



Enquesta comerç

TREBALL DE CAMP PER A UN PLA DE DINAMITZACIÓ COMERCIAL

JUNTSTIANA.CAT

 JUNTS

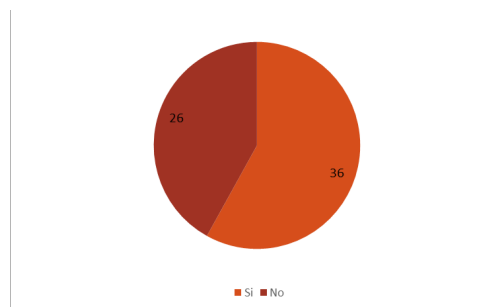
El propòsit d'aquesta enquesta és conèixer el grau de satisfacció dels comerciants de Tiana sobre la situació del comerç i trobar la base per a fer un pla dinamitzador del comerç local. L'enquesta ha estat elaborada per l'agrupació d'electors Junts per Tiana per presentar a l'Ajuntament un pla per revitalitzar l'eix comercial del poble.

Univers

Junts per Tiana ha repartit 70 enquestes de les quals han tornat respostes, 62. El qüestionari s'ha repartit presencialment i també via l'ACIST, tant a associats com no associats, establiments amb local i professionals i serveis. El qüestionari l'han fet totes les botigues del poble, menys dues; tots els serveis, excepte dos; i tots els restaurants. Des de que es reparteix l'enquesta fins que es recull, tanquen dos establiments: la tintoreria i el bar del camp de futbol vell.

L'enquesta s'ha fet durant el mes de novembre del 2015 i de manera anònima.

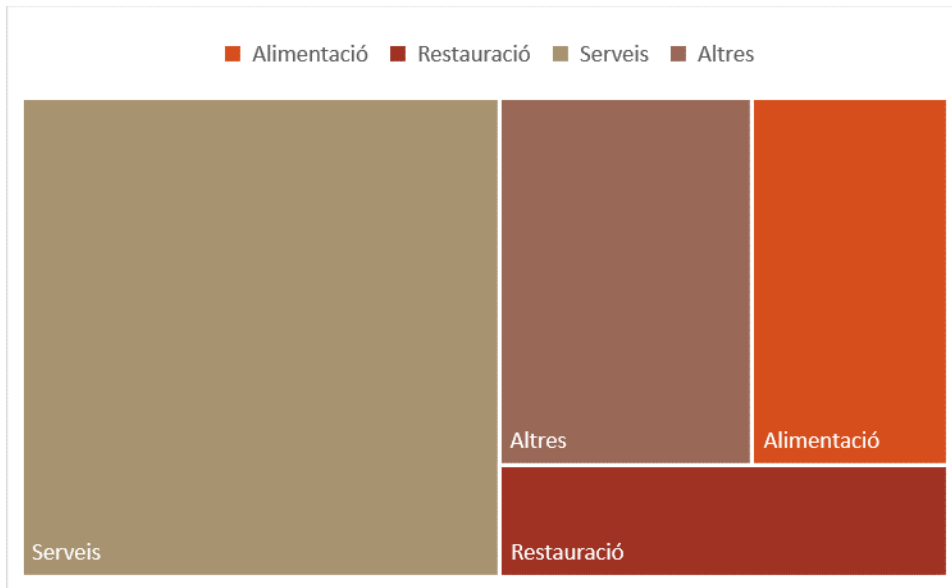
Associats i no associats



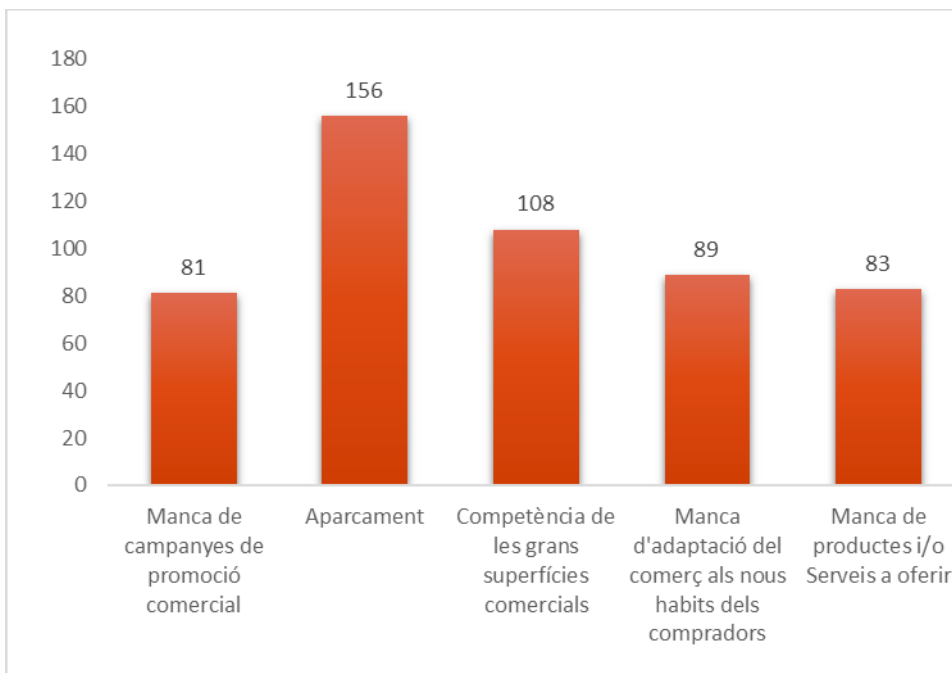
L'ACIST entitat col·laboradora. Els regidors a l'ombra en matèria de comerç transmeten a l'ACIST la voluntat de fer l'enquesta i els objectius d'aquesta, i l'Associació de Comerciants comunica a tots els seus associats la iniciativa de Junts per Tiana. L'agrupació d'electors comunica els resultats a l'ACIST i els lliura una còpia en digital perquè la facin arribar als seus associats i els serveixi, també, d'eina de treball.

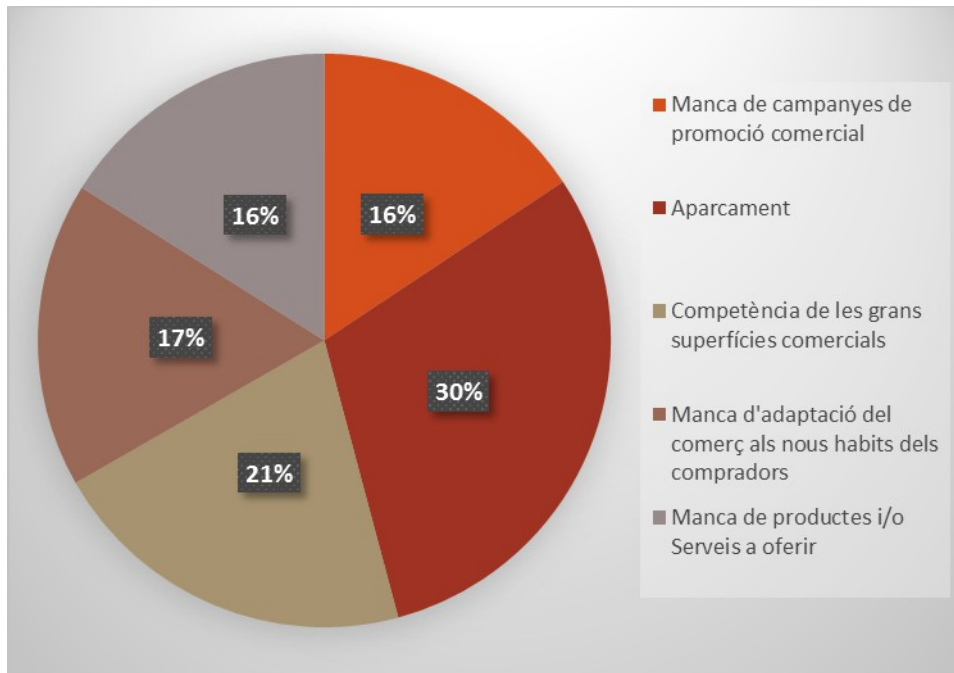
Assessorament tècnic. L'enquesta s'elabora amb la supervisió de dos tècnics en promoció econòmica coneixedors de la realitat tianenca i amb experiència en el territori.

Tipus d'establiment comercial. L'univers enquestat reflecteix l'equilibri entre els comerços i serveis tianencs.



1) Quins creieu que són els principals problemes del comerç de Tiana? (numereu-los de l'1 al 4 per importància, l'1 el menys important, el 4 el més important).





Altres:

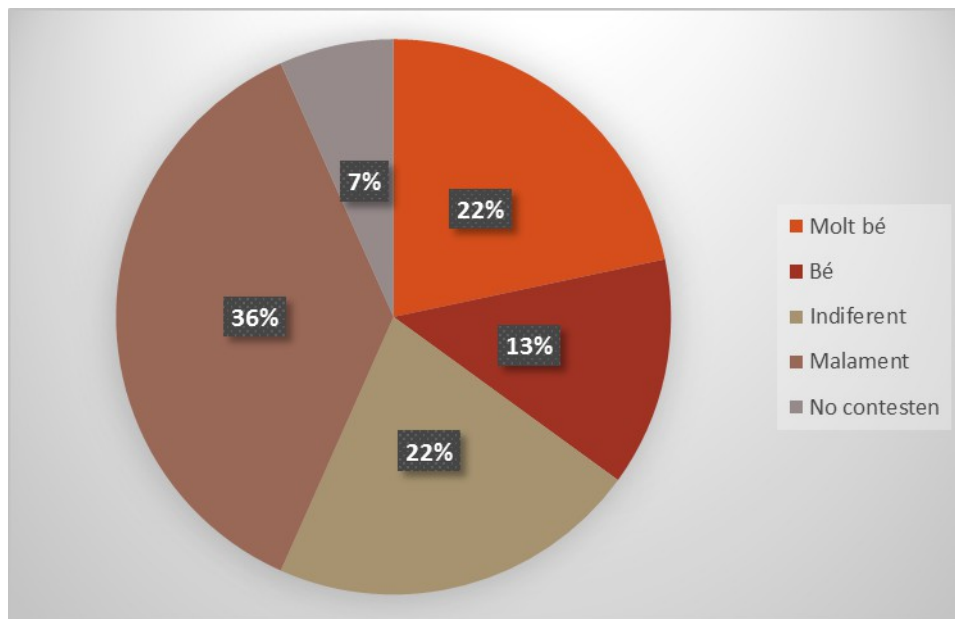
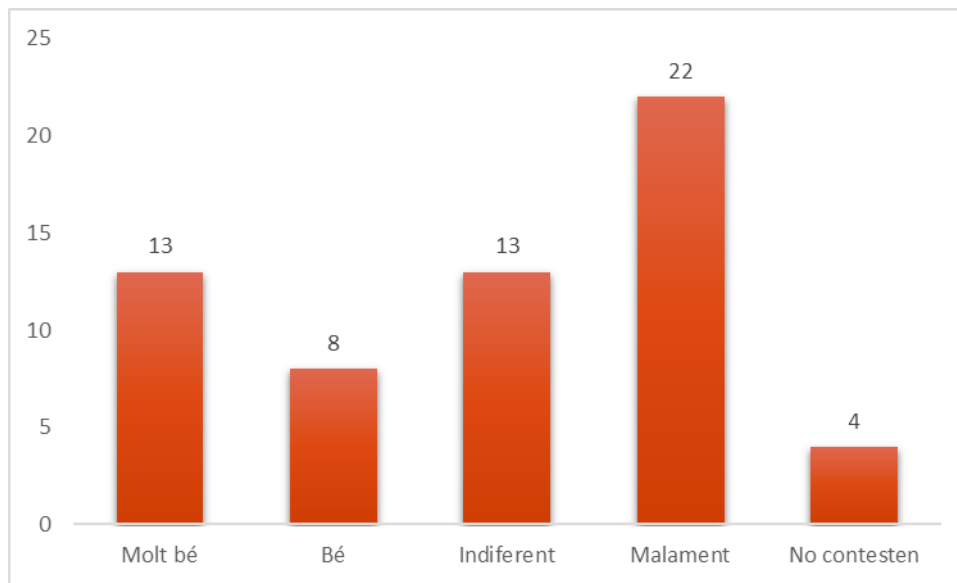
- Manca de projecte
- Mala planificació urbanística
- Oferir serveis també per a gent de fora. Fomentar el turisme
- Un espai comercial que tingui vida
- Falta de comerços
- Preus elevats
- No hi ha serveis amb una altra visió, com serveis al carrer que fomentin el poble, per exemple "tapeo"
- La gent així sempre al carrer.
- Tiana s'ha convertit en un poble dormitori
- La difusió és molt dolenta (s'hauria d'aprendre més de Montgat i Alella)
- Gens ajuda de l'Ajuntament
- No hi ha una zona comercial amb varietat de comerços
- Més il·luminació al centre
- Manca de voluntat de consum al poble

3 de cada 10 comerciants situen l'aparcament com a principal problema del comerç al poble. La reivindicació és històrica i, de fet, va ser la que va impulsar la creació de l'ACIST.

La competència de les grans superfícies comercials és el segon factor que afecta la crisi del comerç al poble, segons els enquestats.

Els comerciants admeten que no s'han adaptat als nous hàbits dels compradors i que hi ha una manca de campanyes comercials i de productes a oferir.

2) Què opineu d'un carrer al centre de Tiana exclusivament per a vianants?

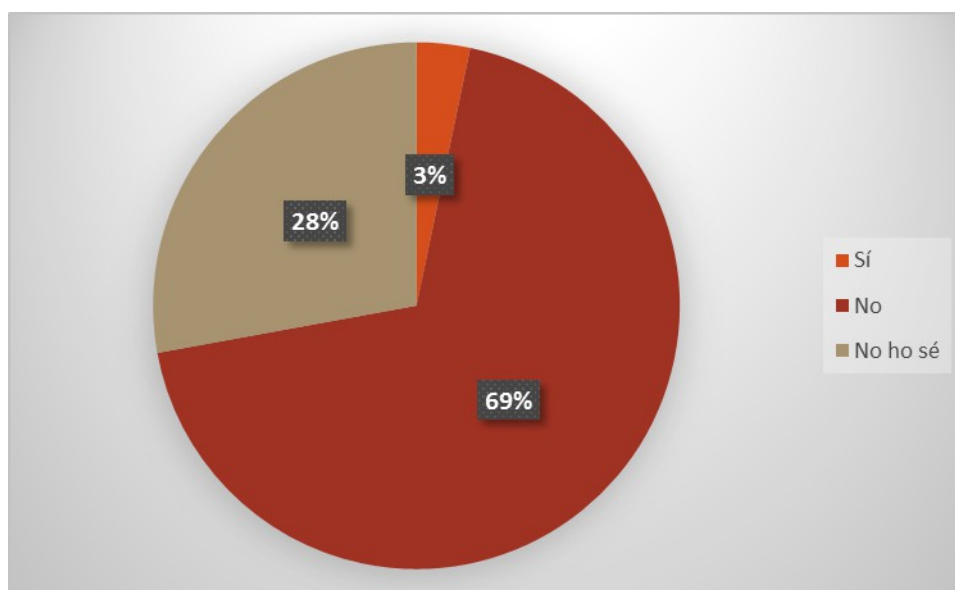
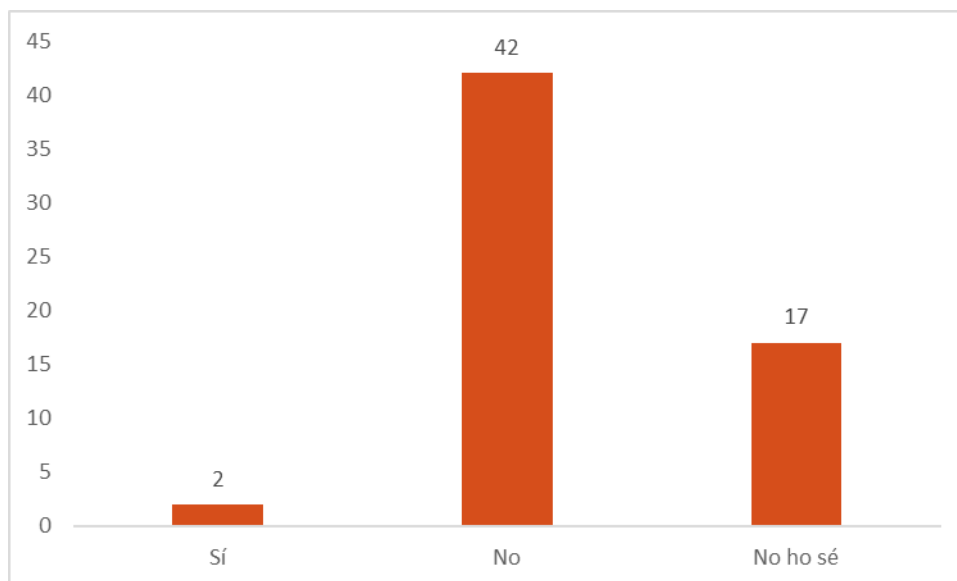


Les opinions sobre un eix per a vianants es contraposen pràcticament a parts iguals, si sumem els enquestats que troben entre “molt bé” i “bé” la proposta amb els que ho veuen “malament”. Però 2 de cada 10 no tenen opinió al respecte, presumptament per una manca d’informació.

Alguns dels enquestats plantegen la necessitat de fer una prova pilot i decidir en funció dels resultats.

Alguns dels que pensen que un carrer de vianants és positiu, també remarquen que en aquest carrer hi ha d’haver comerços.

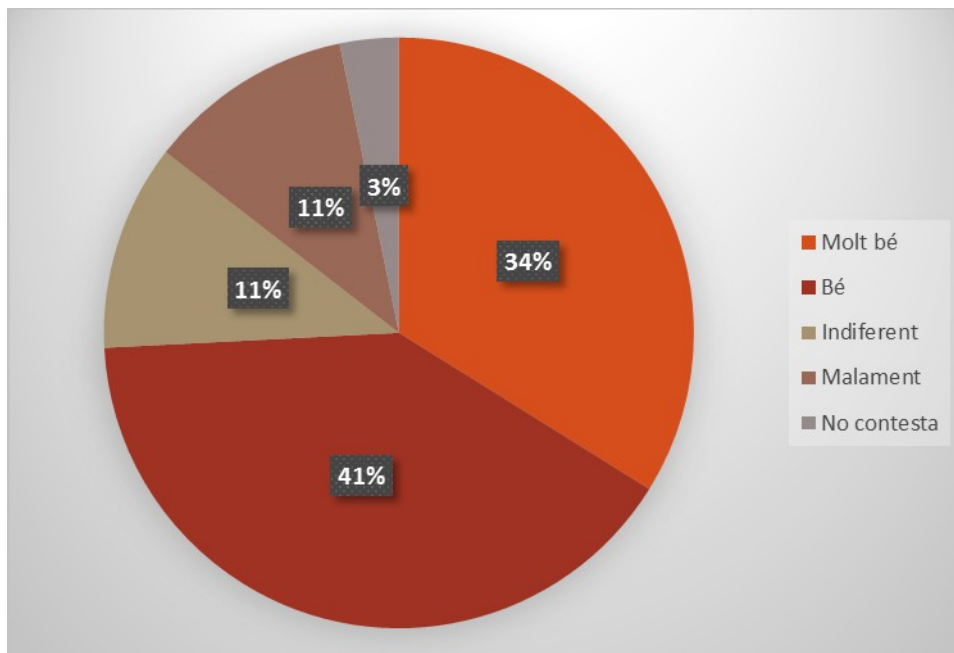
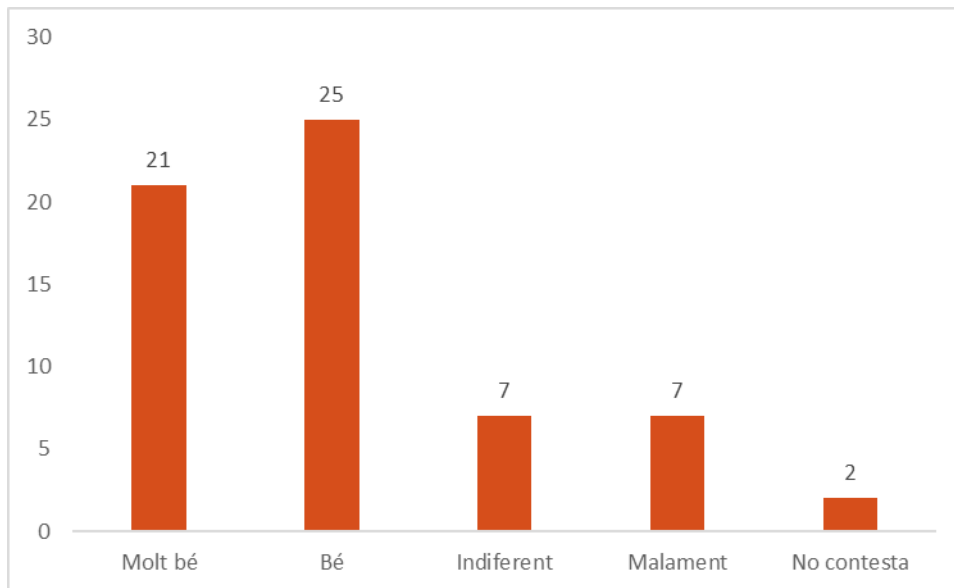
3) Del projecte *Retrobem-nos*, teniu coneixement de com s'ha resolt finalment?



9 de cada 10 enquestats no sap en quin punt està el projecte de pacificació del centre "Retrobem-nos".

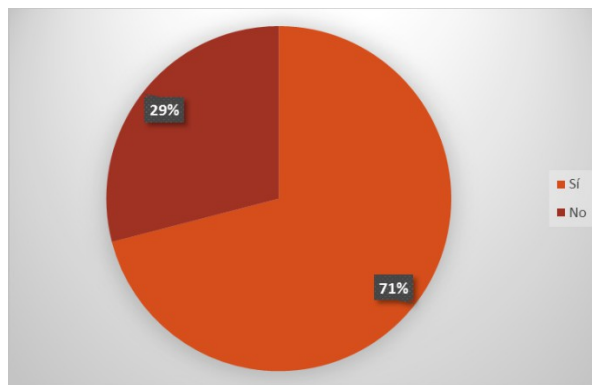
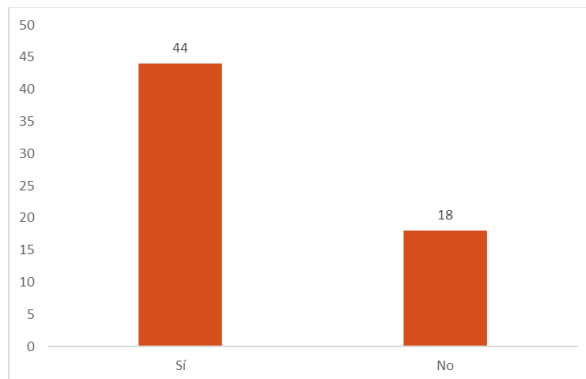
Només dos de tots els enquestats sap com s'ha resolt finalment el pla.

4) Què us semblen les places d'aparcament de 30 minuts situades als carrers Sant Jaume, Anselm Clavé i la Pau?



Tres quartes parts dels enquestats aproven els aparcaments exprés de 30 minuts. Actualment aquests aparcaments situats en tres carrers de la zona centre del poble no arriben a la desena.

5) Posaríeu més aparcament de 30 minuts a altres carrers del centre del poble?

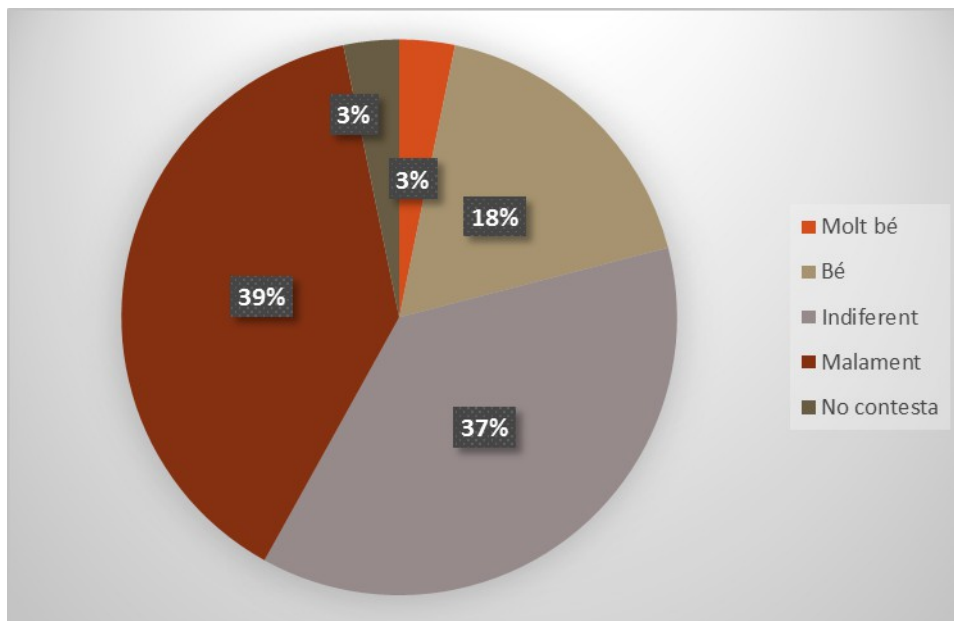
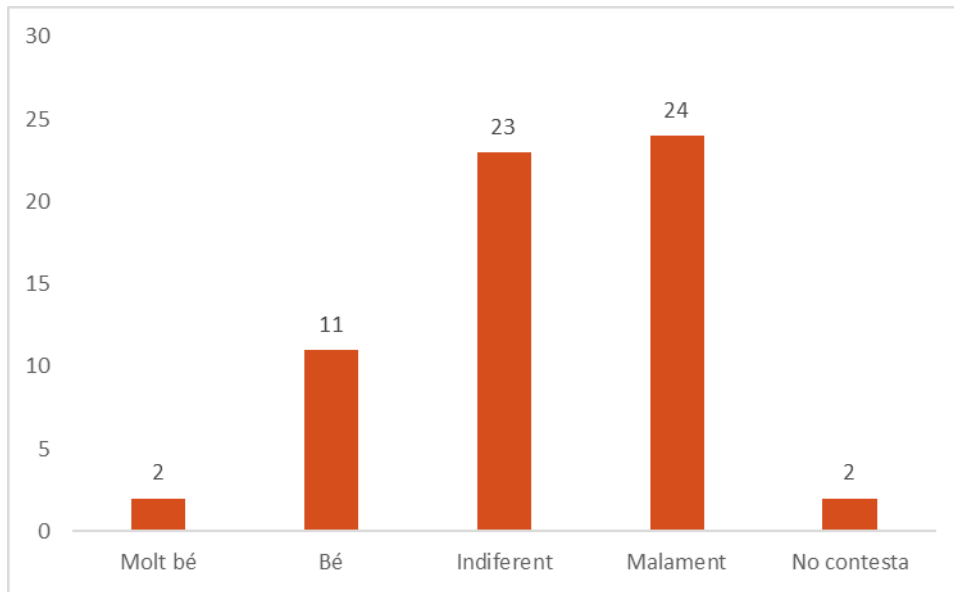


7 de cada 10 comerciants vol més aparcaments exprés de 30 minuts. El que fa pressuposar que aquestes places d'aparcament funcionen correctament per als seus clients i els troben necessaris.

6) A quins carrers?

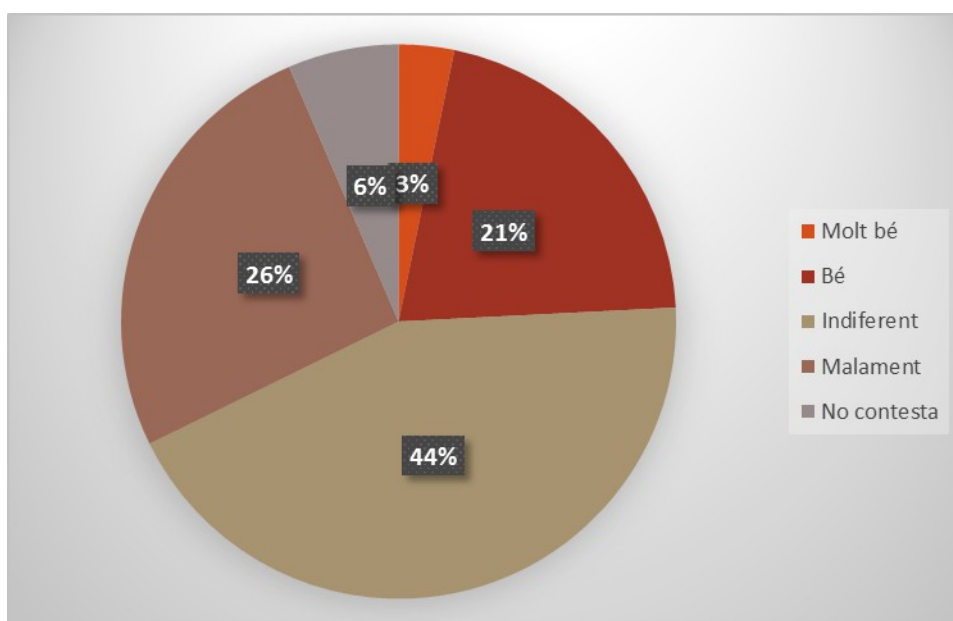
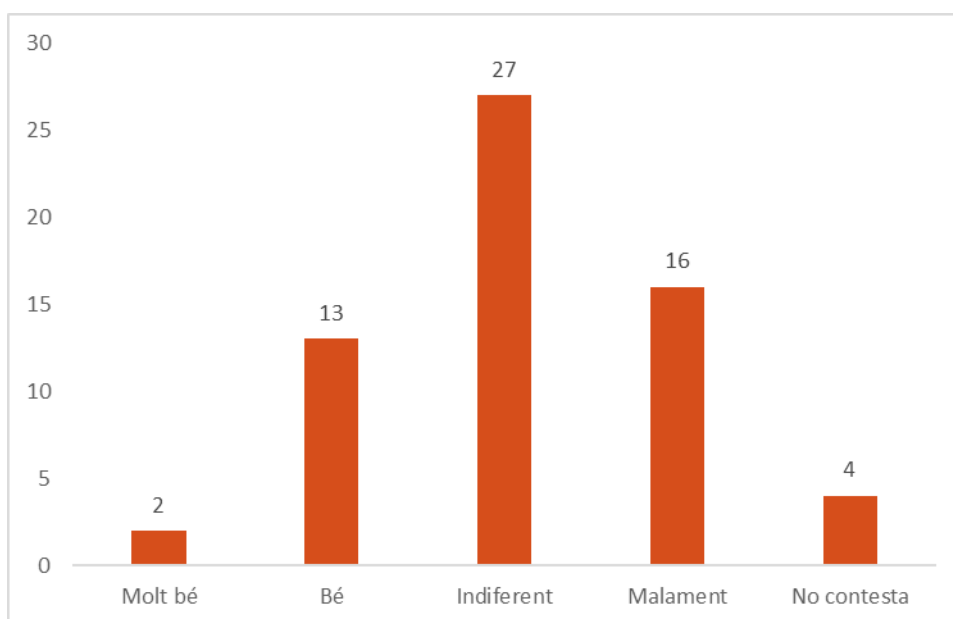
- Anselm Clavé (Del súper Navarro al casal dels avis)
- Avda. Isaac Albéniz
- Matas
- Centre
- Lola Anglada
- Carrers que baixen de Dr. Mascaró a la Riera de Tiana
- Dr. Mascaró

7) En relació a la promoció comercial feta des de l'ajuntament, com la valoreu?



4 de cada 10 enquestats valora negativament la promoció econòmica des de l'Ajuntament. I 3 de cada 10 els és indiferent. Suma més la percepció negativa que la positiva amb només un 5% de les respostes sumant el "molt bé" i el "bé".

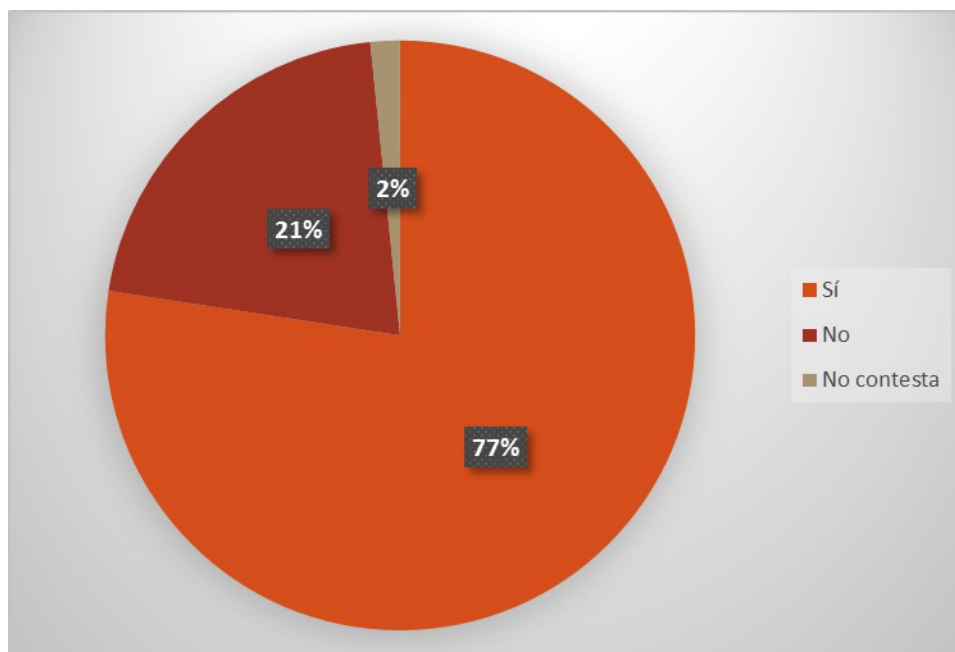
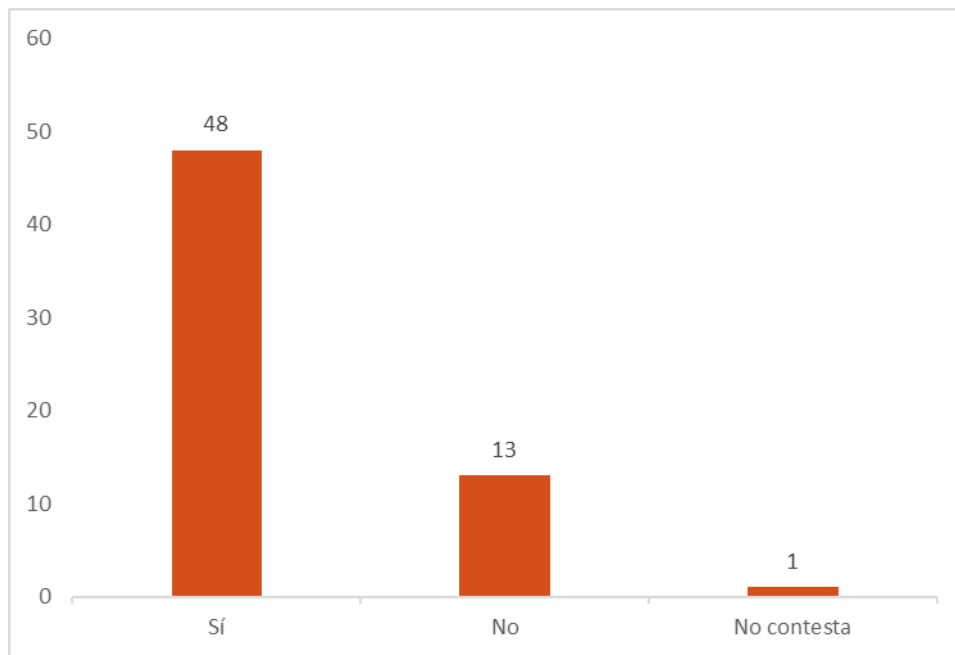
8) Què opineu sobre la web municipal en relació al comerç local?



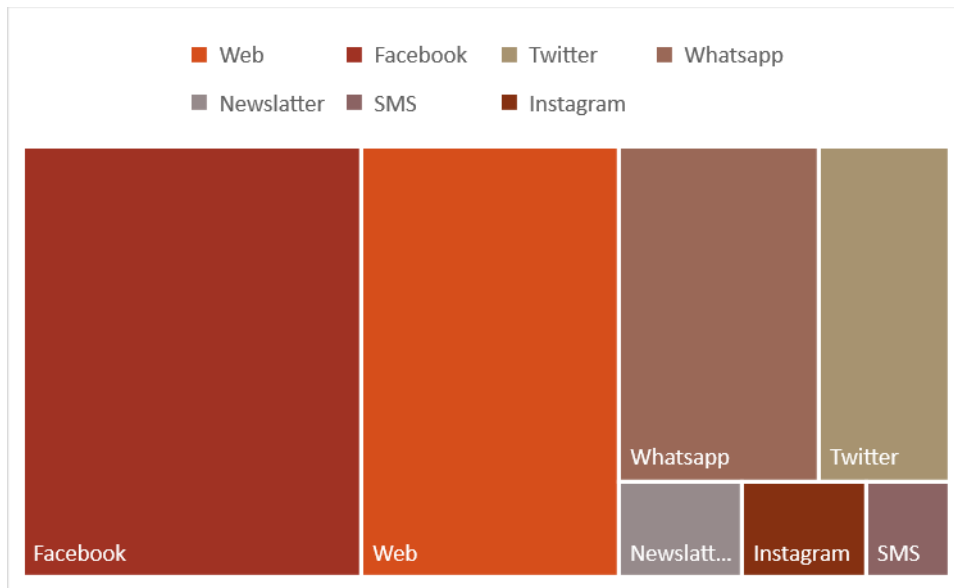
Més de la meitat dels enquestats valora negativament la informació sobre el comerç local al web municipal. Els comerciants no troben al web de l'Ajuntament de Tiana la informació que ells i el seu comerç o empresa necessiten.

Entre els comentaris a aquesta pregunta hi ha que falta promoció, que ningú els ha explicat què han de fer per sortir a la web i altres, fins i tot, afirmen no conèixer la web municipal. Hi ha queixes per la manca d'actualització. Alguns enquestats exposen que només hi ha un directori de comerços i serveis i que no els han trucat mai més per actualitzar les dades. En aquest sentit, alguns enquestats remarquen que la web de l'Ajuntament no és gens útil en cap aspecte. No cobreix en cap cas la necessitat d'informació. I també hi ha queixes perquè és complicada per accedir a la informació.

9) Feu ús de les noves tecnologies i les xarxes socials per promocionar el vostre negoci/comerç?

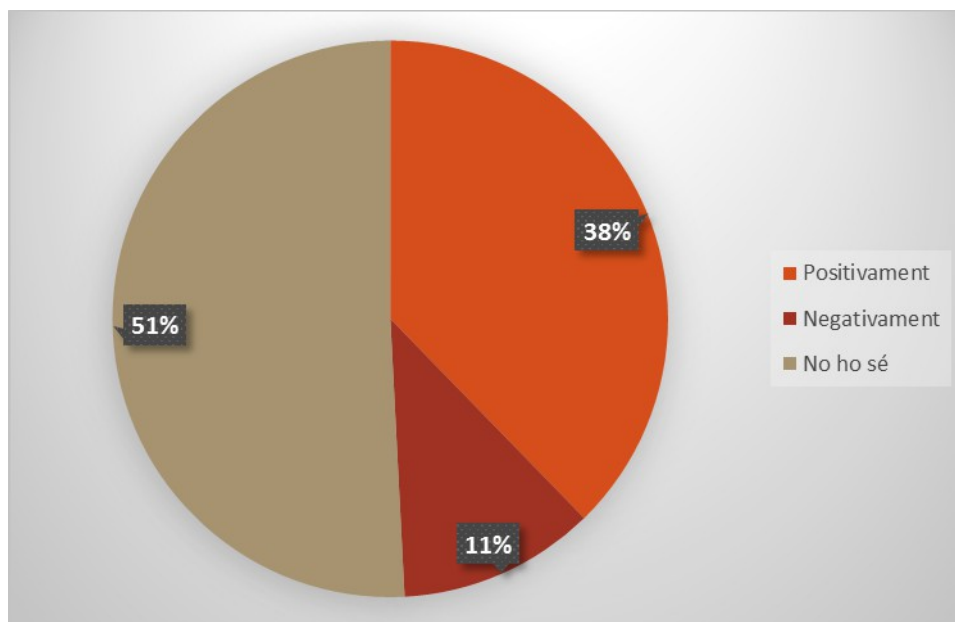
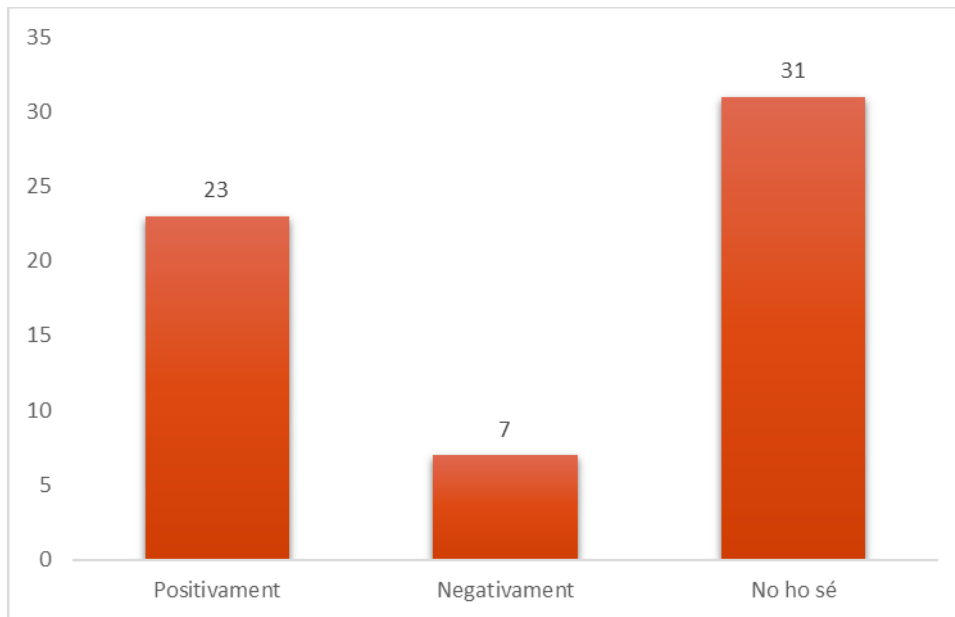


10) En cas afirmatiu, senyaleu quins:



Entre les respostes n'hi ha una que destaca per la seva senzillesa i la seva eloquència: El client content. Un client satisfet, sempre farà bona promoció del comerç i ho farà corre de boca a orella talment com una xarxa social.

11) Valoreu com afecta el mercat setmanal dels dimarts al comerç de Tiana.



Comentaris del perquè es valora positivament el mercat:

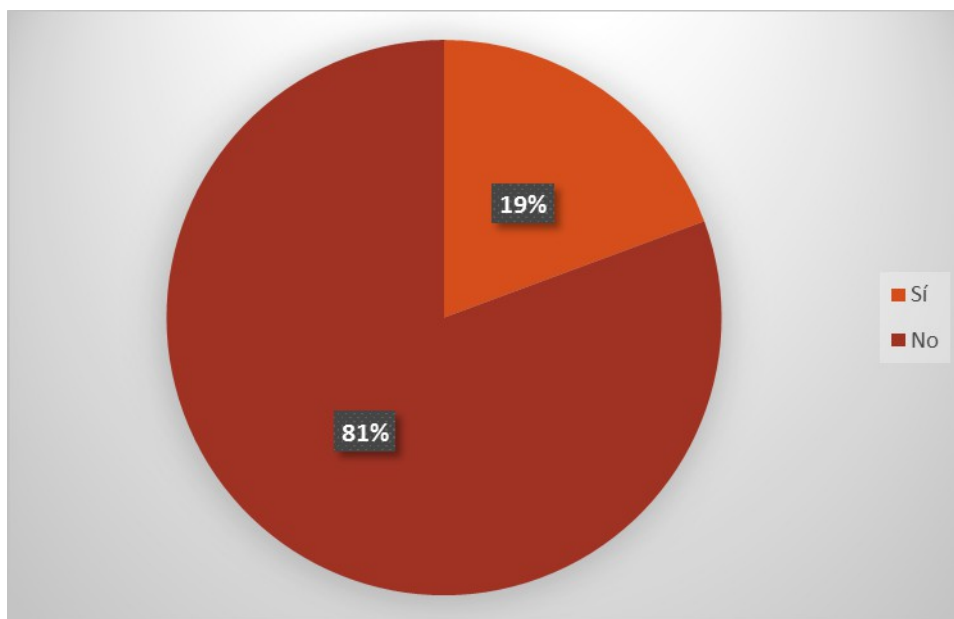
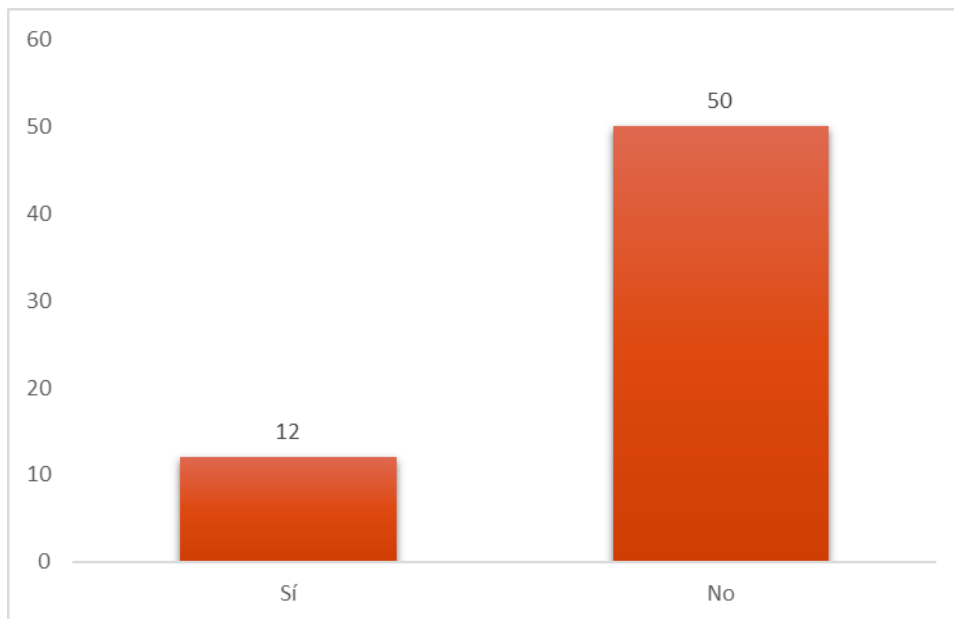
- Perquè fa que la gent es mogui pel centre
- Dóna molta vida al poble
- S'aprecia gent pel carrer més massivament. Es veu alegria a la gent i vida als carrers.
- Perquè hi compro
- La gent és el dia que es mou, quan hi ha comerç al carrer
- Hi ha més moviment de gent
- Perquè hi ha més vida al poble. El poble més viu que volem.
- Dóna alternatives més barates als clients

Comentaris del perquè es valora negativament el mercat:

- Resta flux de gent a les botigues
- No cal mercat
- Per l'aparcament
- Ens resta importància als comerços
- Els clients del mercat també poden ser clients dels nostres comerços
- Se'ls dóna més facilitats que als comerços

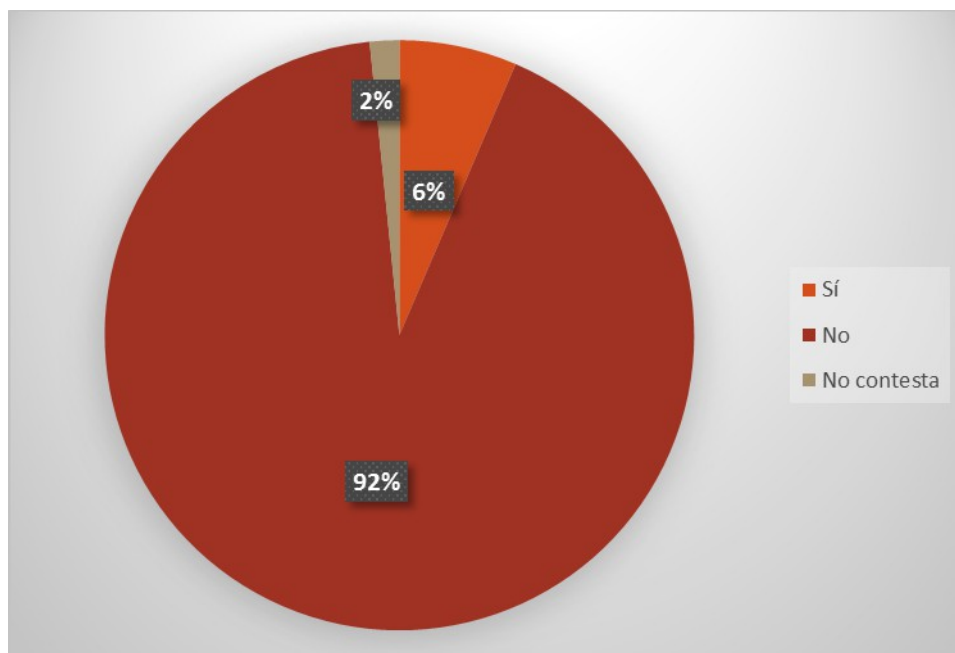
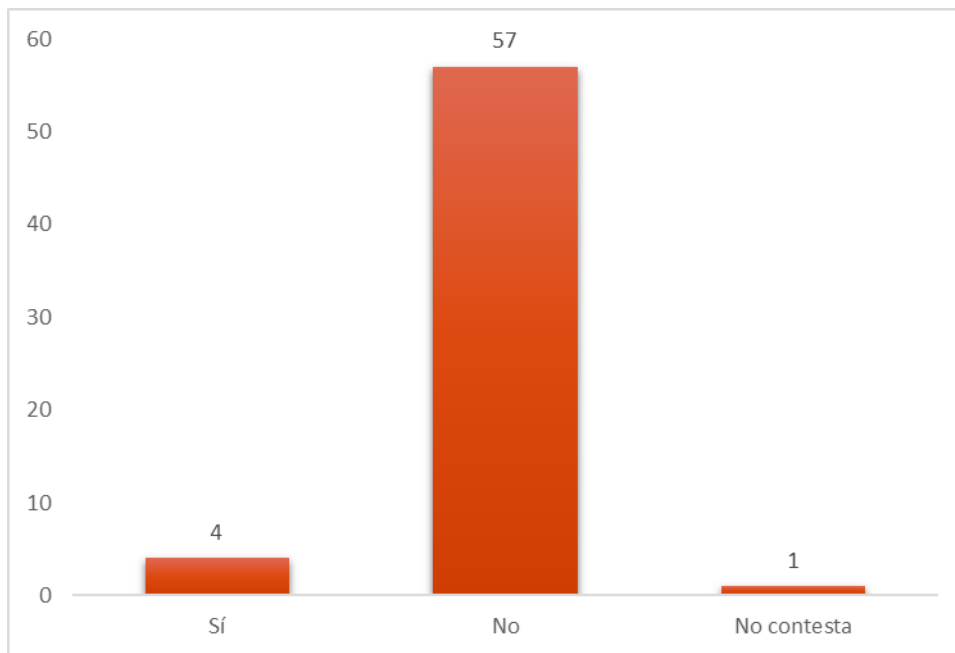
Més de la meitat dels enquestats no saben què aporta el mercat setmanal al comerç local ni al poble. Per bé que 2 de cada 10, creu que és positiu i una minoria o veu com una competència directa.

12) Sabeu com es pot optar a una parada al mercat setmanal del dimarts?



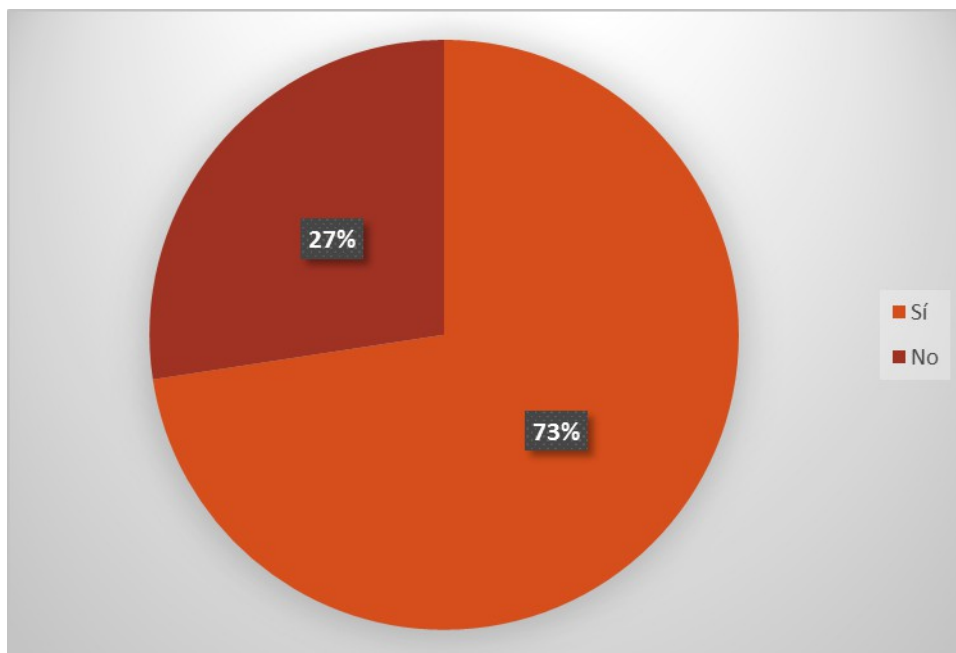
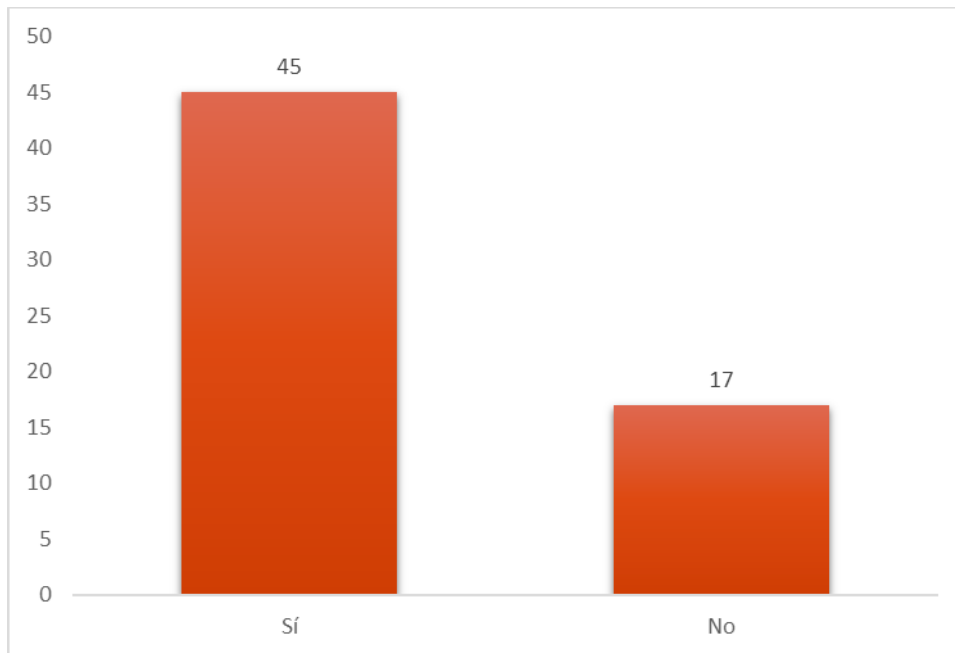
Hi ha un desconeixement absolut sobre el mercat setmanal. 8 de cada 10 enquestats no sap si pot optar a tenir una parada ni com fer-ho.

13) L'ajuntament us ha informat del funcionament i les condicions del mercat setmanal?



La tendència sobre el desconeixement i la manca d'informació queda contrastada amb aquesta pregunta. Pràcticament tots els afectats admeten que l'Ajuntament no informa sobre el mercat setmanal.

14) Considereu que fa falta un/a tècnic/a en promoció econòmica i/o comerç a l'Ajuntament de Tiana?



Hi ha una demanda evident d'un tècnic especialitzat en promoció econòmica i comercial. 7 de cada 10 creuen que és necessari.

15) Per què considereu que cal o no un tècnic en promoció econòmica i/o comerç a l'Ajuntament de Tiana?

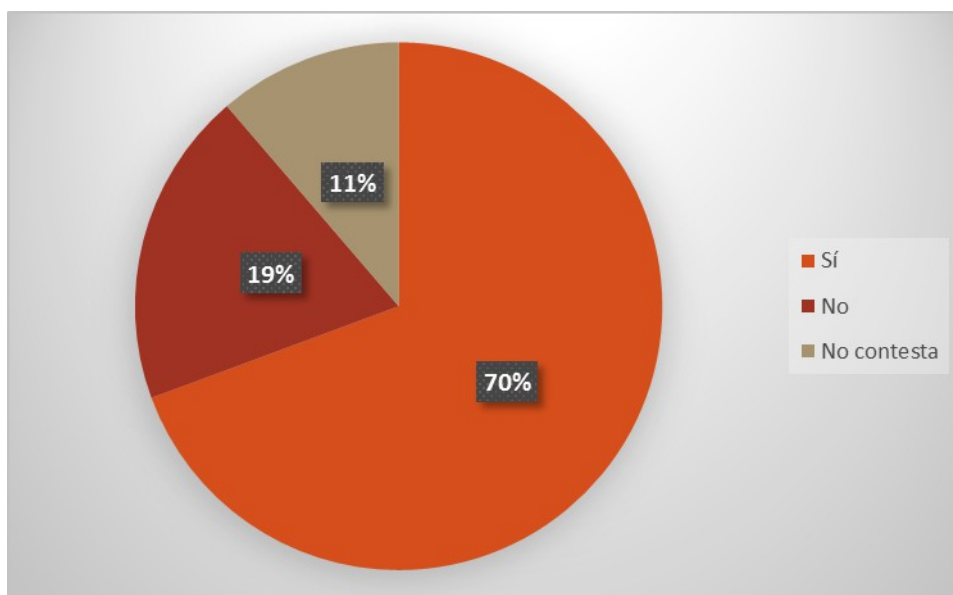
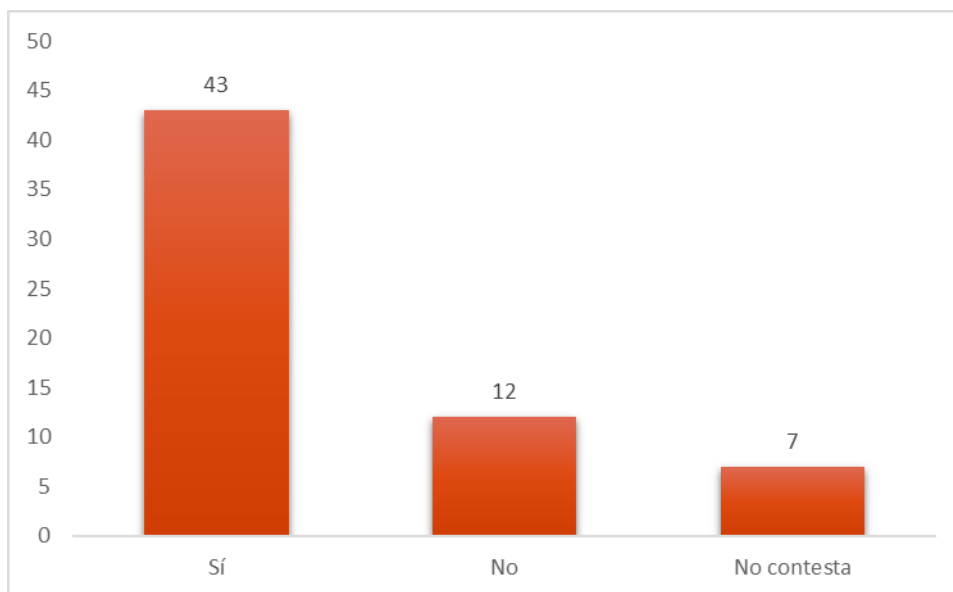
Comentaris a FAVOR del TÈCNIC DE PROMOCIÓ ECONÒMICA I COMERÇ:

- Ajuda a canalitzar i dur a terme les propostes del comerç, així com la tramitació d'ajuts, subvencions, etc. De les diferents administracions (Diputació, Ajuntament, CCM i Generalitat) per promocionar el comerç local.
- Perquè quan alguna cosa no funciona o crea preocupació s'ha de recórrer a algun expert.
- Per dinamitzar!
- Per fer accions per mobilitzar el comerç i perquè hi hagi més moviment al poble.
- Per coordinar la relació amb l'Ajuntament i comerç i fer més promoció als comerços.
- Per ajudar que els negocis sàpiguen què es poden trobar (pros i contres).
- Per tal d'ajudar-nos, guiar-nos i informar-nos per poder arribar a la gent del poble. Perquè és el problema principal. La gent no sap/coneix el que es fa a Tiana.
- No n'hi ha? Si és així és evident que hi hauria de ser i segurament les queixes a les respostes anteriors millorarien.
- Per millorar la comunicació amb l'Ajuntament.
- Falta un expert que doni informació i assessorï i passi per tots els comerços encara que no siguem de l'ACIST.
- Un tècnic ajuda a canalitzar els problemes del comerç des de fora perquè també volem un tècnic que compri al poble. Sinó no saben del què parlen. Molta teoria i poca pràctica.
- Per resoldre les consultes amb eficàcia.
- Per donar idees comercials.
- No es tracta de fer promocions, sinó d'arreglar el desordre tècnic, urbanisme entre altres factors, que es deixen de banda i que fa temps que s'han de solucionar: zona de vianants, asfaltat de carrers, il·luminació, decoració, fer atractiva zona comercial.
- Un tècnic que no faci de secretària, sinó de promoció econòmica en exclusivitat.
- Perquè es passi de no fer res a fer alguna cosa. Moure una mica el tema.

Comentaris EN CONTRA del TÈCNIC DE PROMOCIÓ ECONÒMICA I COMERÇ:

- Cada comerciant / propietari ha de fer-se càrrec de la promoció del seu comerç.
- Perquè ja n'hi ha prou d'hores extra i collonades, al final contractarem un tècnic per a aprendre a respirar!
- Qui es vol informar té mitjans per fer-ho a l'Ajuntament.
- NO. El privat ha d'estar al marge de lo públic.
- La qüestió és que cal una persona que estigui al servei d'optimitzar les oportunitats comercials a Tiana, partint del coneixement de les empreses que hi ha al poble i no exclusivament dels interessos dels polítics que s'ho juguen tot al que més els llueix, com és el Tast. Cal estudiar, planificar i potenciar altres sectors, no com a satèl·lits d'un esdeveniment, sinó com a vies de foment de diferents àmbits de la xarxa econòmica de Tiana.

16) Us agradaria que hi hagués un espai físic al centre del poble de promoció econòmica per promocionar els comerços, els productes locals, la gastronomia, els productes ecològics i totes aquelles activitats relacionades amb els serveis?



Igualment hi ha una demanda evident sobre la necessitat de tenir un punt de trobada i treball que faci visible el comerç i serveis del poble. Tant per cobrir les necessitats dels comerciants, fer-se visibles i potenciar el comerç local, com per oferir un nou servei d'informació als clients.

SUGGERIMENTS I ALTRES APORTACIONS DELS ENQUESTATS

- Crec que el buit de polítiques de comerç que hi ha avui dia a Tiana es deu en bona part a una major falta de consens en el comerç del poble. Perquè hi hagi propostes i difusió efectiva en política de comerç local, cal molta més sensibilització, implicació i actuació de gran part dels comerciants, tant els associats com dels no associats. Des de l'Ajuntament, podeu donar suport amb recursos materials o econòmics, però la política comercial comença amb un lideratge del comerç, no de les administracions.
- Tiana és un poble amb moltes virtuts i possibilitats. Es podria millorar l'atractiu perquè la gent de fora vingués a visitar i fer ús dels nostres serveis.
- Del que sento més queixes és que no hi ha una zona única comercial al poble. Això fa que la gent hagi de moure's molt per fer diverses compres, posats ha moure's amb cotxe, doncs marxen fora que tenen més opcions i més variades.
- Una altra queixa són els preus, perquè s'ha de comprar aquí si a 15 minuts amb cotxe ho puc tenir més barato?
- Sobre un carrer per vianants (pregunta 2): Incongruent un carrer per a vianants. Un carrer per patinar? Per anar amunt i avall? Sense botigues, no té sentit.
- Promocionar més fires i concentracions.
- Una persona amb furgoneta que repartís la compra als domicilis. Aquest servei entre tots o diversos sortiria més rentable que comerç a comerç. No caldria que els clients vinguessin amb cotxe fins les botigues.
- Fer activitats de promoció dels comerços de caràcter més festiu, que al final és el que anima a la gent a moure's i comprar.
- Tots els negocis que no estan al centre del poble, o que no tenen local comercial és com si no existissin. Això hauria de canviar.
- Fan falta locals comercials. Hauria de ser obligatori a les noves construccions posar plantes baixes comercials. Si més no, als habitatges de promoció oficial, dinamitzaria la "perifèria" del poble que, ara per ara, està totalment morta (Creu de terme, Patronat, Vessants i cals Frares)
- Fer una cuina.
- Fer un mercat municipal.
- Promoure el comerç local i incentivar nous negocis.
- Més facilitats per als emprenedors.
- Millorar l'urbanisme.

- Si la casa restaurada de la Delfina es convertís en un bar de torrades i hamburgueses, activaria el centre del poble.
- Proposta: Al carrer Lola Anglada, a la zona d'aparcaments, possibilitat de parades fixes petites, en lloguer de l'Ajuntament per ampliar comerços i oferir llocs de treball a gent emprenedora que vulgui tenir parada de comerç petit i de poc cost. Això existeix al carrer Padilla de Barcelona, ja que falten locals petits.
- Els comerciants ens hauríem de posar a l'altre costat de la barra i fer de clients al nostre poble i així sabríem els principals problemes que tenen els clients per comprar a Tiana (aparcament, el patiment dels 30 minuts, la qualitat del producte, el tracte personal, el preu...) He dit aparcament? Ah! Sí però que estigui el més a prop dels comerços!! O el més a prop possible!!
- El nostre negoci no està al centre del poble. Amb nosaltres no es compta per a res. Ni camí, ni llum, ni vigilància. Res de res. Tot va a càrrec de nosaltres, però no només dels que manen ara, sinó de tots. Dic més, no tenen ni idea alguns municipals d'on és Can Roca. Som dels negocis més antics de Tiana. Des de 1964!!!
- En lloc de restringir les possibilitats de cada comerç, donar més llibertat de moviment. Escoltar la gent que ho vivim i ho treballem. Quines són les mancances i què es pot fer per millorar.
- Al debat de les eleccions vaig sentir que quasi tothom tenia comptabilitzades les baixes del poble. Em pregunto si algú sap el perquè es van tancar, a partir de converses amb els propietaris o només de comentaris trivials. És impossible dissenyar una estratègia futura sense conèixer el passat ni sense informació, potser l'estudi que va contractar l'alcaldia fa dos o tres anys podria ajudar. Inicialment es va dir que es va dir que aquest estudi era per conèixer l'entramat empresarial del poble i poder actuar així en el seu benefici... Podria ser un començament.
- La gran avantatge del comerç local és el tracte i el servei, donat que el nucli comercial està tan concentrat, m'agradaria més un sistema que aconseguís que el 10% dels habitants de la zona dormitori, s'hi apropés. L'espai potser estaria bé per a la restauració i serveis que no tenen aparador.

CONCLUSIONS

1. L'enquesta evidencia una manca de model comercial. No n'hi ha, ni des de la institució, ni des dels mateixos comerciants i empresaris. Tot i que alguns dels comerciants són reticents i creuen que no es pot barrejar un model polític amb l'empresa privada, la gran majoria dels comerços i serveis que han participat en l'enquesta troben a faltar un pla de futur comercial pel poble i un assessorament tècnic que els ajudi a promocionar i millorar els seus comerços, serveis i empreses.
2. L'aparcament es manté com a principal reivindicació del comerç. No n'hi ha prou amb els aparcaments de llarga durada de l'Església i Can Matas, ni amb les zones blaves gratuïtes amb límit de 90 minuts. Cal potenciar places de rotació centríques, també en els aparcaments de l'Església i Can Matas. L'enquesta constata que els aparcaments exprés funcionen i dóna peu a replantejar un sistema de rotació en una part de l'aparcament de l'església durant els horaris comercials.
3. Els mateixos enquestats admeten que hi ha poca oferta, alguns d'ells, que els preus són cars i que Tiana s'ha convertit en un poble dormitori.
4. Hi ha una indefinició sobre la necessitat de tenir alguna via central tallada al trànsit fruit del desconeixement i la manca d'informació. La mostra evidencia una manca de comunicació amb els principals implicats en el projecte "*Retrobem-nos*" alhora d'explicar-los la direcció que ha agafat el pla i l'estat en el que es troba actualment el projecte.
5. L'enquesta constata clares mancances de comunicació. Els comerciants no troben la informació que necessiten de l'administració i la web municipal no cobreix les seves necessitats.
6. Cal un Pla de formació per a comerciants i empresaris. Que els ajudi a cobrir les necessitats dels consumidors i també els ajudi a reorientar el seu negoci. La presència dels comerciants en les xarxes socials fa necessari també formar-los en aquest àmbit perquè en puguin treure més rendiment i puguin engegar iniciatives conjuntes com un mercat virtual que doni servei a través d'una web a aquells tianencs que es mouen menys pel centre i tenen uns horaris més complicats.

7. Els enquestats creuen necessari un espai físic al centre del poble per promocionar els comerços i els productes locals.
8. El mercat setmanal és un motor de vida al poble al qual se li pot treure molt més rendiment. Cal promocionar-lo entre el comerç local i dotar-lo amb noves parades de productes inexistents a Tiana per enfortir els dimarts com a dia fort per quedar-se a comprar al poble.
9. Cal la contractació d'un tècnic de promoció econòmica que dissenyi un pla de dinamització del comerç i ajudi els comerciants i empresaris a adaptar i renovar els seus negocis. Econòmicament Tiana no pot assumir un tècnic de promoció econòmica a jornada completa, però sí a temps parcial i en col·laboració amb l'Ajuntament de Montgat i altres municipis veïns.
10. Tiana té diversos temes pendents que ajudarien a dinamitzar el comerç local, entre ells la promoció del turisme en el sentit de donar força al producte local com la vinya i els atractius històrics i culturals.

El programa electoral de Junts per Tiana diu:

Volem un poble per treballar-hi, comprar i fer-hi activitats.

Donar vida al comerç

El centre comercial de Tiana està immers en una greu crisi. En els últims mesos han tancat 9 comerços. N'hi ha 2 més en traspàs. Cal un pla integral ambiciós, eficaç i imaginatiu per refer l'activitat comercial.



Promocionar i fidelitzar

Engegarem una campanya per promocionar el comerç dins el projecte M'agrada Tiana. Treballarem per impulsar campanyes de fidelització, conjuntament amb els comerciants. Promourem descomptes a la programació cultural o al Tast Tiana.

Com guanyar clients

- Augmentarem l'activitat cultural al centre del poble els dissabtes al migdia i alguns vespres entre setmana per dinamitzar el comerç.
- Hem d'aprofitar les botigues i supermercats amb una activitat consolidada perquè actuïn com a reclam per al conjunt de l'eix comercial.
- Si creem llocs de treball al centre del poble (tal com hem projectat al punt "Un poble actiu") augmentarà el volum de compradors potencials.
- Afavorirem la creació de noves ofertes comercials fora del centre.
- Revisarem la política de compres de l'Ajuntament i donarem prioritat en l'abastament municipal als comerços, serveis i productors locals.

Una oferta comercial variada

Prioritzarem els locals de propietat municipal que quedin buits al passatge Moragas per garantir, en la mesura del possible, que a Tiana hi hagi de tot; per exemple, una merceria o una ferreteria.

Tallers de cuina, un reclam

Destinarem un espai del centre a la promoció econòmica, amb una cuina per fer-hi tallers setmanals oberts al poble per promocionar el comerç local, l'alimentació saludable, el producte quilòmetre zero i el tast de vins i caves.

Ens agrada

[L'Espai Cuina'm](#) gestionat per la tianenca Àgata Albero en diversos mercats municipals de Barcelona.

Compres per internet

Establirem un programa específic perquè els comerços i productors que ho vulguin puguin vendre per internet dins la xarxa M'agrada Tiana.

Restaurants de primera

Ens projectarem a fora com una vila amb uns restaurants excel·lents i un vi de la DO d'Alella de primera qualitat. Crearem itineraris i caminades turístiques pel poble amb la restauració com a reclam.

El Tast Tiana, un gran aparador

El Tast Tiana encara té potencial per créixer, de manera intel·ligent i ordenada. Cal implicar-hi altres agents econòmics del poble, com el comerç. Treballarem per fer del Tast Tiana un espai innovador continuat.

Tiana, març del 2016

Un poble més viu