



**CONVENIO DE COLABORACIÓN ENTRE LA SOCIEDAD MUNICIPAL TURISMO,
COMERCIO Y PROMOCIÓN ECONÓMICA DE SALAMANCA S.A.U. Y LA
ASOCIACION DE EMPRESARIOS SALMANTINOS DEL COMERCIO PARA EL
DESARROLLO DE CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN DEL COMERCIO LOCAL.**

Salamanca, a 10 de junio de 2019

DE UNA PARTE. Dña. Almudena Parres Cabrera con D.N.I. XXXXXXXXXXXX, Consejera Delegada de Comercio de la sociedad municipal Turismo, Comercio y Promoción Económica de Salamanca S.A.U. con C.I.F. A-37400215, en nombre y representación de la misma.

Y DE OTRA, El Sr. D. Benjamín Crespo Andrés con DNI XXXXXXXXXXXX, Presidente de la Asociación de Empresarios Salmantinos del Comercio con C.I.F. G-37029311, en nombre y representación de la misma.

Ambas partes, en la representación que ostentan, se reconocen mutuamente la capacidad legal necesaria para la celebración del presente acuerdo de colaboración, y a tal efecto,

MANIFIESTAN

1. La Sociedad Municipal de Turismo, Comercio y Promoción Económica de Salamanca, S.A.U. (en adelante COMERCIO DE SALAMANCA), tiene como objeto social, de acuerdo al artículo 2 de sus Estatutos, el fomento de las actividades comerciales y económicas; la elaboración, producción, edición y distribución de materiales adecuados a estos fines; la participación en ferias, congresos, convenciones, certámenes y en general cuantos eventos guarden relación con los fines de esta sociedad además de la participación, concertación y colaboración con entidades, empresas e instituciones en las que sus fines y objetivos sean coincidentes o complementarios de los previstos en su objeto social.

2. Que la Asociación de Empresarios Salmantinos del Comercio, (en adelante AESCO), es una organización empresarial, sin ánimo de lucro, que tiene como finalidad representar, promocionar, formar, asesorar y defender los intereses de todos los pequeños y medianos empresarios de comercio que desarrollen su actividad en Salamanca.



3. Que en sus Estatutos, COMERCIO DE SALAMANCA, reconoce la participación, concertación y colaboración con entidades cuyos fines y objetivos son coincidentes o complementarios para la consecución de sus objetivos de promoción de la ciudad de Salamanca.

4. Que las entidades firmantes del presente convenio son conscientes de la importancia para el comercio local de la mutua colaboración de instituciones públicas y privadas, y que compartiendo los mismos objetivos, consideran conveniente la realización de una serie de iniciativas, acciones y campañas que suponen un apoyo a los comerciantes de la ciudad de Salamanca y en la dinamización de la economía local.

5. Que ambas partes se muestran de acuerdo en la importancia que representa para Salamanca el comercio minorista, como fuente de ingresos para sus habitantes y que contribuye a la creación de riqueza y desarrollo económico de la ciudad, por lo que impulsa de manera decidida el comercio local, particularmente en lo que se refiere a las pequeñas y medianas empresas, lo que se convierte en el principal eje de actuación.

6. Que COMERCIO DE SALAMANCA reconoce la importancia del sector comercial de la ciudad, como agente dinamizador de la economía turística y como agente central en la experiencia turística en nuestra ciudad, siendo por tanto AESCO un colaborador fundamental para los objetivos de promoción de la ciudad en el segmento del comercio.

Debido a la complementariedad de los fines entre ambas instituciones y la coincidencia de voluntades, ambas partes acuerdan la formalización del presente Convenio de Colaboración, con arreglo a las siguientes

CLÁUSULAS

PRIMERA.- COMERCIO DE SALAMANCA y AESCO colaborarán de forma conjunta en el desarrollo de actuaciones de dinamización y promoción del comercio local descritas en el **Anexo I. Plan de Actuaciones**.

SEGUNDA.- COMERCIO DE SALAMANCA se compromete a abonar a AESCO la cantidad de 20.000 euros, con cargo a los presupuestos del ejercicio 2019, para el desarrollo de dichas actuaciones con el comercio de la ciudad de Salamanca. Se considerarán imputables a este convenio, los siguientes gastos:

- Personal de AESCO adscrito al desarrollo de estas colaboraciones. La adscripción será porcentual al tiempo necesario para el desarrollo de las mismas, debiendo quedar explícito en los documentos de justificación.



- Materiales de comunicación, difusión y promoción de las actuaciones: elaboración de textos, diseño gráfico y maquetación, impresión y en su caso, distribución.
- Alquiler de soportes audiovisuales y otros materiales, maquinaria, mobiliarios, etc. necesarios para el desarrollo de las actuaciones previstas en el convenio.
- Colaboración de expertos del sector cuya participación se considere necesaria en el desarrollo de las actuaciones, bien por su proyección para la promoción o por el desarrollo profesional.
- Derivados de la actualización de las aplicaciones informáticas y otros soportes on line como página web en lo relativo a los contenidos de este convenio.
- Y los derivados de las acciones de comunicación, promoción, inserciones publicitarias, etc, siempre que hagan mención a la colaboración del Ayuntamiento de Salamanca y/o Comercio Ciudad de Salamanca.

TERCERA.- AESCO asume el compromiso de desarrollar dichas acciones como representante mayoritario del sector empresarial de comercio, manteniendo la coordinación con COMERCIO DE SALAMANCA a fin de mejorar la calidad y la competitividad de los comerciantes de la ciudad de Salamanca.

CUARTA.- COMERCIO DE SALAMANCA y AESCO actuarán de forma coordinada en todas estas acciones, tanto las que se inicien a propuesta de COMERCIO DE SALAMANCA como en aquellas iniciativas de AESCO. Ambas entidades mantendrán reuniones de coordinación y seguimiento propuestas por cualquiera de las partes.

COMERCIO DE SALAMANCA designará como técnico responsable de este Convenio a la funcionaria adscrita al área de comercio de esta sociedad municipal, quien por la parte municipal, impulsará las reuniones de coordinación y seguimiento para el buen desarrollo de esta colaboración.

QUINTA.- AESCO se compromete a difundir esta colaboración, mediante la inclusión del nombre y logotipo en toda difusión y comunicación que por cualquier medio se realice de los programas y actividades desarrolladas. COMERCIO DE SALAMANCA podrá decidir incluir en su lugar el logotipo del Ayuntamiento de Salamanca y en su caso, el de Comercio Ciudad de Salamanca.

SEXTA.- Serán subvencionables las actividades que con estos fines se realicen entre el 2 de enero de 2019 hasta el 31 de diciembre de 2019.

SEPTIMA.- AESCO presentará a COMERCIO DE SALAMANCA antes del 15 de enero de 2020, la siguiente documentación justificativa:

1. Certificado del Secretario con la conformidad del Presidente de la Asociación de Empresarios Salmantinos del Comercio que las aportaciones de



COMERCIO DE SALAMANCA se han aplicado a los fines previstos en el presente convenio.

2. Certificado del Secretario con la conformidad del Presidente de la Asociación de Empresarios Salmantinos del Comercio que los gastos justificados no han servido para justificar otras aportaciones.
3. Certificado de la entidad bancaria acreditativo de la titularidad de la cuenta en la que se solicita el ingreso de la aportación de COMERCIO DE SALAMANCA.
4. Acreditación de encontrarse la entidad al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y frente a la Seguridad Social, Ayuntamiento de Salamanca y sociedad municipal de Turismo, Comercio y Promoción Económica de Salamanca, S.A.U., o declaración responsable acreditativa de que la entidad se encuentra al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y frente a la Seguridad Social, Ayuntamiento de Salamanca y sociedad municipal de Turismo, Comercio y Promoción Económica de Salamanca, S.A.U.
5. Certificado del régimen de IVA que se aplica en cada actividad que se ejecute
6. Cuando las actividades hayan sido financiadas, además de con fondos propios u otras subvenciones o recursos, deberá acreditarse en la justificación el importe, procedencia y aplicación de tales fondos a las actividades desarrolladas.
7. Una relación clasificada de los gastos de la actividad que se presenten para esta justificación. Dicha relación deberá identificar el proveedor, importe, fecha de emisión de la factura y en su caso, fecha de pago.
8. Facturas o documentos de idéntico valor probatorio y comprobantes de los gastos realizados y en su caso, de que han sido efectivamente pagados antes del 15 de enero de 2020.
9. Memoria valorada de las actuaciones realizadas en el marco de este convenio de colaboración, a la que se adjuntará documentación y otros comprobantes de dichas actuaciones. A estos efectos, se admitirá como documentación complementaria material gráfico, seguimiento de prensa, etc. En todas estas ediciones deberá recogerse el logotipo de Comercio de Salamanca y en su caso del Ayuntamiento de Salamanca. No serán consideradas actuaciones justificables, aquellas que siendo objeto de colaboración no hayan incluido la identificación institucional.
10. Documento acreditativo del cumplimiento de las obligaciones de publicidad activa establecidas en la Ley 19/2013 de Transparencia, Información Activa y Buen Gobierno, respecto a este convenio de colaboración.



OCTAVA.- COMERCIO DE SALAMANCA podrá anticipar el pago de hasta el 100% de su aportación, previa petición y acreditación de encontrarse al corriente de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social, Ayuntamiento de Salamanca y sociedad municipal de Turismo, Comercio y Promoción Económica de Salamanca, S.A.U., por parte de AESCO. En este caso, junto a la solicitud de anticipo, se aportará certificado de la entidad bancaria de la titularidad de la cuenta en la que se solicita el ingreso y el resto de las acreditaciones indicadas en esta cláusula.

NOVENA.- Una vez revisada la justificación de la aportación y en caso de que no se ajustara a los contenidos de este Convenio de Colaboración, la sociedad municipal solicitará la documentación complementaria que a estos efectos, considere necesaria. En todo caso, la justificación se ajustará a lo establecido en la Ley 38/2003 General de Subvenciones. En caso de no cumplimentarse, la Asociación de Empresarios Salamantinos del Comercio procederá el reintegro de las cantidades percibidas y no justificadas correctamente, exigiéndose el interés de demora correspondiente desde el momento del pago de la aportación hasta la fecha en que se acuerde la procedencia del reintegro.

DECIMA.- Las partes de común acuerdo establecen y se comprometen, en cuanto a los datos de carácter personal facilitados para la firma del presente documento, o para la relación que surge del mismo, que la única finalidad de dichos datos será la de gestionar la relación surgida y la de facilitar el desarrollo del objeto del presente acuerdo, no pudiendo emplear los mismos para finalidad distinta de aquella para la que fueron proporcionados. El incumplimiento de lo estipulado en este apartado dará lugar a la responsabilidad correspondiente de la parte incumplidora, incluyendo la sanción a la que su actuación pudiese dar lugar.

UNDECIMA.- El período de vigencia del presente acuerdo de colaboración será hasta el 31 de diciembre de 2019.

DUODECIMA.- Para cualquier cuestión o divergencia que pueda generarse en la interpretación o cumplimiento del presente acuerdo, los abajo firmantes, en caso de que fuera necesario, se someten expresamente a la jurisdicción y competencia de los Tribunales de la ciudad de Salamanca.

Y en prueba de conformidad, y para constancia del mismo, las partes firman el presente acuerdo en Salamanca, en el lugar y fecha indicada.

Por la Asociación de Empresarios
Salmantinos del Comercio

Por la Sociedad Municipal de
Comercio.

Fdo. Benjamín Crespo Andrés
El Presidente

Fdo. Almudena Parres Cabrera
La Consejera Delegada de Comercio



ANEXO I. PLAN DE ACTUACIONES

OBJETIVOS GENERALES

Este proyecto gira en torno a las líneas maestras de estimular el consumo en Salamanca y Provincia, fomentar la cooperación entre comercios, impulsar el comercio local, potenciar la competitividad del comercio minorista, optimizar la calidad del servicio, y asesorar e informar a comercios ya establecidos y nuevos emprendedores en diversos ámbitos como la comunicación, el marketing en redes sociales y nuevas tecnologías.

Desde AESCO queremos destacar los magníficos resultados que este acuerdo que venimos desarrollando entre AESCO y la Sociedad municipal Turismo, Comercio y Promoción económica de Salamanca. Es por ello que mantenemos el grueso de las actividades que venimos desarrollando durante los últimos años y queremos reforzarlo con una actividad de Feria del Stock que fortalezca nuestra labor para con el sector.

En este 2019 nuevamente debemos afrontar cuestiones fundamentales para el futuro de nuestro sector como son la adaptación a los nuevos hábitos de compra, la recuperación de un modelo de rebajas que cumpla con las necesidades de comerciantes y consumidores, la eliminación de las barreras administrativas o el refuerzo de la formación y la cualificación profesional.

Por tanto, es nuestro deber apoyar a las pymes y autónomos de comercio ante los nuevos retos, situándonos a la vanguardia de las tendencias que marcarán el futuro del sector.

Y, por todo ello, queremos contar con el apoyo de nuestras instituciones locales para que nos ayuden a desarrollar nuestra labor como Asociación. De ahí la trascendencia de la colaboración público-privada, que nos permita conseguir una mayor eficiencia y mayor calidad en las acciones, así como compartir conocimientos y experiencia dentro del sector que redunden en una mejora de los objetivos que se buscan conseguir.

DESTINATARIOS

Los destinatarios inmediatos del proyecto son los empresarios salmantinos de comercio de la capital y los ciudadanos en su calidad de clientes.



ACCIONES

Desde AESCO estamos comprometidos con nuestro comercio de proximidad, con nuestra ciudad, con los consumidores y con nuestro tiempo. Comprometidos con nuestros comerciantes, con su presente y futuro, con su capacitación y cualificación.

Nuestros 39 años de experiencia en el sector del comercio de Salamanca avalan nuestro trabajo y trayectoria. Nuestros comerciantes han dado las mejores muestras de lo que significa ser empresarios con mayúsculas y nuestros comercios de proximidad han mantenido e, incluso, creado empleo en distintas temporadas, aún en las condiciones más adversas. Por tanto, desde nuestra Asociación apostamos por emprender acciones encaminadas a mejorar su competitividad e implementar acciones y estrategias pertinentes para la mejora y evolución del sector.

Y es que el sector del comercio ha dejado atrás lo peor de la crisis económica, pero aún queda mucho camino por recorrer si queremos garantizar la recuperación de un comercio que ha visto mermado su margen de beneficios tras los últimos años de sacrificios.

En este sentido y, para la consecución exitosa de los objetivos anteriormente citados, planificaremos un calendario de actividades, divididas en diferentes bloques:

- Promoción Día de San Valentín
- Promoción Día de la Madre
- Promoción Día del Padre
- Promoción Black Friday
- Rebajas 2 campañas
- Promoción Campaña de Navidad
- Concursos de Escaparates
- Feria del Stock
- Día del Libro
- Festival de la Luz y Vanguardias
- FACYL
- Marketing en Redes Sociales
- Proyecto Radio Comercio
- Boletín Informativo Mensual.
- Comercio amable con los niños.

Todas estas acciones están directamente dirigidas al sector comercial de Salamanca, una ciudad que representa el modelo de equilibrio urbano y que, debido a su gran



afluencia turística, busca aprovechar las visitas de los turistas para potenciar el consumo, lo que incide directamente en la economía y comercio de Salamanca.

En AESCO tenemos muy claro que el comercio es muy importante para una ciudad. El comercio es y será un ingrediente esencial en la vitalidad de una ciudad. No existe ningún centro comercial urbano vivo, con futuro sin que la actividad comercial esté presente, sea esencial.

Nuestro principal fin como asociación de comerciantes es potenciar la actividad comercial de Salamanca con estas acciones comerciales y demás iniciativas que contribuyan a su crecimiento, sin olvidar la importante función social del comercio, dado que las tiendas dan vida a los centros de las ciudades. La actividad comercial es, sin duda, un importante elemento para la regeneración y el crecimiento sostenible de las mismas.

BLOQUE TURISTICO-COMERCIAL

Aprovechando la declaración de Salamanca como zona de afluencia turística, en colaboración con el Ayuntamiento de Salamanca, queremos potenciar los eventos comerciales más reconocibles durante el año para aumentar el flujo de turistas en los comercios de la ciudad.

Salamanca constituye uno de los principales destinos del turismo cultural en España, un lugar de referencia nacional e internacional. El destino se ha consolidado aumentando el número de visitantes y pernoctaciones, el número de hoteles se ha multiplicado y la capitalidad cultural ha dejado infraestructuras a las que se le puede sacar rendimiento.

Por este motivo, desde AESCO trabajamos en estrategias comerciales que llamen la atención de los turistas que nos visitan y se traduzcan en mayor beneficio para el comercio de Salamanca.

- **ACCIÓN 1- PROMOCIÓN DÍA DE SAN VALENTÍN**

El Día de San Valentín o día de los enamorados es una de las fechas señaladas en el calendario comercial anual. AESCO viene trabajando en la promoción, dinamismo y consolidación de esta jornada desde hace muchos años, renovar la ilusión de los consumidores por esta promoción desarrollando una actividad conjunta de promoción y fidelización de nuestro sector en Salamanca e impulsar el consumo vinculándolo al día de los enamorados.



Metodología

- ✓ Diseño y elaboración de la campaña.
- ✓ Elaboración de la imagen y su contenido.
- ✓ Realización de las artes finales.
- ✓ Coordinación, seguimiento y control de la campaña.
- ✓ Evaluación final.
- ✓ Visitas y llamadas a comercios para explicación e inscripción en la campaña.
- ✓ Publicidad en internet y redes sociales.

- ACCIÓN 2- PROMOCIÓN DÍA DE LA MADRE

Una de las fechas señaladas del año para lanzar una campaña de marketing específica que nos ayudará a atraer clientes con el objetivo de incrementar las ventas.

La campaña del Día de la Madre es una de las principales fechas del año para que un comerciante incremente sus ventas.

El objetivo es dinamizar el comercio minorista de la ciudad de Salamanca y fomentar las compras durante los días previos a la celebración del Día de la Madre. En este sentido, las ventas están generando renovadas expectativas en los comercios minoristas de Salamanca que observan un repunte de cara a esta celebración.

Metodología.

- ✓ Diseño y elaboración de la campaña.
- ✓ Elaboración de la imagen y su contenido.
- ✓ Realización de las artes finales.
- ✓ Coordinación, seguimiento y control de la campaña.
- ✓ Evaluación final.
- ✓ Visitas y llamadas a comercios para explicación e inscripción en la campaña.
- ✓ Publicidad en internet y redes sociales.

- ACCIÓN 3- PROMOCIÓN DÍA DEL PADRE

Una de las fechas señaladas del año para lanzar una campaña de marketing específica que nos ayudará a atraer clientes con el objetivo de incrementar las ventas.



Metodología.

- ✓ Diseño y elaboración de la campaña.
- ✓ Elaboración de la imagen y su contenido.
- ✓ Realización de las artes finales.
- ✓ Coordinación, seguimiento y control de la campaña.
- ✓ Evaluación final.
- ✓ Visitas y llamadas a comercios para explicación e inscripción en la campaña.
- ✓ Publicidad en internet y redes sociales.

- ACCIÓN 4- PROMOCIÓN BLACK FRIDAY

Desde AESCO estamos trabajando desde hace ya tres años por la consolidación de una tradición importada desde los Estados Unidos. El “viernes negro” es ya una fecha señalada en los calendarios comerciales del año tanto para comerciantes como para consumidores.

Metodología.

- ✓ Diseño y elaboración de la campaña.
- ✓ Elaboración de la imagen y su contenido.
- ✓ Realización de las artes finales.
- ✓ Coordinación, seguimiento y control de la campaña.
- ✓ Evaluación final.
- ✓ Visitas y llamadas a comercios para explicación e inscripción en la campaña.
- ✓ Publicidad en internet y redes sociales.

- ACCIÓN 5- PROMOCIÓN CAMPAÑA DE NAVIDAD

Queremos aumentar la capacidad competitiva del tejido comercial local y provincial. En la época de más venta del año queremos mejorar el servicio y la atención, y crear promociones que incrementen el tráfico de clientes y la facturación del comercio local.

Metodología.

- ✓ Diseño y elaboración de la campaña.
- ✓ Elaboración de la imagen y su contenido.
- ✓ Realización de las artes finales.
- ✓ Coordinación, seguimiento y control de la campaña.
- ✓ Evaluación final.



- ✓ Visitas y llamadas a comercios para explicación e inscripción en la campaña.
- ✓ Publicidad en internet y redes sociales.

- ACCIÓN 6- CLUB DEL ESCAPARATISMO-CONCURSO DE ESCAPARATES

Bajo la denominación del 'Club del Escaparatismo' hay un proyecto que pretende convertir Salamanca en un referente del escaparatismo a nivel nacional. Pensemos que una provincia, de la importancia patrimonial y turística que tiene Salamanca, debe prestar especial atención a la imagen que proyectan sus calles. Los concursos de escaparates son una de las ramas de este proyecto, con el fin de incentivar la participación de los comercios y atraer a los curiosos. Se abre un abanico muy importante de actividades en torno al escaparatismo.

Metodología.

- ✓ Diseño y elaboración de la campaña.
 - ✓ Elaboración de la imagen y su contenido.
 - ✓ Realización de las artes finales.
 - ✓ Coordinación, seguimiento y control de la campaña.
 - ✓ Evaluación final.
 - ✓ Visitas y llamadas a comercios para explicación e inscripción en el proyecto.
 - ✓ Organización de seminarios.
- ACCIÓN 7- FERIA DEL STOCK

Un proyecto que pretende recuperar la Feria del Stock para el comercio de nuestra ciudad, nuestro sector vive momentos de gran competencia ante nuevos formatos comerciales y consideramos que dar salida al stock acumulado es un impulso para afrontar con liquidez las siguientes temporadas, por eso queremos apostar por un formato que aglutine a las empresas del sector en un espacio concreto, durante unas fechas determinadas, una oferta atractiva para los consumidores salmantinos.

- ✓ Preparación de la Feria.
- ✓ Ejecución y promoción de la misma.
- ✓ Coordinación y seguimiento de la Feria.



BLOQUE ACTUACIONES MUNICIPALES

Nuestro principal objetivo es defender los intereses de los comerciantes autónomos, y de la pequeña y mediana empresa de comercio. En este sentido, la cooperación e interlocución con las instituciones locales se hace indispensable para lograr un crecimiento estable y lograr un adecuado nivel de calidad.

Como asociación, somos el nexo de unión y coordinación entre unos y otros, y buscamos proyectar la imagen del empresario del comercio ante las administraciones, medios de comunicación y opinión pública.

Esto nos ha llevado a implicarnos en la organización conjunta de acciones comerciales con las instituciones locales para potenciar el comercio local en particular e impulsar el crecimiento de Salamanca como ciudad en general.

- ACCIÓN 1- DÍA DEL LIBRO

Metodología.

- ✓ Coordinación, seguimiento y control de la campaña.
- ✓ Evaluación final.
- ✓ Más de 90 visitas a establecimientos.
- ✓ Material y uso de equipos.
- ✓ Organización de reuniones.

- ACCIÓN 2- FESTIVAL DE LA LUZ Y VANGUARDIAS

Metodología

- ✓ Coordinación, seguimiento y control de la campaña.
- ✓ Evaluación final.
- ✓ Visitas y llamadas a comercios para explicación e inscripción en la campaña.
- ✓ Material y uso de equipos.
- ✓ Organización de reuniones.



- ACCIÓN 3- FACYL

Metodología

- ✓ Coordinación, seguimiento y control de la campaña.
- ✓ Evaluación final.
- ✓ Visitas y llamadas a comercios para explicación e inscripción en la campaña.
- ✓ Material y uso de equipos.
- ✓ Organización de reunión.

BLOQUE REDES Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Desde AESCO consideramos fundamental que cada una de nuestras acciones para impulsar el comercio de Salamanca tenga una ambiciosa campaña de publicidad y marketing en las redes sociales.

Con cada una de estas campañas logramos una gran repercusión e importantes resultados comerciales, cuyo objeto de las mismas no ha sido otro que dar mayor visibilidad y potenciar el sector del comercio salmantino. Asimismo, valoramos las campañas de fundamentales de cara a la recuperación económica del comercio de nuestra ciudad porque entendemos que sólo desde la unidad de acción se logra el éxito esperado.

Nuestro objetivo principal con las campañas es revalorizar y dar a conocer la capacidad del sector privado que más empleo genera en Salamanca, promocionando y dando a conocer los establecimientos comerciales de la ciudad, porque consumir en Salamanca es crear riqueza y autoayudarnos.

Para ello, desde AESCO se desarrollan estrategias de planificación en Facebook, red social en la que tenemos cerca de 4.300 seguidores fieles. Sabemos que un porcentaje muy alto de este público ha visitado nuestro Facebook a diario a través de sus teléfonos móviles y tablets, por lo que estos dispositivos han sido parte esencial de nuestra estrategia.

Desde Aesco, organización cercana y dedicada a la mejora de las empresas, siempre hemos creído en la importancia de las redes sociales. Es donde hoy en día se encuentra el consumidor. Es una ventana a su mundo y la oportunidad de tener un contacto directo con él. Para nuestra asociación es fundamental escucharlo para saber qué es lo que necesita, qué percepción tiene de nuestra Marca, de nuestras campañas y, si es necesario, le pedimos ayuda para que comparta nuestros contenidos.



Creemos como el estratega David Meerman que *“el marketing online consiste en proporcionar al consumidor contenido útil en el momento en que éste lo necesita”*. Y con esta premisa hemos trabajado desde nuestra asociación para que nuestras distintas campañas satisficieran las necesidades de un consumidor que quiere saber con tan sólo un golpe de click qué opciones le ofrece el comercio de su ciudad.

Estamos en la era de las redes sociales y hemos apostado por posicionar correctamente nuestras distintas campañas en ellas con el fin de que las ventas en los comercios de Salamanca aumentaran, dado que entendemos que con un buen trabajo de marketing los resultados económicos para el sector pudieran ser mayores.

Escuchar, contestar, solucionar, charlar y aportar han sido sólo algunas de las acciones que desde la Asociación de Empresarios Salmantinos del Comercio hemos llevado a cabo para crear relaciones con nuestros seguidores a fin de que las campañas tuvieran éxito y se incentivara la compra en las tiendas de nuestra ciudad.

Para Aesco buscar la Participación tanto de los comercios como de los consumidores es clave en nuestras campañas de publicidad y marketing.

Con toda esta exposición y a modo de resumen, con nuestras campañas:

- ✓ Hemos generado tráfico a nuestra web y redes sociales, así como contenidos de calidad que han impulsado a que los consumidores entraran en los comercios y, por tanto, se incrementaran las ventas.
- ✓ Hemos conocido qué opinan nuestros seguidores sobre nuestras campañas.
- ✓ Hemos analizado qué contenido es el que mejor ha funcionado, qué usuarios han generado contenido, qué contenido es el que más ha captado la atención de los seguidores...
- ✓ Antes de lanzar nuestras campañas de publicidad y marketing en redes sociales nos fijamos una meta bien clara. Aunque nuestro objetivo primordial es lograr mayores ventas en el comercio salmantino, también hemos optado por conseguir contactos útiles para asignarlos a nuestra fuerza de ventas, así como incrementar los niveles de satisfacción y/o lealtad de nuestros seguidores.
- ✓ Lo primero que hacemos es decidir a qué tipo de personas van a estar orientadas nuestras campañas y estudiamos bien su perfil. Y, como consecuencia, hemos comprobado que nuestro público objetivo ha recordado el Mensaje y la Marca.
- ✓ Nuestro principal objetivo en las redes sociales es la Participación, a través de las acciones explicadas en las anteriores líneas.



- ✓ Del mismo modo, ofrecemos a nuestros seguidores la posibilidad de mostrar su creatividad, por ejemplo a través del concurso de escaparates en Navidad.
- ✓ Y, por último, conseguimos que nuestros contenidos generen más conversación y ruido mediático, que han permitido al mismo tiempo que las campañas llegasen incluso a todas aquellas personas que no eran usuarias de las redes sociales.

- ACCIÓN 1- MARKETING EN REDES SOCIALES

Las redes sociales se han convertido en una herramienta fundamental para la promoción y la puesta en contacto de las empresas con sus potenciales clientes.

Esta acción se divide a su vez en dos apartados.

Apartado 1- Marketing en la Página de Facebook y Twitter de AESCO Comercio de Salamanca. Desde nuestros perfiles en redes sociales queremos promocionar el sector, informar a las empresas y dar a conocer de un modo individualizado los comercios de nuestra provincia con sus particularidades.

Apartado 2- Aumento de la participación de las empresas en redes. Con ello nos marcamos el objetivo de una empresa-una página de Facebook.

Metodología:

- ✓ Preparación de la campaña.
- ✓ Ejecución de la misma.
- ✓ Coordinación, seguimiento y control de la campaña.
- ✓ Evaluación final.
- ✓ Amortización de equipos.
- ✓ Organización de seminarios.

- ACCIÓN 2- PROYECTO RADIO DEL COMERCIO

Metodología:

- ✓ Preparación de programas.
- ✓ Desarrollo de programas.
- ✓ Promoción y seguimiento.
- ✓ Evaluación final.
- ✓ Amortización equipo de radio.
- ✓ Alquiler de espacios.



Durante 2019 los boletines informativos mensuales serán radiados. A través de los titulares, resumiremos las noticias más relevantes del sector comercio de cada mes.

De igual manera, daremos difusión a través del equipo de radio de las campañas de comercio sobre las que trabajemos a lo largo del año para lograr un mayor impacto entre nuestros seguidores.

- ACCIÓN 3.- BOLETÍN INFORMATIVO MENSUAL

El Boletín Informativo que elabora AESCO mensualmente, junto con las aportaciones de la Concejalía de Comercio del Ayuntamiento de Salamanca, pretende ser de gran ayuda a la hora de mantener al día a sus asociados y al resto de comercios de Salamanca, por lo que es clave para AESCO que contenga contenidos atractivos y de valor que permitan, al mismo tiempo, impulsar su Marca.

Para su elaboración se llevan a cabo una serie de tareas que se detallan a continuación:

1. Búsqueda de contenidos y creación de contenidos propios (tarea de campo).- Se deciden qué contenidos aparecerán en la publicación, tanto contenidos locales como aquellos regionales y nacionales que resulten de interés general (subvenciones, premios, informes...).
2. Diseño del formato del boletín y Maquetación. Se maquetan los elementos textuales y gráficos que componen el contenido de la publicación. Para poder maquetar debe existir un diseño previo donde realizar esta labor. Es decir, unimos el diseño de la maqueta y la composición de ésta.
3. Redactar el contenido del boletín (noticias, fotonoticias, entrevistas...) y realización de fotografías.
4. Editar los artículos (contenido, estilo, extensión...).
5. Fase de corrección. Revisión del boletín y corrección de posibles errores.
6. Difusión del boletín por correo electrónico, web y redes sociales.
7. Recibir cuanta retroalimentación sea posible acerca de la publicación mensual.



BLOQUE SOCIAL

- ACCIÓN 1- COMERCIO AMABLE CON LOS NIÑOS

Metodología:

- ✓ Preparación de la campaña.
- ✓ Ejecución de la misma.
- ✓ Coordinación, seguimiento y control de la campaña.
- ✓ Evaluación final.

Nuestro objetivo durante 2019 es acercar este interesante proyecto a un centenar de establecimientos, que ofrecerían una serie de servicios gratuitos extra para entretener a los más pequeños mientras sus padres realizan las compras o actuarían como punto de encuentro con los papás en el caso de que entre en su comercio un niño que se haya perdido, entre otros servicios, con el objeto de mejorar el bienestar de los niños y hacer de las ciudades entornos más habitables, especialmente para los más pequeños.

- ACCIÓN 2- PROMOCIÓN DEL COMERCIO DE PROXIMIDAD ENTRE LOS JÓVENES SALMANTINOS

OBJETIVOS

Los objetivos de la campaña son concienciar a los jóvenes de la importancia del pequeño y mediano comercio de Salamanca en el desarrollo económico de la ciudad y provincia, dar a conocer los valores del comercio de proximidad, aumentar las ventas de los comercios, potenciar el comercio de proximidad y promocionar los comercios a través de estos clientes más jóvenes, así como contribuir a dinamizar la actividad comercial.

DESTINATARIOS

Esta actuación está dirigida a promover las compras en el pequeño y mediano comercio entre los jóvenes salmantinos, con el objetivo de que puedan disponer de las herramientas y conocimientos necesarios para saber qué les puede ofrecer el comercio de proximidad de Salamanca y las ventajas que tiene comprar en él frente a las grandes superficies.



ACCIONES

Para ello y, para la consecución exitosa de los objetivos anteriormente citados, desde AESCO hemos pensado en la planificación de la siguiente acción para concienciar a los jóvenes del beneficio que reporta hacer compras responsables en el comercio de proximidad. Un comercio que ayuda a hacer ciudad, singulariza la oferta y sirve para dinamizar los barrios.

A.- ELABORACIÓN DE UNA GUÍA / FOLLETO SOBRE LAS POSIBILIDADES QUE OFRECE COMPRAR EN EL COMERCIO DE PROXIMIDAD Y SUS VENTAJAS.-

La campaña se completará con la colocación de folletos informativos en sitios estratégicos para los jóvenes como la Universidad, la Biblioteca o los institutos. Además, se enviará una circular informativa a los comercios para informarles de la actuación y animándoles a que realicen, durante las fechas en que dure la campaña, promociones especiales para los jóvenes.

Asimismo, estos folletos informativos se podrán encontrar también en la Oficina de Turismo de Salamanca y se repartirán a pie de calle entre los jóvenes.