

Tema del día

Reinventar empresas

EL SECTOR NO QUIERE PERDER EL TREN Y SE PREPARA PARA SER "MÁS COMPETITIVO" TRAS EL VERANO

El comercio de Castellón innova con nuevas tecnologías para vender más

Centre Ciutat y la Cámara pondrán en marcha el pago de compras por móvil y un programa de puntos regalo

Covaco resalta que más del 50% de comerciantes de la provincia contactan ya con sus clientes en Facebook

NOELIA MARTÍNEZ
nmartinez@epmediterraneo.com
CASTELLÓN

Renovarse o morir. El comercio de Castellón ha ido incorporando nuevas tecnologías en su día a día pero, para la vuelta de septiembre, las asociaciones están preparando múltiples proyectos de modernización, como el pago por móvil o nuevos sistemas de fidelización de puntos, para que sus establecimientos asociados sean más competitivos.

El jefe de Comercio Interior de la Cámara de Comercio de Castellón, Francisco García, explica que tienen un proyecto con Centre Ciutat Castellón y con subvenciones públicas. "Se pondrá en marcha en septiembre, se trata de un programa de fidelización comercial con puntos y premios para el cliente que realice sus compras en los comercios adheridos, por el innovador sistema de pago por telefonía móvil", manifiesta García. Además, recuerda que la colaboración con el sector local se amplía a más ámbitos. "Llevamos tres años asesorando a 60 comercios de Castellón en posicionamiento, surtido de producto... Los comercios sí se han preocupado por la gestión, formación, escaparatismo y redes sociales", relata el especialista.

En la misma línea, el presidente de Centre Ciutat Castelló, José Luis Verchili, confía en que las nuevas tecnologías "sean un empujón; no nos hemos de quedar en desventaja. Este proyecto será un arma que ayudará al comercio a ponerse al día". En su opinión, "no siempre la competitividad es bajar el precio, también lo es el valor añadido. Y además de modernizarnos, es clave la formación; es fundamental para el autónomo y pequeño empresario, en contabilidad, en escaparatismo, marketing...".

También desde Covaco Castellón animan a los comerciantes castellonenses a renovarse para mejorar su competitividad. La federación apunta que "es importante para el pequeño comercio incorporar con rapidez las innovaciones y las nuevas tecnologías



► Con el teléfono móvil será posible comprar en internet; pero también pagar en la tienda física, sin tarjeta ni contacto con el terminal de venta.

+datos



PAGO MÓVIL

► El sistema 'contactless' permite pagar sin contacto. Acercando la tarjeta o el móvil al cajero o al TPV de la tienda se podrán realizar distintas gestiones. Además, vía móvil también se podrá reservar plaza para aparcar.



TARJETA PUNTOS

► Covaco ha fomentado tarjetas de fidelización en la provincia de Castellón, como i-Más. En breve, también la Cámara de Comercio y Centre Ciutat, en la capital de la Plana, pondrán en marcha regalos por puntos de compras.



TIENDA VIRTUAL

► La presencia del comercio de Castellón en internet ha crecido, bien sea en una página web sencilla, o con un catálogo de productos exhaustivo con descripción y precios, o con la opción de compra y pago 'on line'.



REDES SOCIALES

► Facebook es la reina. La mayoría de comerciantes de Castellón están con perfil de empresa o personal. Twitter, Pinterest y YouTube son otras redes sociales con gran potencial para el comercio minorista y al alza.

que surgen en el sector, hay que hacerlo, sin miedo, para mejorar su competitividad y llegar al nuevo consumidor".

DISTINTAS VELOCIDADES // El balance de Covaco sobre la incorporación de las nuevas tecnologías en Castellón es que "la provincia se caracteriza por su enorme diversidad, hay distintas velocidades, pero todos experimentan de una u otra manera la evolución en la manera de hacer negocios".

Lejos queda ya la aplicación del código de barras, que desde 1974, ha revolucionado la forma en la que los comerciantes gestionan sus estocs y sirven a sus clientes; y más tarde llegaron los códigos

QR. Para la organización, "cada vez más comercios de Castellón operan también o exclusivamente por internet, por la creciente aceptación por los consumidores de la web para hacer sus compras y a la abundante información sobre productos en la red.

REDES // El salto cualitativo más reciente son las redes sociales. "Más del 50% de pymes castellonenses usan Facebook ya para comunicarse con sus clientes, influir en sus decisiones de compra y recoger sus opiniones de productos y servicios", indican. ≡



MÁS INFORMACIÓN Y SUGERENCIAS
www.elperiodicomediterraneo.com
Contestador: 964214322 - Buzón: 25511 CONT

EN LUZ, AGUA O TELÉFONO

Servicios compartidos para ahorrar costes

N.M.
CASTELLÓN

Los comercios de Castellón también van a desarrollar, paralelamente a los proyectos de modernización tecnológica, otras innovaciones para ahorrar costes. Y es que la Cámara de Comercio y Centre Ciutat Castelló están inmersos en los preparativos de una central de compras, a la que podrán adhe-

rirse los comercios que así lo decidan. Quienes formen parte de esta red podrán disfrutar de un ahorro importante en el precio de servicios, dado que se contratarán de forma conjunta.

Es el caso de tarifas de servicios de seguridad, suministro eléctrico, de agua, de teléfono o de conexión a internet, que ahora mismo se están negociando para los participantes. ≡