

Eines per a la digitalització del sector de l'artesanía (2)

03

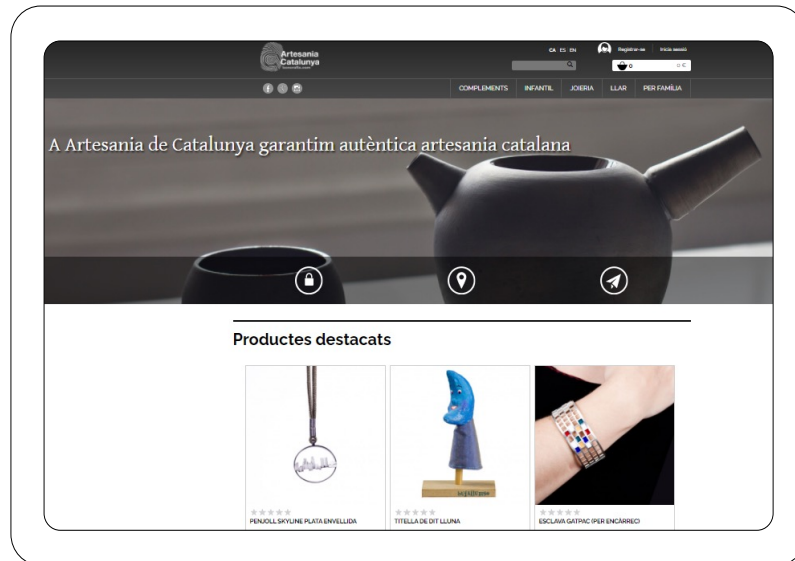
Idees pràctiques
per a la comunicació digital
del sector de l'artesanía



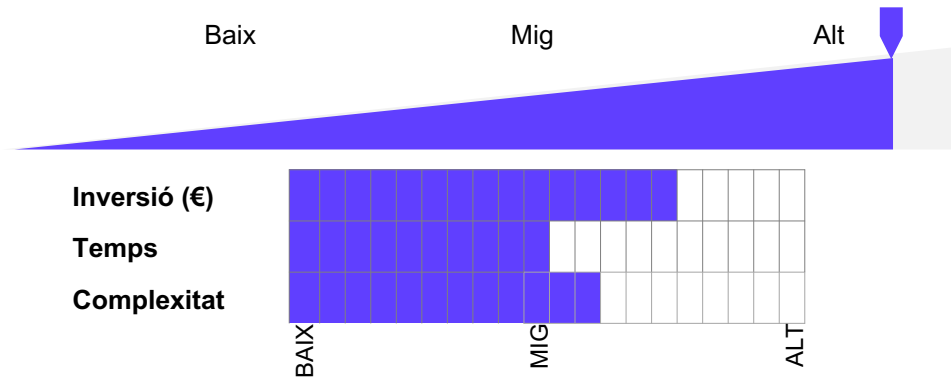
Les botigues online

Les botigues online són una forma de venda electrònica, **també conegut com a e-commerce**, a partir del qual es poden vendre productes a través d'una pàgina web. Les botigues online es caracteritzen per oferir una àmplia oferta de productes amb totes les seves característiques.

Un negoci pot crear la seva pròpia botiga, tot i que també **disposa d'alternatives i variants a un espai online propi**.



Quin esforç implica?



Principals característiques

- **La inversió és alta.** Posar en marxa una botiga online implica una significativa inversió de recursos. Aquesta eina digital implica la construcció d'una pàgina web, un cost de manteniment i la posada en marxa d'estratègies de publicitat complementàries..
- **El temps de dedicació és mitjà-alt.** Un sector econòmic electrònic propi pot requerir un cert temps de dedicació en la seva posada a punt.
- **La dificultat tècnica és alta.** El conjunt d'elements que hi intervenen fa que sigui complex crear i mantenir una botiga online que ofereixi garanties de seguretat i viabilitat.

Com ens pot ajudar a vendre una botiga online pròpia?

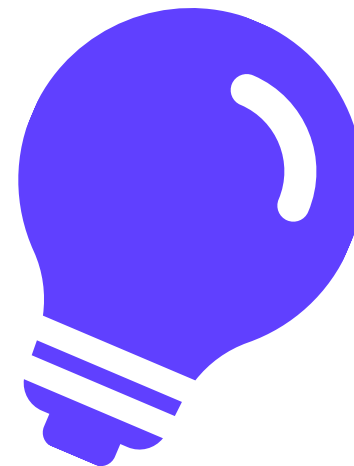
Entre les principals virtuts de crear una botiga online pròpia, destaquen:

- **Automatitzar continguts i facilitar la compra:** Gràcies als processos automatitzats de les botigues online, la clientela pot escollir els productes que vol.
- **Ampliar horaris i apropar-se a les persones:** Una botiga en línia està disponible per a qualsevol persona les 24 hores del dia i durant 365 dies.
- **Ampliar zones geogràfiques i captar nous públics:** Les botigues online no només no disposen d'horaris sinó que tenen la capacitat d'arribar a més clientela que no pas la d'una botiga física.

Et donem algunes idees...

Joieria: el sector de la joieria pot oferir una botiga online on es puguin adquirir els seus productes, ja que sovint per a un determinat públic és més còmode i senzill comprar-ho mitjançant internet, a més a més, es poden fer arribar els productes a nous àmbits geogràfics.

Calçat: un punt de venda online és una bona eina on poder compartir els teus productes i ampliar, així, les opcions de venda. És una bona oportunitat per captar nova clientela que, per diferents motius, li sol ser més difícil poder comprar en un punt de venda físic.



De les botines online t'interessa saber...

Sabies que...

- Les botigues online poden facilitar:
 1. **la comercialització de productes singulars**, ja que disposen d'una major capacitat de diferenciar-se de la competència.
 2. **la simplificació de les compres repetitives** de la clientela.
- **Les botigues online t'ajudaran a entendre millor com és la clientela que et compra.** Aquest fet et permetrà refer el teu missatge comercial, quan sigui necessari.
- Una botiga **online et permetrà millorar la presència digital del sector comercial i oferir els teus productes amb diferents idiomes.**

Tingues present...

Aquells negocis que vulguin vendre online sense disposar d'un espai online propi, **disposen d'alternatives menys costoses** i amb menys dificultat tècnica.

Pren nota de...

- **A les botigues online és necessari treballar en aspectes com:** nom del domini, servidor, eines tecnològiques, sistema de distribució, disseny gràfic i experiència d'usuària, campanyes de publicitat o l'estratègia de presència a xarxes socials, entre d'altres.
- Les botigues online pròpies **requereixen un cost de desenvolupament, manteniment** i dedicació alt per part de l'impulsor del negoci. És convenient **disposar d'assistència tècnica** per facilitar el bon funcionament de la plataforma i respondre, de manera ràpida, a possibles incidències.



El marketplace. Una alternativa a les botigues online pròpies.

+ Principals beneficis del Marketplace:

- **Capacitat d'atracció.** Els grans Marketplace són plataformes amb una gran capacitat d'atracció i de generació de visibilitat.
- **Solucions logístiques.** Els Marketplace s'encarreguen de la gestió logística (emmagatzematge dels productes, venda, lliurament dels productes...).
- **Facilita el cobrament.** Aquestes plataformes s'encarreguen de la gestió del cobrament a la clientela i del pagament als diferents sectors.
- **Una gran botiga al servei d'un sector.** El seu avantatge competitiu rau en la varietat d'oferta que s'hi pot trobar. A diferència de les botigues online pròpies, un Marketplace aliè requereix coneixements tècnics més senzills.

- Principals inconvenients del Marketplace:

- Cal que tinguis en compte de quina manera les **condicions i els termes del contracte** amb un Marketplace poden condicionar la gestió òptima del sector.
- Tingues present que en aquests espais hi pots trobar **molta competència**, fet que pot suposar una reducció de marges i el desconeixement de qui compra els teus productes.
- Tingues present que no disposaràs **d'informació de les persones que compren els teus productes**.

Coneixes el projecte
Empremtes de Catalunya?

En el següent enllaç trobaràs informació del projecte.
Clica i hi trobaràs la informació per vendre-hi els teus productes.

http://ccam.gencat.cat/ca/arees_actuacio/artesania/centre_artesania/botiga_empremes/

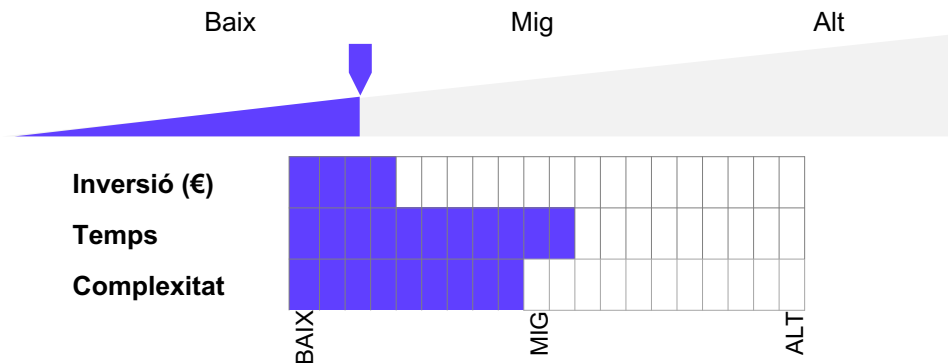


Els webinars o videoconferències

Les **videoconferències** són **plataformes de vídeo**, so i dades disponibles a Internet i que permeten que les persones es comuniquin, entre si, **en temps real** i des de qualsevol lloc.

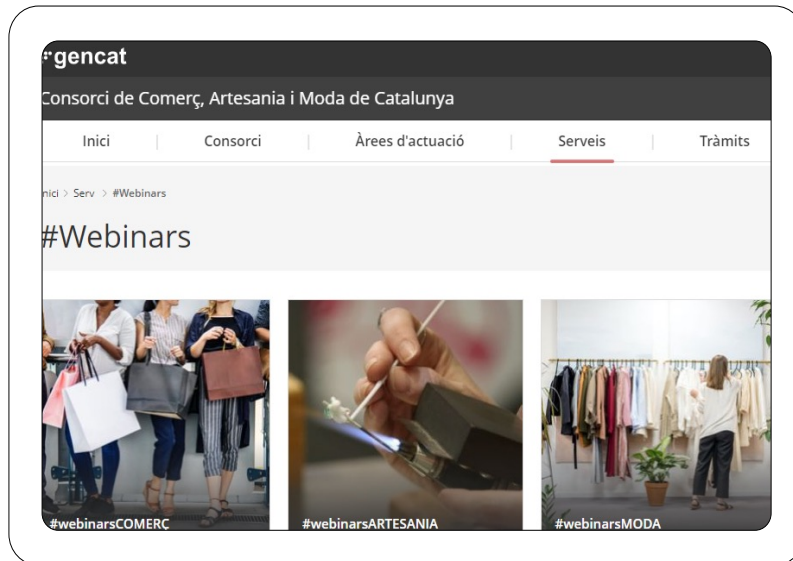
En el sector de l'artesanía et poden ajudar a **personalitzar i fer més propera la relació amb la clientela**. També et poden ajudar a **crear noves oportunitats en la venda dels teus productes**.

Quin esforç implica?



Principals característiques

- **La inversió és baixa.** Majoritàriament, les plataformes de videoconferència són gratuïtes, tot i així hi ha versions de pagament a partir d'uns 20 euros mensuals.
- **El temps de dedicació és mitjà-alt.** L'ús de videoconferència en el sector de l'artesanía requereix temps de preparació per a l'esdeveniment que volem oferir, ja sigui per a la presentació de mostraris, preparar el discurs o l'escenografia.
- **La dificultat tècnica és mitjana.** L'organització de videoconferències i el seu ús correcte requereixen una certa pràctica en el funcionament de la plataforma.



Com et pot ajudar a vendre una videoconferència?

Les **videoconferències** et poden ser d'utilitat de la següent manera:

- **Mostrar productes i generar nous vincles:** Et permetrà ensenyar, a través de vídeo i en temps real, els productes i serveis que tens al teu sector.
- **Celebrar esdeveniments i generar confiança:** Et pot ajudar a realitzar activitats que complementin i generin més valor a la venda dels teus productes (tallers demostratius, xerrades, etc.)
- **Resoldre dubtes i fidelitzar la clientela:** La videoconferència et pot facilitar la feina de resoldre qualsevol dubte de la clientela de manera personalitzada (instal·lació de productes, postvenda...).

De ben segur que les demostracions en directe t'ajudaran a fidelitzar a nova clientela.

Et donem algunes idees...

Ceràmica: en aquest sector es podrien presentar diferents artesans que presentessin el tipus de producte que elaboren per tal que els assistents puguin veure tant el procediment d'elaboració que duen a terme com la varietat de productes que tenen.

Escultura: es poden realitzar videoconferències que siguin una mostra en directe on s'expliqui el procés alhora de confeccionar una escultura, la forma de treballar el material...

Calçat: una botiga de calçats pot organitzar webinars per donar a conèixer les novetats entre la clientela més fidel. A través de la realització de petits webinars, pot donar a conèixer novetats de temporada, ofertes específiques...



Empremtes de Catalunya:
escultura de Natàlia Ferré

De les videoconferències t'interessa saber...

Sabies que...

- Les videoconferències permeten fer **trobades amb grups amplis de persones**, i que aquestes puguin veure i compartir tota mena d'informació.
- La major part de les plataformes de videoconferència **et permetran compartir tota mena d'arxius** (documents, vídeos).
- Les videoconferències et permetran **reduir costos de desplaçament i generar trobades** de manera fàcil i ràpida.
- Tot i això, les videoconferències requereixen que el sector d'activitat i client disposin d'una bona **connectivitat a Internet**.

Quins programes puc utilitzar?

Tot i que són molts els programes de videoconferència, entre els més populars disposes de Meet de Hangouts i ZOOM. Són programes molt intuïtius i fàcils d'utilitzar.

Coneixes els #webinars artesania?

Si cliques al següent enllaç, podràs visualitzar tot un seguit de *webinars* que posem a la teva disposició, i per tal que milloris els teus coneixements sobre tendències en artesania.
<http://ccam.gencat.cat/ca/serveis/webinars/artesania/>

Coneixes els #ArtesaniaEnViu?

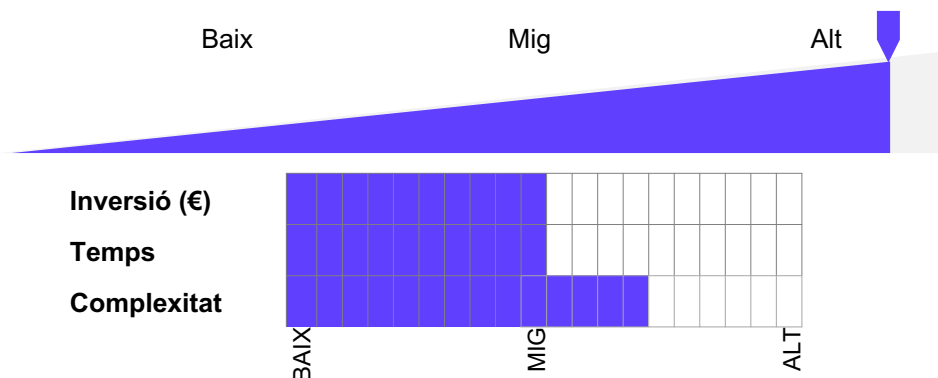
Consisteix en programar una sèrie de vídeos en directe des dels vostres perfils a Instagram, IG Live, on podeu explicar qui sou i mostreu el procés d'elaboració d'una peça o objecte que els usuaris d'Instagram puguin fer amb material que tinguin per casa o sigui fàcil d'aconseguir (temps màxim 1 hora).

Aplicacions mòbils per a l'artesanaria

Una aplicació mòbil, coneguda habitualment com a APP, és un petit programa informàtic dissenyat per ser utilitzat en qualsevol dispositiu mòbil. N'hi ha de gratuïtes i de pagament.

Existeixen moltes aplicacions mòbils de tipologies ben diferents i que són aplicables al sector de l'artesanaria. Tot seguit t'exposem aquelles en les que el sector de l'artesanaria pot utilitzar com a mecanisme de suport en la seva gestió.

Quin esforç implica?



Principals característiques

- **La inversió és mitja.** En general la inversió és mitja. Així, les apps, solen ser de baix cost o, fins i tot, gratuïtes, en alguns casos.
- **El temps de dedicació és mitjà.** Tot i que en les fases inicials cal invertir un temps significatiu per saber com funciona, la vocació final és agilitzar processos i fer el nostre temps més eficient.
- **La dificultat tècnica és mitjana o moderada.** Tot i que la dificultat d'ús sol ser moderada, segons les característiques de cada aplicació, treure'n el màxim rendiment pot ser complicat.

Empremtes de Catalunya: abeurador d'ELOMI.



Com et poden ajudar les aplicacions mòbils a ser més productiu i eficient?

Fins ara, has pogut conèixer les diferents eines digitals que la tecnologia ens ofereix per vendre. Es tracta d'eines que, de ben segur, t'ajudaran a millorar la gestió de l'artesanía, en general.

Tanmateix, existeixen altres solucions tecnològiques per millorar l'eficiència en la gestió comercial. Bona part d'aquestes solucions són aplicacions mòbils. Les aplicacions mòbils són petits programes informàtics dissenyats per ser utilitzats en qualsevol dispositiu mòbil.

El fet que les persones passin moltes hores mirant els seus mòbils els atorga una importància molt gran. En general, les aplicacions t'ajudaran a:

- **Fer més fàcil la compra de la clientela** amb mesures que facilitin la gestió de la informació, el pagament...
- **Realitzar accions de promoció i difusió** del negoci utilitzant la tecnologia digital.
- **Promoure una comunicació millor** del negoci amb les persones del teu entorn.
- **Millorant, en general, la gestió integral** del negoci amb aplicacions molt diverses i transversals.

Tingues present...

D'aplicacions n'hi ha de gratuïtes i de pagament, i n'existeix una àmplia gamma, que et poden ajudar molt en el teu sector. **Les vols conèixer?**

Quines aplicacions poden ajudar al sector de l'artesanania a ser més eficient?

	Què són?	Beneficis per al sector
 App de geolocalització	Les aplicacions de geolocalització permeten que les persones puguin trobar la ubicació exacta d'un negoci. Són eines pensades per facilitar l'accés a la compra de les persones.	Les aplicacions de geolocalització permeten que les persones localitzin un negoci més fàcilment. Tot i això, aquestes eines ens permeten informar dels nostres horaris d'obertura, penjar fotografies dels productes i serveis, i permeten que la clientela pugui deixar ressenyes. Una de les més populars és Google My Business.
 App de pagament	En el context actual, marcat per l'agilitat i la facilitat de la compra, hi ha aplicacions que poden ser de molta utilitat per a les persones consumidores i per a qualsevol negoci. Es tracta de les aplicacions que permeten fer el pagament mitjançant un dispositiu mòbil.	Són plataformes digitals a través de les quals es poden fer pagaments de manera instantània entre persones. És una bona alternativa a les transferències bancàries i la major part d'entitats financeres l'accepten. Tot i la popularitat de Bizum, n'existeixen d'altres. Entre les més conegudes segur que coneixeràs PayPal.



Estudi Moliné&Guillem Ferran.
La Bisbal de l'Empordà.

Quines aplicacions poden ajudar al sector de l'artesanía a ser més eficient?

	Què són?	Beneficis per al sector	Fes la prova
Codis QR	Un codi QR és un codi de barres que la clientela pot llegir a través de la càmera del seu dispositiu mòbil. En cas que disposis d'un web propi, aquest et permetrà donar-li més visibilitat, de la mateixa manera que podràs aconseguir un major volum de vendes.	Els codis QR en el sector de l'artesanía tenen com a objectiu principal la interacció amb els consumidors. Un negoci pot disposar de diferents codis QR per promocionar els seus propis productes.	Busca el lector de codis QR del teu dispositiu mòbil i escaneja el codi QR de la dreta que et portarà a la pàgina web del Centre d'Artesanía de Catalunya. 



Escolta el següent podcast fent clic [aquí](#) en el que podràs conèixer algunes accions que pots utilitzar amb els codis QR.

Aquesta publicació ha estat impulsada per iniciativa del
Centre d'Artesania Catalunya

Redacció de la guia:
FOCALIZZA, ASSISTÈNCIA COMERCIAL I MÀRQUETING S.L.
(www.focalizza.com)