

## ENQUESTA AL SECTOR COMERCIAL DEL MUNICIPI DE

L'opinió sobre el vostre comerç ens ajudarà a conèixer millor la situació del sector comercial del municipi.

Vos agraïm que dediqueu uns minuts a contestar aquest qüestionari.

DATA \_\_\_\_\_

### EL COMERÇ

#### Zona on s'ubica el comerç

- Botiga aïllada a un carrer
- Carrer comercial
- Centre comercial/ galeria comercial

#### Tipologia del comerç:

- Alimentació i begudes
- Calçat, roba i complements
- Equipament personal (òptiques i fotografia, joieries i rellotgeries)
- Decoració de la llar (productes tèxtils mobles i artesanía, floristeries, aparells domèstics, ferreteries, mobiliari oficina)
- Perruqueria i estètica
- Informàtica i telefonia
- Llibreria, papereria
- Drogueria i Perfumeria
- Oci i cultura (Llibreries, papereries, joguines, esports, instruments musicals,...)
- Farmàcia i herbolaris
- Souvenirs
- Vins i tabacs (bodegues, vinateries, licors i cellers, estancs,...)
- Venda de vehicles: cotxes, motos, bicicletes
- Altres (especifiqueu):  
\_\_\_\_\_

El vostre comerç és una franquícia?

SÍ  NO

Espanyola o estrangera?  
\_\_\_\_\_

#### Respecte al local del comerç, sou:

- Propietari
- Llogater

#### Antiguitat del comerç:

- De 0 a 5 anys
- De 5 a 10 anys
- De 10 a 20 anys
- Més de 20 anys

Quina és la nacionalitat del propietari?  
\_\_\_\_\_

Quina superfície en m2 destinada a la venda teniu?  
\_\_\_\_\_

#### Quins serveis ofereix el vostre comerç?

- Comanda per telèfon
- Porta les compres a domicili

Té web pròpia?

SÍ  NO

Si és que sí, la web és:

- Informativa
- Permet la venda on line

És present la vostra botiga a les xarxes socials?

SÍ  NO

## PERSONAL

Quantes persones treballen al comerç?

---

Aquest treballadors són:

- Empleats
- Propietaris

Edat dels propietaris

---

## HORARIS I VENDES

- Dilluns a dissabte dematí
- Dilluns a dissabte horabaixa
- Tots els dies de la setmana

Quins tipus d'horari fa?

- Jornada partida
- Jornada contínua

Dies de més venda de la setmana

---

Dies de menys venda de la setmana

---

Quins són els 3 mesos de més venda?  
(indiqui de major a menor)

---

Quins són els 3 de menys venda?  
(indiqui de pitjor a millor)

---

## EVOLUCIÓ DEL SECTOR COMERCIAL

Marxa actual del negoci en els darrers  
dos anys

- Satisfactori
- No satisfactori

El seu volum de negoci:

- S'ha mantingut?
  - Ha augmentat? Indiqui el % d'increment
- 

- Ha disminuït? Indiqui el % de disminució
- 

Quin creis que és el factor decisiu que afecta  
la marxa del negoci:

- Situació econòmica general
- Noves grans superfícies comercials
- Comissions bancàries
- Liberalització dels horaris

Creis que el negoci en els propers dos anys:

- Augmentarà
- Es mantindrà
- Disminuirà

Quines mesures creu que podrien ajudar  
a millorar l'evolució del vostre negoci?

---

---

Quin canvis heu realitzat en el negoci en els  
darrers dos anys

- Decoració
- Modernització de les instal·lacions
- Canvi d'assortiment
- Reducció o increment del personal
- Pàgina web
- Incorporació de noves activitats i productes

Pensau realitzar algun canvi el proper any?

SÍ  NO

Quins: \_\_\_\_\_

## ENTORN DEL COMERÇ

Els possibles clients arriben amb facilitat al vostre comerç?

SÍ  NO

Hi ha aparcament suficient?

SÍ  NO

És satisfactòria la imatge general de la zona comercial on s'ubica el vostre negoci (mobiliari urbà, enllumenat, jardins...)?

SÍ  NO

Si és que NO, per què?

---

---

---

Estau a favor de les zones de vianants en el vostre municipi?

SÍ  NO

En el cas que el vostre comerç estigui a una zona de vianants, ha estat positiu?

SÍ  NO

Pertanyeu a alguna associació de comerciants?

SÍ  NO

En cas afirmatiu, a quina?

---

Quines activitats fa l'associació?

---

---

## FORMACIÓ

Vos interessa participar en xerrades de formació per al comerç?

SÍ  NO

Si és que SÍ, indiqueu a quines

**Màrqueting al comerç**

Orientam la nostra empresa cap a les necessitats dels nostres clients? Controlam el que fa la competència? Planificam la nostra comunicació? Tenim una política de preus, productes i serveis? Donam a conèixer les novetats del nostre comerç? Aprofitam les noves tecnologies?

**Comunicació en el punt de venda**

La identitat visual del comerç. Importància d'un bon disseny en rètols, displays, cartells...)

**Tècniques bàsiques d'aparadors**

La importància de l'aparador com a vehicle fonamental de comunicació entre el comerç i el client.

**El marxandatge visual i l'estètica del comerç**

La importància del marxandatge visual com a activitat que estimula la compra en el punt de venda. Com crear un ambient agradable per millorar l'experiència i la fidelitat del client. Tècniques per col·locar i exposar els productes.

**Les noves tecnologies en el comerç. Màrqueting digital**

Incorporació de les tecnologies a la gestió dels negocis comercials: xarxes socials, (Facebook, Twitter), tramitació electrònica, comerç electrònic, pàgines web...

**□ Aplicació de la normativa comercial**

Donar a conèixer les novetats de la llei del sector i altres qüestions sobre regulació del comerç: horaris comercials, vendes promocionals (rebaixes, ofertes, liquidacions...).

**□ Innovant el comerç, noves tendències i hàbits de compra.**

Analtzar les noves tendències de consum i els estils de vida dels potencials compradors. Com han evolucionat els consumidors i de quina manera el sector s'enfronta a aquests canvis fent especial èmfasi en la posada en valor i l'experiència de compra com a reptes en el present i el futur.

**□ Anglès bàsic per al comerç.**

Curs bàsic de formació d'anglès adaptat a les necessitats del comerç i al llenguatge comercial.

**□ Importància i avantatges dels diferents sistemes d'il·luminació en els espais comercials.**

Conèixer la influència de la il·luminació dels espais comercials sobre les vendes i la imatge de la marca. Importància i avantatges dels diferents sistemes d'il·luminació sobre l'estalvi energètic.

**Altres:**

---

---

---

---

---

**DINAMITZACIÓ COMERCIAL**

Quines accions faríeu per dinamitzar el comerç de la vostra zona?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Moltes gràcies per la seva col·laboració