACIÓ

# MÀRQUETING AL COMERÇ.

## Curs de gestió interna del negoci

## LÍNIA D'ACTUACIÓ

### FORMACIÓ I PROFESSIONALITZACIÓ DEL COMERÇ

- Cursos de formació en marxandatge, il·luminació, aparadorisme, màrqueting, xarxes socials, tendències de consum, etc.

## OBJECTIUS

Millorar i adaptar la qualitat del servei i dels productes comercialitzats.  
Augmentar la freqüència de visites i la fidelitat dels clients a partir de la definició d'un sistema integrat que permeti millorar la qualitat.

## DESCRIPCIÓ

Assessorament d'estratègia comercial i consultoria, formació activa, explicació i aplicació: **màrqueting efectiu per a comerços i atenció al client.**

Anàlisi del client objectiu, de les seves necessitats, política de productes i serveis, política de preus, la competència, campanyes, promocions, publicitat, etc.  
Orientam la nostra empresa cap a les necessitats dels nostres clients? Coneixem com és el nostre públic? Tenim una política de preus, productes i serveis? Controlam el que fa la competència? Planificam la nostra comunicació? Donam a conèixer les novetats del nostre comerç? Aprofitam les noves tecnologies?

## FORMADOR

Borsa de col·laboradors professionals de l'IDI.

## DURADA

Quatre sessions de dues hores cadascuna.

## COST PER AL MUNICIPI

Honoraris del formador.





FORMACIÓ	<b>COMUNICACIÓ EN EL PUNT DE VENDA.</b> <b>La imatge corporativa i la retolació comercial</b>
LÍNIA D'ACTUACIÓ	<b>FORMACIÓ I PROFESSIONALITZACIÓ DEL COMERÇ</b> <b>- Cursos de formació en marxandatge, il·luminació, aparadorisme, màrqueting, noves tecnologies i xarxes socials, tendències de consum, etc.</b>
OBJECTIUS	Diferenciació adequada del petit comerç a través del disseny. Millorar la identificació dels comerços situats al nucli urbà.
DESCRIPCIÓ	<b>Millorar la identitat visual del comerç:</b> anàlisi i actualització dels elements gràfics corporatius de l'empresa (símbol, logotip, colors i tipografies).  La imatge que es reflecteix a l'exterior de la botiga (façana, rètol, displays, etc.) ha de ser la mateixa que a l'interior perquè és la carta de presentació del comerç (bosses, targetes, xarxes socials, web, etc.). Tot això repercuteix positivament en la diferenciació del comerç.  <b>Ressaltar la importància del disseny dels rètols com a elements identificadors.</b> Una bona integració dels rètols en la façana de l'edifici ajuda a crear una imatge exterior elegant del comerç, fet que incideix en la imatge que projecta el poble.  Dur a terme accions promocionals i de comunicació alternativa en el punt de venda.  A l'inici de la formació, es lliurarà al comerços assistents la <b><i>Guia de bones pràctiques per a la imatge exterior dels locals comercials</i></b> , editada per l'IDI.
FORMADOR	Borsa de col·laboradors professionals de l'IDI.
DURACIÓ	Una sessió de dues hores.
COST PER AL MUNICIPI	Honoraris del formador.



FORMACIÓ	<b>SENSIBILITZACIÓ I APROXIMACIÓ DEL COMERÇ AL MÓN DIGITAL.</b> <b>Aplicació de tècniques de venda en xarxes socials</b>
LÍNIA D'ACTUACIÓ	<b>FORMACIÓ I PROFESSIONALITZACIÓ DEL COMERÇ</b> <b>- Cursos de formació en marxandatge, il·luminació, aparadorisme, màrqueting, noves tecnologies i xarxes socials, tendències de consum, etc.</b>
OBJECTIUS	Sensibilització i aproximació del comerç al món digital. Assegurar la presència del comerç a Internet, facilitar als clients que trobin l'establiment comercial per incrementar les oportunitats de venda.
DESCRIPCIÓ	Explicació de les noves tendències digitals i dels nous perfils de consumidors. Coneixement bàsic de les eines de màrqueting digital que ajuden el nostre comerç a guanyar visibilitat a la xarxa.  <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Google my business</b>, una plataforma gratuïta per posicionar els comerços locals a la xarxa. El servei permet gestionar la informació del negoci que els clients cerquen a Internet.</li> <li>- Com usar les xarxes socials des d'una perspectiva de negoci: <b>Facebook, Twitter i Instagram.</b></li> <li>- <b>Comerç electrònic:</b> una tenda virtual a la mida del teu negoci.</li> <li>- Per a aquells comerços que després de les sessions anteriors vulguin aprofundir o tinguin dubtes, es proposa la realització d'una <b>sessió de consultoria voluntària.</b></li> </ul>
FORMADOR	Especialistes en màrqueting digital.
DURACIÓ	Quatre sessions de dues hores cadascuna.
COST PER AL MUNICIPI	Honoraris del formador.





## FORMACIÓ

## ANGLÈS PER AL COMERÇ

### LÍNIA D'ACTUACIÓ

#### **FORMACIÓ I PROFESSIONALITZACIÓ DEL COMERÇ**

- Cursos de formació en marxandatge, il·luminació, aparadorisme, màrqueting, xarxes socials, tendències de consum, etc...

### OBJECTIUS

Aconseguir que els comerços de Ciutadella puguin tenir una base d'anglès, per atendre clients estrangers.

### DESCRIPCIÓ

**Aprendre habilitats lingüístiques d'anglès per treballar en el sector del comerç i atendre als clients estrangers.** Vocabulari bàsic per l'atenció al client i específic per al sector comercial.

La preparació dels continguts específics anirà a càrrec del formador que impartirà el curs. L'enfocament ha de ser prioritàriament pràctic amb molta conversació.

### FORMADOR

A determinar. Habitualment ho imparteix una acadèmia d'idiomes del propi municipi.

### DURACIÓ

Entre 20 i 25 hores aproximadament.

### COST PER AL MUNICIPI

Honoraris del formador segons pressupost.







## 6.2 ACTUACIONS ESPECÍFIQUES PER A LA MILLORA

Aquestes accions, d'acord amb la filosofia de continuïtat del programa, es poden anar desenvolupant al llarg del temps. **L'Ajuntament ha de prioritzar i programar les accions** en funció dels recursos disponibles. És important tenir clar quan comença i acaba l'acció, i per on començar.

### - ANÀLISI DE L'OFERTA COMERCIAL D'ALCÚDIA

- REALITZACIÓ D'UN CENS COMERCIAL
- ENQUESTA D'HÀBITS DE CONSUM
- ÍNDEX SATISFACCIÓ COMERCIAL

### - CREACIÓ D'UN GRUP DE TREBALL ENTRE ELS COMERCIANTS

### -MILLORA DELS MERCATS SETMANALS D'ALCÚDIA

### - MILLORA DE L'ESPAI COMERCIAL

- ACTUALITZACIÓ DE LA SENYALÍSTICA COMERCIAL DEL NUCLI URBÀ
- MILLORA DE LA ROTACIÓ DELS APARCAMENTS ACTUALS I ESTUDI PER A LA UBICACIÓ DE NOVES ÀREES D'APARCAMENT A ALCÚDIA. ESTACIONAMENT EN CALÇADA GRATUÏT AMB DISC HORARI
- REFORÇ DEL TRANSPORT COL·LECTIU ENTRE ALCÚDIA I ALTRES MUNICIPIS
- EMBELLIMENT DELS CARRERS D'ALCÚDIA: IL·LUMINACIÓ, JARDINERIA I MOBILIARI URBÀ

### - ELABORACIÓ D'UNA GUIA DE COMERÇOS D'ALCÚDIA

### - CAMPANYA DE FOMENT DE COMPRA EN EL COMERÇ LOCAL

### - MILLORA DE LA IMATGE DEL COMERÇ: GUIES DE BONES PRÀCTIQUES

### - PROGRAMA "COMERÇ I ESCOLA"

### - MARCA COL·LECTIVA "PA D'AQUÍ, FORN I TRADICIÓ "



## FONTS I EINES D'INVESTIGACIÓ

# ANÀLISI DE L'OFERTA COMERCIAL D'ALCÚDIA

### LÍNIA D'ACTUACIÓ

IMATGE COMERCIAL DEL MUNICIPI  
- Instruments d'anàlisi del comerç del municipi

### OBJECTIUS

Aconseguir una imatge del teixit comercial d'Alcúdia pel que fa la quantitat, qualitat, tipologia dels establiments i concentració en els carrers comercials.  
Obtenir dades reals i actuals dels hàbits de compra que tenen els habitants i visitants.  
Avaluar el nivell de satisfacció dels compradors en relació al comerç del municipi.

### DESCRIPCIÓ

En qualsevol procés de millora comercial d'un municipi s'ha disposar en primer lloc d'una radiografia com més acurada millor del sector, amb informació que reflecteixi la realitat.

En el cas d'Alcúdia **les fonts i eines d'investigació i anàlisi comercial** que s'estan duent a terme per part de l'AODL de l'Ajuntament són:

- **REALITZACIÓ D'UN CENS COMERCIAL: El 2017 s'ha realitzat un cens de l'activitat comercial i de serveis d'Alcúdia**, que s'anirà actualitzant. És una eina que analitza el comerç tant a nivell quantitatiu com qualitatiu. Aquest cens hauria d'incloure el nom, la data en què es fa el cens, el sector comercial del que forma part, la ubicació, si està obert o tancat, l'antiguitat, els horaris, la continuïtat comercial del carrer, la qualificació comercial i la qualificació urbanística.

- **ÍNDEX DE SATISFACCIÓ COMERCIAL: es preveu la seva realització durant el 2018.** Eina d'anàlisi que permet calcular el grau de satisfacció dels compradors respecte al comerç d'un municipi o eix comercial. Es valoren diferents aspectes del comerç com ara els serveis de compra, l'amabilitat i accessibilitat, les promocions comercials, etc. També es recullen les dades socio-econòmiques dels enquestats.

- **ENQUESTA D'HÀBITS DE COMPRA: realitzada només al nucli urbà d'Alcúdia el 2017.** Aquest instrument ens permet obtenir dades referents als hàbits de compra dels consumidors referents al lloc de compra, tipus d'establiment i productes que compra, així com la freqüència i motius d'aquesta.

### EXECUCIÓ

AODL de l'Ajuntament d'Alcúdia.

### COST PER AL MUNICIPI

El cost derivat de la posada en marxa del projecte.





## COOPERACIÓ **CREACIÓ D'UN GRUP DE TREBALL ENTRE ELS COMERCIANTS**

LÍNIA D'ACTUACIÓ	FOMENT DE LA COOPERACIÓ COMERCIAL - Grups de treball
OBJECTIUS	Potenciar la col·laboració entre els comerciants i reactivar l'associació ACOAL. Desenvolupar propostes d'actuació conjuntes.
DESCRIPCIÓ	Organitzar una jornada per iniciar la cooperació entre els comerciants i l'Ajuntament per tal de formar un <b>grup de treball</b> que lideri un <b>pla d'actuacions de dinamització</b> propi que pugui afavorir el municipi.  La idea és formar un primer grup de treball representatiu i, després de fer una anàlisi de necessitats, extreure idees de possibles projectes. El resultat d'aquesta acció serà comptar amb una cartera d'idees per dinamitzar el teixit comercial.
DINAMITZADOR GRUP TREBALL	Pere Jiménez, tècnic de l'IDI.
COST PER AL MUNICIPI	Honoraris del formador sense càrrec.





## ASSESSORAMENT **MILLORA DELS MERCATS SETMANALS I ESTACIONALS D'ALCÚDIA**

### LÍNIA D'ACTUACIÓ

#### **MERCATS MUNICIPALS**

- Reubicació i modernització de mercats ambulants

### OBJECTIUS

Fer més atractiu i interessant el mercat setmanal, tant per al comprador resident a Alcúdia com per al visitant. Promoure la singularitat del mercat, que el diferenciï d'altres mercats més impersonals. Millorar l'oferta de producte local, artesanal i singular d'Alcúdia.

### DESCRIPCIÓ

Els mercats setmanals d'Alcúdia constitueixen uns dels **motors de la promoció econòmica, turística i comercial del municipi.**

Actualment compten amb una oferta comercial genèrica sense una proposta de valor clara. Per millorar el mercat és necessari fer una anàlisi de la situació actual. Es recomana fer una revisió i definició del mix comercial, sempre complementat amb el comerç sedentari dels voltants, i adequar-lo a les demandes i necessitats dels consumidors actuals.

S'ha d'aconseguir anar més enllà de la compra de productes, i que el mercat s'organitzi, creant un circuit de compra clara, de tal manera que esdevengui un espai de passeig i vida social. Ordenar el mercat, tant a nivell de contingut de producte com a nivell estètic, per tal de dotar-lo d'una identitat pròpia, que actui com a tret diferencial en relació a altres mercats i donar un valor afegit al municipi.

Els mercats setmanals d'Alcúdia compten amb una gran afluència de visitants, sobretot a l'estiu. Als municipis turístics és important dimensionar el mercat setmanal de venda no sedentària per èpoques de l'any. Cal marcar els m2 i els productes segons temporada.

### COST PER AL MUNICIPI

Honoraris de l'empresa encarregada d'elaborar un estudi i una nova proposta dels mercats.



## ASSESSORAMENT **MILLORA DE L'ESPai COMERCIAL URBÀ**

LÍNIA D'ACTUACIÓ	PROPOSTES DE MILLORA D'INFRASTRUCTURES, URBANISME COMERCIAL I GOVERNAMENT - <b>Mobiliari urbà i il·luminació de les zones comercials, senyalística, accessibilitat i zones per a vianants</b>
OBJECTIUS	Reorganitzar i dissenyar els espais públics per aconseguir un centre urbà agradable per als visitants i els residents d'Alcúdia que fomenti la relació social i l'espai de passeig dels vianants. La millora de l'espai comercial urbà pot afavorir l'obertura de nous comerços i millorar l'experiència de compra de l'usuari.
DESCRIPCIÓ	Un <b>espai comercial urbà ben gestionat</b> que faciliti el passeig i la compra és un dels <b>factors clau per a una bona dinàmica comercial</b> .  A continuació es descriuen breument les accions que es podrien dur a terme a Alcúdia i que haurien de ser desenvolupades per especialistes en cada matèria:

### - ACTUALITZACIÓ DE LA SENYALÍSTICA COMERCIAL DEL NUCLI URBÀ

#### **Objectiu**

Reforçar i optimitzar la senyalística actual del municipi.  
Millorar la informació que s'ofereix al visitant, fet que millora la percepció general d'Alcúdia.  
Identificar la ubicació dels comerços.

#### **Descripció**

La senyalització comercial ha de facilitar el passeig i la compra i ha de millorar la circulació dins d'un espai comercial urbà. En primer lloc, ha de permetre **connectar i accedir als diversos eixos i zones comercials** i, en segon lloc, **identificar els recursos i motors comercials** de l'espai urbà delimitat, com per exemple **edificis patrimonials i establiments singulars**.

Segons la seva ubicació, hi ha dos tipus de senyalització: la **d'aproximació** de caràcter indicatiu i funcional que contribueix a optimitzar els trajectes, i la **senyalització situada al mateix espai comercial urbà**, que es pot situar a l'entrada de l'espai o al seu interior, que permetrà identificar els comerços.





En el cas d'Alcúdia, la senyalització d'aproximació és correcta, però s'hauria de revisar ja que alguns elements de suport estan en mal estat.

La imatge dels **elements de suport dels senyals informatius** ha de ser molt respectuosa amb l'entorn, ja que el centre urbà està catalogat. Caldria estudiar quin tipus de suport és el més adequat i amb quin material. Una bona solució per a Alcúdia podria ser la utilització de tòtems o monòlits, identificadors que acostumen a incorporar el mapa de la zona amb els diferents punts de venda, serveis, elements patrimonials i ubicar-los a les entrades i en aquells espais que delimiten la zona comercial urbana.

En el cas d'Alcúdia s'empren **banderoles**, un element de suport ubicat normalment a les faroles, i que s'utilitza per donar a conèixer una campanya comercial o un tret característic del municipi, com ara la ciutat romana de Pol-lèntia.



## - MILLORA DE LA ROTACIÓ DELS APARCAMENTS ACTUALS I ESTUDI PER A LA UBICACIÓ DE NOVES ÀREES D'APARCAMENT

### Objectiu

Els espais d'aparcament de vehicles, suficients i ben ubicats, són claus per a l'èxit de la dinamització dels espais comercials.

### Descripció

Respecte **l'estacionament de vehicles**, el municipi compta amb aparcaments espaiosos pròxims a les zones per a vianants. Però a l'estiu hi ha un problema de manca d'aparcament ja que una gran part dels residents i estiuejants es desplacen en cotxe per anar a comprar des de les urbanitzacions properes, a més dels visitants que rep el municipi.

L'Ajuntament habilita solars per pal·liar aquest problema en moments puntuals, com ara la fira d'Alcúdia. Per aquest motiu, es recomana la realització d'un estudi per a la creació de nous espais per a l'aparcament de vehicles a zones properes al centre.

Es podria estudiar la possibilitat d'implantar **l'estacionament en calçada gratuït amb disc horari** que permet als usuaris estacionar els seus vehicles de manera gratuïta i amb la restricció limitada per un temps màxim, en un horari de regulació i uns dies concrets.









## - EMBELLIMENT DELS CARRERS D'ALCÚDIA: MOBILIARI URBÀ I JARDINERIA

### Objectius

Embellir els carrers comercials situats fora de les murades i potenciar l'atractiu de tot el nucli urbà. Fer de la zona comercial un espai agradable que fomenti el passeig i la compra.

### Descripció

El mobiliari urbà comprèn aquells elements propis de l'espai urbà que contribueixen al confort, la seguretat i l'embelliment de d'aquest espai.

La qualitat de l'espai va en funció de la incidència de la llum natural dels carrers, l'amplada en relació a l'alçada dels edificis, l'existència d'arbrat i jardins, etc.

En el cas d'Alcúdia, la conservació i manteniment dels edificis del centre històric contribueixen a consolidar un espai únic en el municipi. Ressaltar la participació dels veïns que viuen dins les murades en **l'embelliment dels carrers amb cossiols**. Aquesta participació es podria i fer extensible a altres carrers comercials del nucli urbà.

El nucli entre murades d'Alcúdia, **per les característiques del seu traçat, no disposa de prou espais per al descans**. Seria desitjable disposar de bancs a les zones de més concentració comercial, ja que promouen la trobada, la relació social i el descans dels vianants.

Així mateix, caldria realitzar una **revisió de l'estat del mobiliari urbà i zones enjardinades** com ara bancs, papereres, pilones, aparcament de bicicletes, arbrat i jardineres (encara que en general està ben cuidat, sempre es pot millorar).

En les enquestes realitzades als comerciants es posen de manifest alguns punts de millora en quant a la neteja de carrers, sobretot pel que fa al problema dels excrements de ca.



## - REFORÇ DEL TRANSPORT COL·LECCTIU ENTRE ALCÚDIA I ALTRES MUNICIPIS

### Objectius

Millorar la connectivitat del municipi.  
Afavorir l'arribada de visitants.

### Descripció

A l'estiu la capacitat dels autobusos de línia no és suficient, i a vegades molts d'usuaris queden sense servei a causa de la falta de lloc. S'hauria de **reforçar la freqüència dels mitjans de transport a les franges horàries on hi pot haver més demanda.**

En el cas d'Alcúdia, l'estació dels autobusos està ben situada, molt a prop de la zona comercial. La posada en marxa d'aquesta proposta s'ha de fer conjuntament amb el Consorci de Transports de Mallorca (TIB).

### EXECUCIÓ

Professionals especialistes en urbanisme, paisatgisme, mobilitat i disseny gràfic.

### COST PER AL MUNICIPI

És recomanable que cada una de les accions plantejades consti d'un projecte i d'un pressupost individualitzat. Caldria prioritzar i licitar cada actuació en funció dels recursos disponibles de l'Ajuntament.







## PROMOCIÓ COMERCIAL

# ELABORACIÓ D'UNA GUIA COMERCIAL D'ALCÚDIA

### LÍNIA D'ACTUACIÓ

### FOMENT DE LA COOPERACIÓ COMERCIAL

### OBJECTIUS

Donar a conèixer l'oferta comercial d'Alcúdia.  
Informar els consumidors sobre els comerços oberts tot l'any.

### DESCRIPCIÓ

**Elaboració d'una guia digital de comerços del municipi** per tal de recollir l'oferta comercial. Cal la possibilitat d'ampliar l'oferta a bars i restaurants. **Oferir a residents i visitants un directori web de comerços** que es podrà consultar a l'apartat de comerç de la **web municipal o a les de caire turístic o promocional** amb les quals compta el municipi.

Aquesta guia seria una eina viva, que es pogués actualitzar de forma senzilla i sense cap cost per als comerciants que hi participin. Recomanam que la inserció de les dades dels comerços es faci des de la mateixa administració i que es programi un seguiment.

La inclusió dels comerços a la guia seria voluntària i gratuïta, i aquests es distribuïran per àrees o sectors (alimentació, moda, estètica. Etc.) per facilitar la recerca. La informació inclourà dades de contacte del comerç: horaris, adreça i web o xarxes socials en el cas de disposar-ne. El comerç estarà geolocalitzat amb les eines disponibles a Internet.

També es podrien identificar els comerços que obren a l'hivern o si són de temporada, per tal d'informar al consumidor de l'oferta comercial existent tot l'any a Alcúdia.

### COST PER AL MUNICIPI

Adequació de les webs per a la realització del catàleg digital.  
Oferir des de l'Ajuntament el servei de fotografia professional als comerciants per incloure aquestes imatges al directori web, ja que moltes vegades el material gràfic del qual disposa el comerciant no s'ajusta als estàndards de qualitat que necessita la web per ser atractiva.







## CAMPANYES DE CONSCIENCIACIÓ

## CAMPANYA DE FOMENT DE COMPRA EN EL COMERÇ LOCAL

### LÍNIA ESTRATÈGICA

### FOMENT DE LA COOPERACIÓ COMERCIAL - Campanyes de conscienciació

### OBJECTIUS

Posar en valor la importància del comerç i fomentar el consum en el comerç local.  
Sensibilitzar la població de la repercussió social i econòmica de la despesa realitzada en el comerç local.

### DESCRIPCIÓ

El consum en el petit comerç és bo per a tots. S'ha de transmetre la part positiva del petit comerç, amb una **comunicació directa, educativa i molt clara** per arribar a tots els públics.

S'hauria de treballar en el pla emocional i emfatitzar els motius de per què és positiu comprar en el petit comerç. Es poden utilitzar exemples de comerços i comerciants locals per ressaltar l'esforç, dedicació i bon fer que utilitzen diàriament.

També ha de servir per **sensibilitzar la ciutadania** del fet que cada vegada hi ha més comerços que han perdut competitivitat arran del **canvi d'hàbits de compra** que han suposat l'aparició de les grans superfícies i del comerç electrònic.

Involucrar diferents agents en la campanya: Ajuntament, associació de comerciants i comerç, escoles, associacions culturals, sector de l'hoteleria i la restauració, mitjans de comunicació locals, etc.

Implicar els comerços en la campanya a través de material de marxandatge i promocions.

### COST PER AL MUNICIPI

El cost del disseny de la campanya.  
Els derivats de la impressió de material gràfic i marxandatge.



GUIA DE BONES PRÀCTIQUES PER A LA IMATGE EXTERIOR DELS LOCALS COMERCIALS

2. ELS ELEMENTS IDENTIFICADORS. E

### 3. LES FUSTERIES I ELS TANCAMENTS

Les fusteries i els tancaments dels locals comercials formen part de la composició general d'un edifici. Per aquest motiu, si una botiga els modifica tenen tenir en compte la composició global de la façana i d'altres la visió de conjunt. En aquest sentit, per a una bona integració del local comercial, sobretot en el cas de la planta baixa de l'edifici i no hiagi d'altres, les fusteries han d'harmonitzar amb els cromatismes i la composició de les que ja són a la façana de l'edifici.

És necessari que tots els establiments disposin de fusteries, tant per a una bona comprensió de la relació entre els espais interior i exterior de l'edifici com per a la relació estètica que s'estableix amb les altres parts. Cal remarcar els beneficis de disposar d'aquests elements, ja que aporten aïllament tèrmic i una millora de l'eficiència energètica en els establiments que tenen sistemes de climatització.

**Mostrar els productes que es venen a l'establiment o les activitats que s'hi duen a terme mitjançant els aparadors, és la millor carta de presentació.**

Aconseguir la màxima transparència de les fusteries ens ajuda a mostrar i fer difusió dels productes dels aparadors o els serveis que s'ofereixen. Resulta molt important realitzar un bon manteniment i neteja de l'espai expositor, que és un dels encarregats principals d'atreure nous clients. Es recomana també la **guia de marxandatge visual i aparadorisme per al comerç**, editada per l'IDC.

Per tal de tenir en tot moment la visió de l'espai expositor i entendre la profunditat del local, és recomanable deixar lliures les fusteries d'elements comunicatius com cartells, vitres, adhesius, etc., que solen provocar una imatge poc curosa. Aquest fet també ajuda a assegurar que els possibles clients puguin veure els productes exposats i a evitar que es dispersin amb un excés de comunicació. En el cas de incorporar algun tipus d'informació, es col·locarà el màxim d'endegada possible orientant-la cap a la visibilitat dels productes exposats.

Els tancaments dels establiments comercials, com per exemple les persianes, tenen una funció important i formen part de la imatge exterior de l'establiment quan està tancat. Per tant, el bon manteniment d'aquests elements afectarà a la percepció de la imatge comercial. És important remarcar que la coloració dels tancaments ha de ser adequada i harmonitzar amb els cromatismes de la façana.

## PUBLICACIONS

# MILLORA DE LA IMATGE DEL COMERÇ: GUIES DE BONES PRÀCTIQUES

## LÍNIA D'ACTUACIÓ

**IMATGE COMPETITIVA DELS COMERÇOS**  
- Edició de guies de gestió i bones pràctiques

## OBJECTIUS

Sensibilitzar a través de les guies de bones pràctiques per a la millora de la competitivitat i rendibilitat en el comerç.  
Aplicació de tècniques per facilitar la compra en el punt de venda.  
Identificar i diferenciar els establiments comercials dels seus competidors.

## DESCRIPCIÓ

L'IDI posa a l'abast del comerç del municipi un conjunt de **guies amb una orientació pràctica sobre diferents temàtiques** d'interès per millorar la imatge, tant interior com exterior, i la gestió del petit comerç:

- *Guia de bones pràctiques per les terrasses dels souvenirs*
- *Guia de marxandatge visual i aparadorisme per al comerç*
- *Guia de bones pràctiques per a la imatge exterior dels locals comercials*

Aquestes guies seran un instrument senzill i de fàcil consulta per tal de proporcionar al comerciant una sèrie de recomanacions tècniques per a la renovació i millora del seu punt de venda.

Per a una major comprensió de les guies, és convenient que els comerciants assisteixin als cursos que s'impartiran sobre la matèria tractada a les guies.

## COST PER AL MUNICIPI

Sense Cost. Edició i impressió de les guies a càrrec de l'IDI.





## CAMPANYA DE SENSIBILITZACIÓ

## PROGRAMA "COMERÇ I ESCOLA"

### LÍNIA D'ACTUACIÓ

#### FOMENT DE LA COOPERACIÓ COMERCIAL -Jornades formatives i de sensibilització

### OBJECTIUS

Posar en contacte els infants amb l'entorn comercial del seu poble.  
Donar a conèixer l'oferta del comerç minorista: veure la diversitat de comerços del municipi i dels productes i serveis que ofereixen.  
Captació de nous clients: sensibilitzar els nins i joves perquè coneguin i comprin a les botigues d'Alcúdia.

### DESCRIPCIÓ

"**Comerç i escola**" és un programa a desenvolupar dins l'àmbit escolar conjuntament amb l'Ajuntament i els centres escolars per tal d'apropar els alumnes del **primer cicle de Primària** al teixit comercial del municipi.

Es planteja una proposta didàctica que vincula comerç i escola per posar en contacte els infants amb el comerç del seu poble a partir de **diverses línies d'actuacions coordinades**:

- **Realització de visites guiades als establiments d'Alcúdia.** D'aquesta manera els alumnes tindran l'oportunitat de visitar tant els comerços tradicionals com les botigues més innovadores del municipi.
- **Material didàctic "Anem a conèixer el comerç de..."**, en aquest cas el comerç de Ciutadella, per tal que el professor i els alumnes puguin treballar-lo dins l'aula.
- **Altres propostes**, com ara concursos de dibuix, xerrades a les aules amb comerciants, foment del comerç just i consum responsable, etc. per reflexionar sobre la importància que té un acte tan quotidià com és allò que comprem i on ho fem.

A Alcúdia s'han adherit al programa el CEIP S'Albufera, CEIP Hort des Frares, CEIP Norai, CEIP Porta des Moll i el Col·legi Nostra Senyora de la Consolació.

Els alumnes han realitzat visites als següents establiments: Can Paner, Fusteria Rabassa, Llibreria Bergas, s'Òptica, Òptica Alcúdia, Forn Can Torres, Flors Cati i Llenceria Dos Pins.

### COST PER AL MUNICIPI

El derivat de l'organització i coordinació del programa amb les escoles i els comerços implicats.





## CAMPANYA DE SENSIBILITZACIÓ

# MARCA COL·LECTIVA "PA D'AQUÍ, FORN I TRADICIÓ"

### LÍNIA D'ACTUACIÓ

#### FOMENT DE LA COOPERACIÓ COMERCIAL

- Elaboració de campanyes conjuntes de fidelització de clients
- Campanyes de conscienciació

### OBJECTIUS

Posar en valor els forns tradicionals i pastisseries d'Alcúdia.  
Identificar els forns on s'elabora el pa d'obrador donant-los més visibilitat.  
Posar en relleu la qualitat del pa i el respecte al producte.

### DESCRIPCIÓ

#### Campanya per tal de posar en valor els forns que ofereixen pa tradicional, de qualitat i saludable.

El distintiu "Pa d'Aquí, forn i tradició" ha estat creat i impulsat per l'Institut d'Innovació Empresarial (IDI) i l'Associació de Forners i Pastissers de Balears.

Per acollir-se a la marca, **els forns han de tenir obrador i han d'elaborar un 70% dels productes a la venda**. A més, han de fer al manco dues varietats dels pans considerats tradicionals de les Illes Balears: el pa pagès (blanc o moreno), el pa de xeixa, el llonguet, la magraneta, la viena, el panet d'oli, la galeta d'Eivissa, el cóc i la galeta d'oli.

El consumidor podrà distingir els forns adherits a "Pa d'Aquí, forn i tradició" per un vinil amb el logotip, que a d'Alcúdia són els següents:

Forn i pastisseria Can Corró  
Forn Can Torres  
Es Forn de Can Tomàs  
Forn i pastisseria Can Joan Serra  
Pa Nord  
Pastisseria Hermanos Barceló

Es poden aprofitar les fires locals per fer campanyes específiques de promoció del pa i dels forns adherits.

### COST PER AL MUNICIPI

Cost derivat de les accions promocionals que es puguin proposar.

# icomerç



G CONSELLERIA  
O TREBALL, COMERÇ  
I INDÚSTRIA  
B  
/

idi Institut d'Innovació  
Empresarial  
de les Illes Balears



Ajuntament d'Alcúdia

Hi col·laboren:

---

