



**Diputació
Barcelona**

#DibaOberta

Ajuntament  del Masnou



Pla Estratègic de Comerç del Masnou

(Cofinançat Diputació i Ajuntament)

Consell de Promoció Econòmica

25/07/2018



Informe elaborat per:





INDEX

1.- Introducció

2.- Posicionament competitiu del comerç al Masnou

3.- Nou Masnou i efectes sobre el teixit comercial

4.- Línies estratègiques i actuacions



INDEX

1.- Introducció

1.1.- Objectiu de l'estudi

1.2.- Metodologia

1.3.- Fitxa tècnica treball de camp

2.- Posicionament competitiu del comerç al Masnou

3.- Nou Masnou i efectes sobre el teixit comercial

4.- Línies estratègiques i actuacions

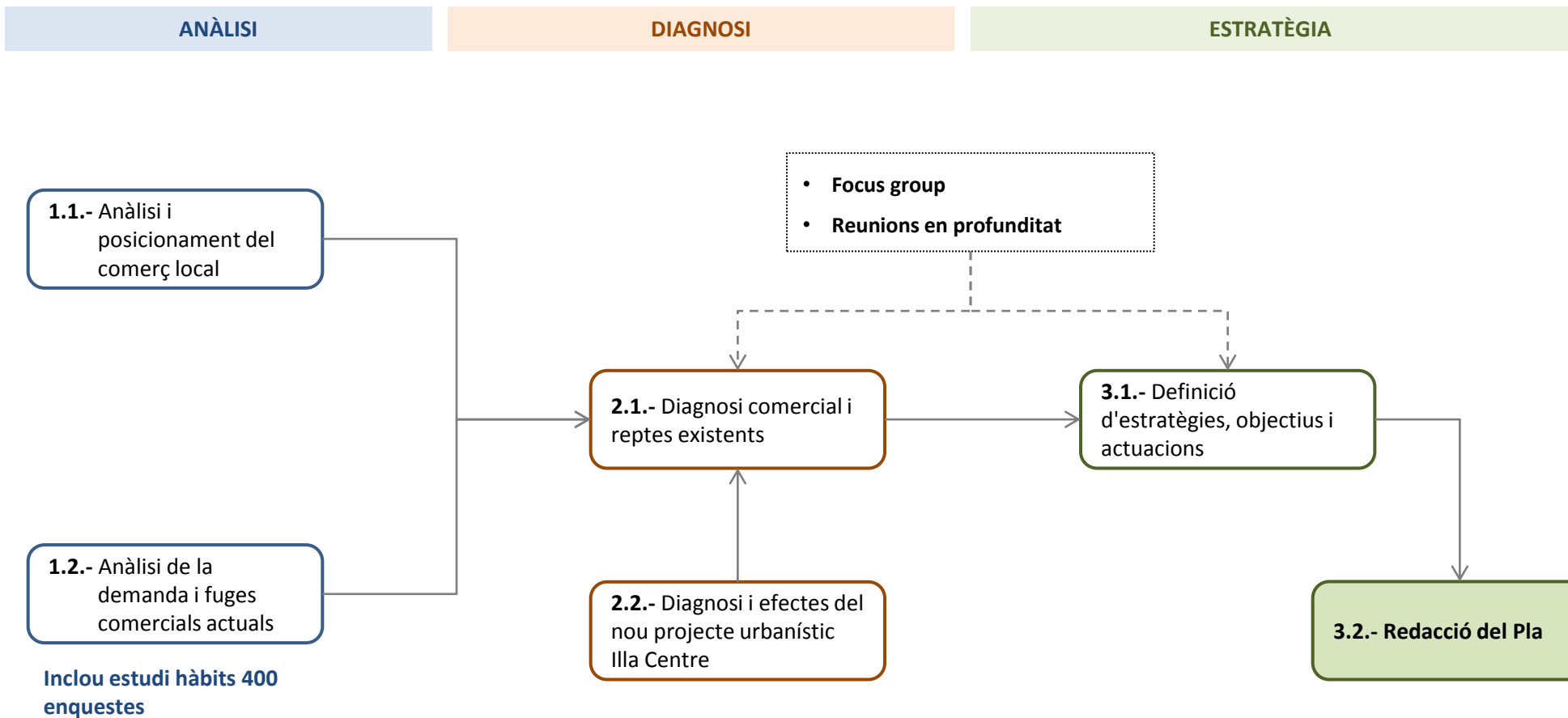
1.1.- Objectiu de l'estudi

L'objectiu del projecte és elaborar un estudi del model comercial del Masnou i un Pla Estratègic de Comerç del Masnou, que permeti:

- Definir el model comercial del Masnou i els seus objectius estratègics en els propers anys
- Avaluar i incorporar les oportunitats que es deriven de la nova actuació urbanística al centre del municipi (projecte Illa Centre)
- Millorar les capacitats competitives i la sostenibilitat del comerç local en el seu procés d'adaptació a les necessitats dels consumidors



1.2.- Metodologia



1.3.- Investigació de Mercats > Fitxa tècnica*

400 Enquestes telefòniques

(data 20-27 de novembre)

- Majors de 18 anys
- Preferiblement el responsable de la compra, però no obligatòriament en el cas dels joves
- Quotes per edat

Trams edat	Distribució % de la població per trams	Distribució enquestes per quotes
de 18 a 29 anys	13%	50
de 30 a 44 anys	30%	120
de 45 a 64 anys	35%	140
més de 65 anys	22%	90

- Duració 15'
- Telefòniques (CATI)
- Mostra territorial:

Municipi	Població	Número enquestes
El Masnou	23.119	300
Teià	6.250	50
Alella	9.632	50

- Marge d'error del 4,9%, per a un interval de confiança del 95,5 i el supòsit de màxima indeterminació $p=q=0,5$.



INDEX

1.- Introducció

2.- Posicionament competitiu del comerç al Masnou

2.1.- Estructura comercial

2.2.- Hàbits de compra i segmentació dels compradors

2.3.- Valoració del comerç

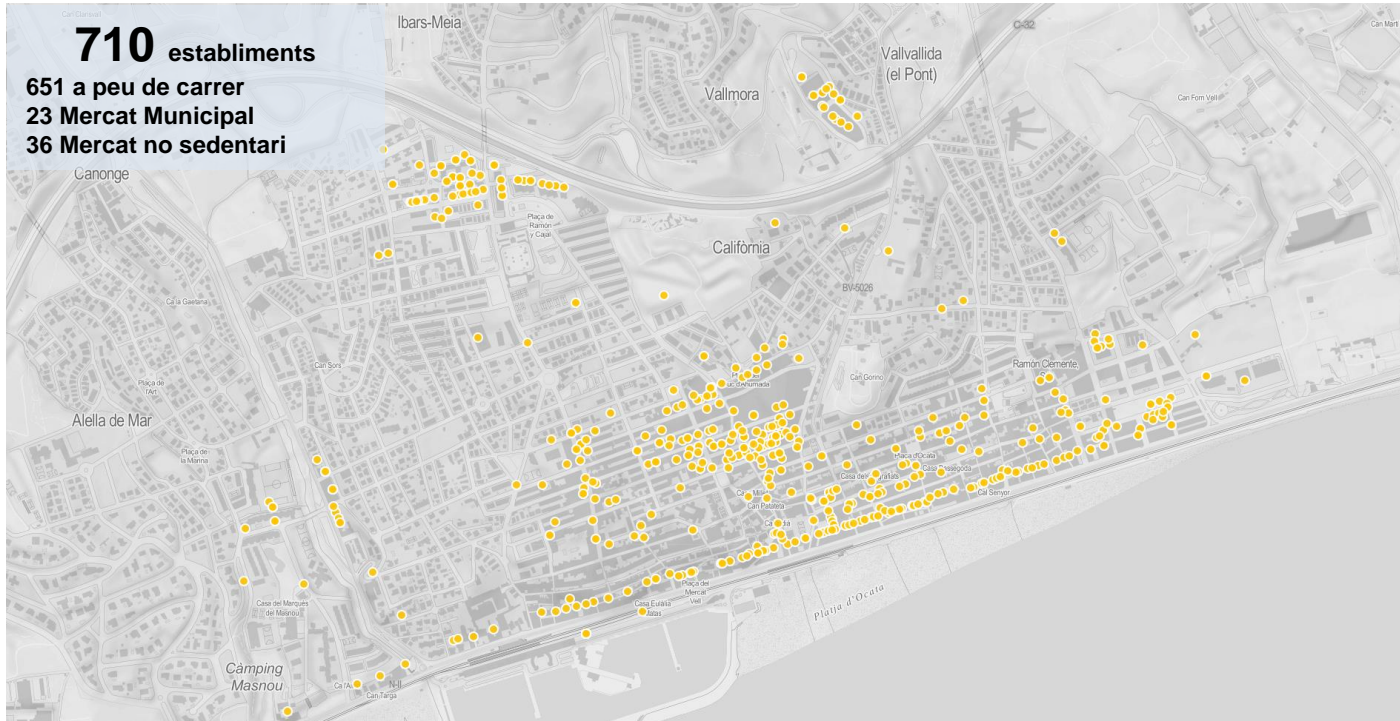
2.4.- Retenció/fugues i atracció comercial

2.5.- Reptes del comerç al Masnou

3.- Nou Masnou i efectes sobre el teixit comercial

4.- Línies estratègiques i actuacions

2.1.- Estructura comercial > Característiques del comerç del Masnou



- L'estructura comercial del Masnou la formen 710 establiments.
- La presència de oferta quotidiana (16%) i restauració (14%) segueix el mix comercial habitual en aquest tipus de municipi.
- No succeeix igual amb la oferta de comerç no quotidià, bastant per sota respecte altres municipis. Per exemple, a Premià de Mar el comerç no quotidià representa el 40% de la oferta.
- Per contra, el capítol de serveis té molta més presència respecte el que s'observa en altres municipis equivalents.

Comerç Quotidià
(Alimentari + Drogueria i perfumeria)

116
Establiments
(16% del total)

Comerç NO Quotidià

206
Establiments
(29% del total)

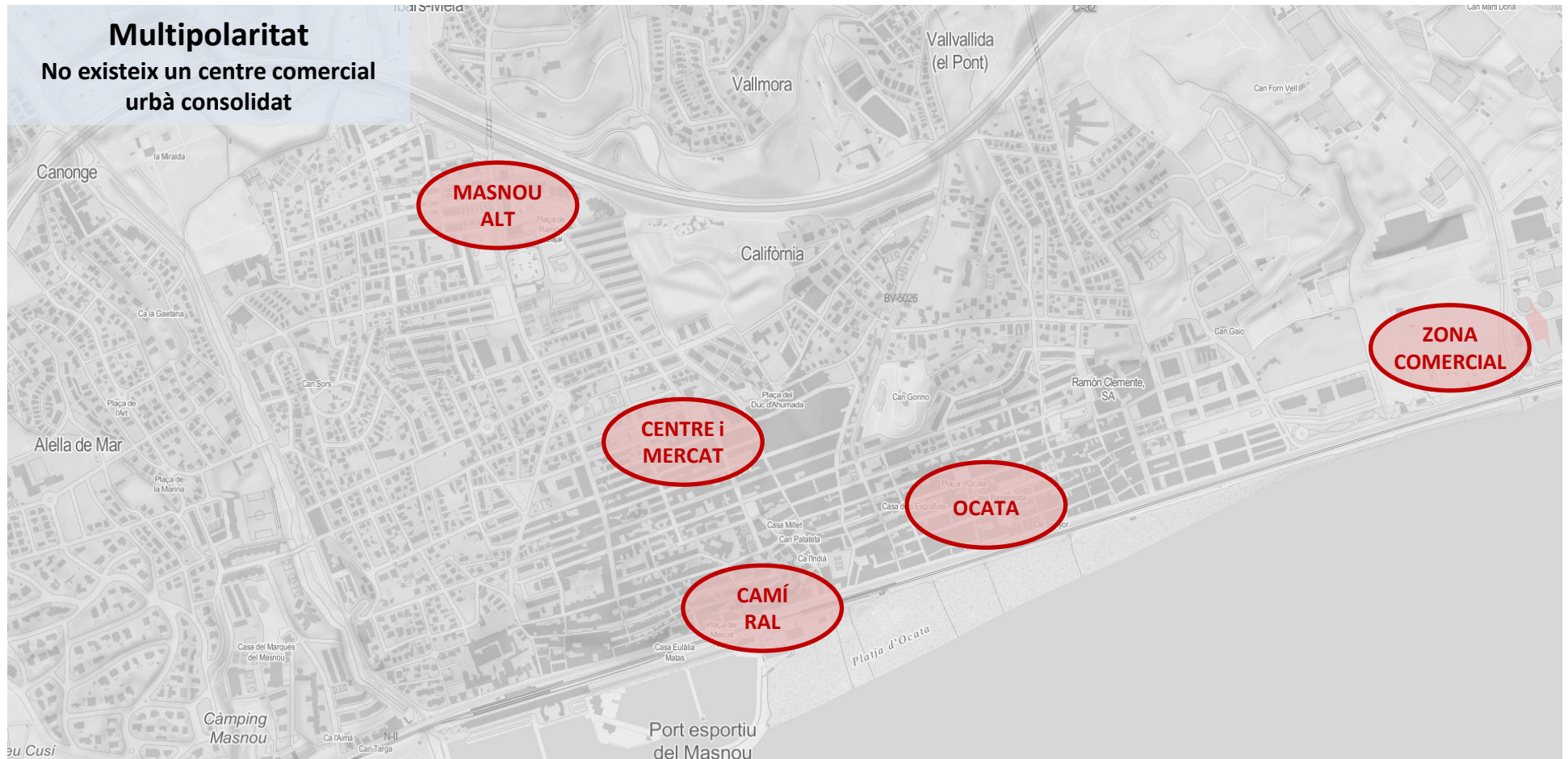
Restauració i hostaleria

97
Establiments
(14% del total)

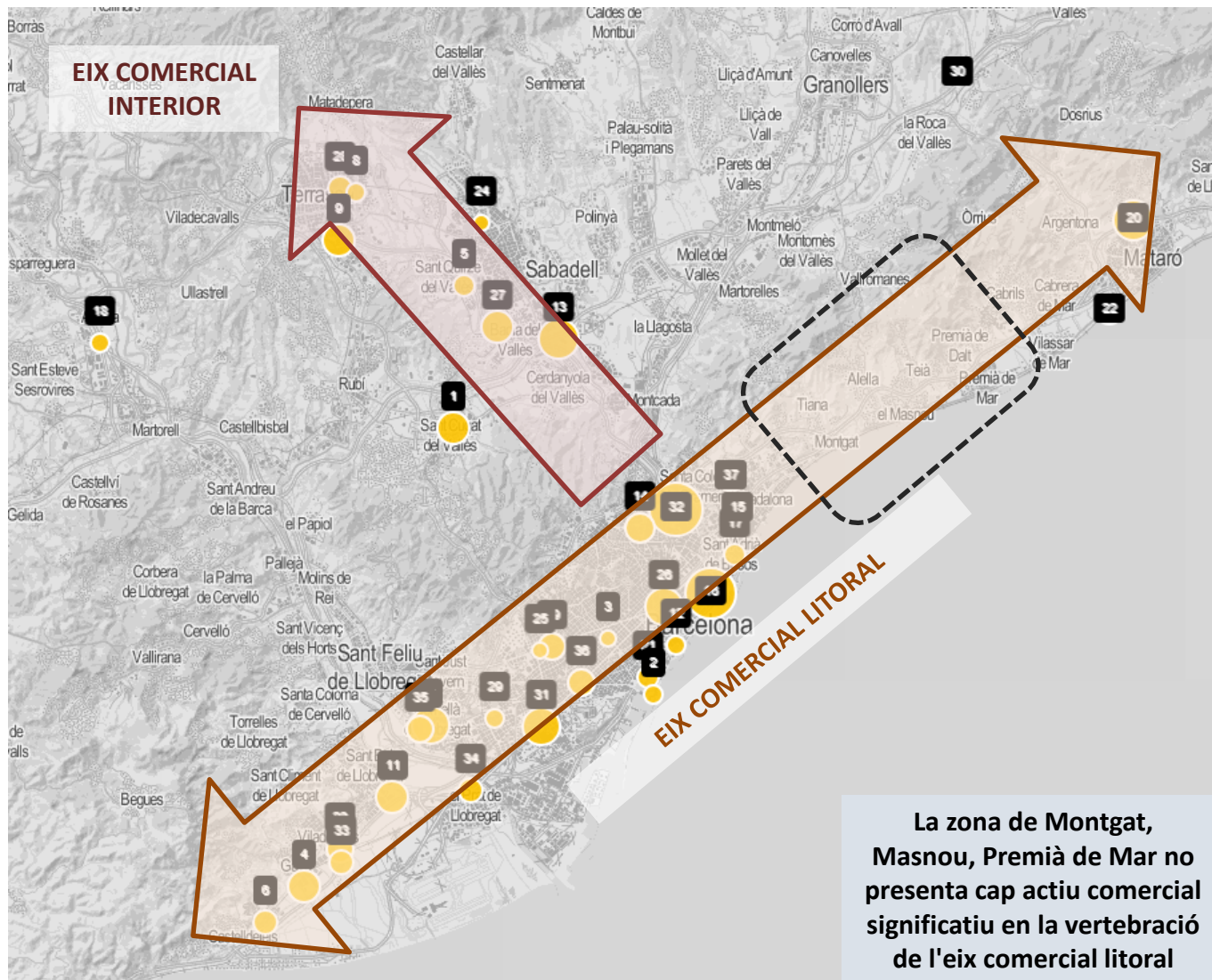
Serveis

291
Establiments
(41% del total)

2.1.- Estructura comercial > Característiques del comerç del Masnou

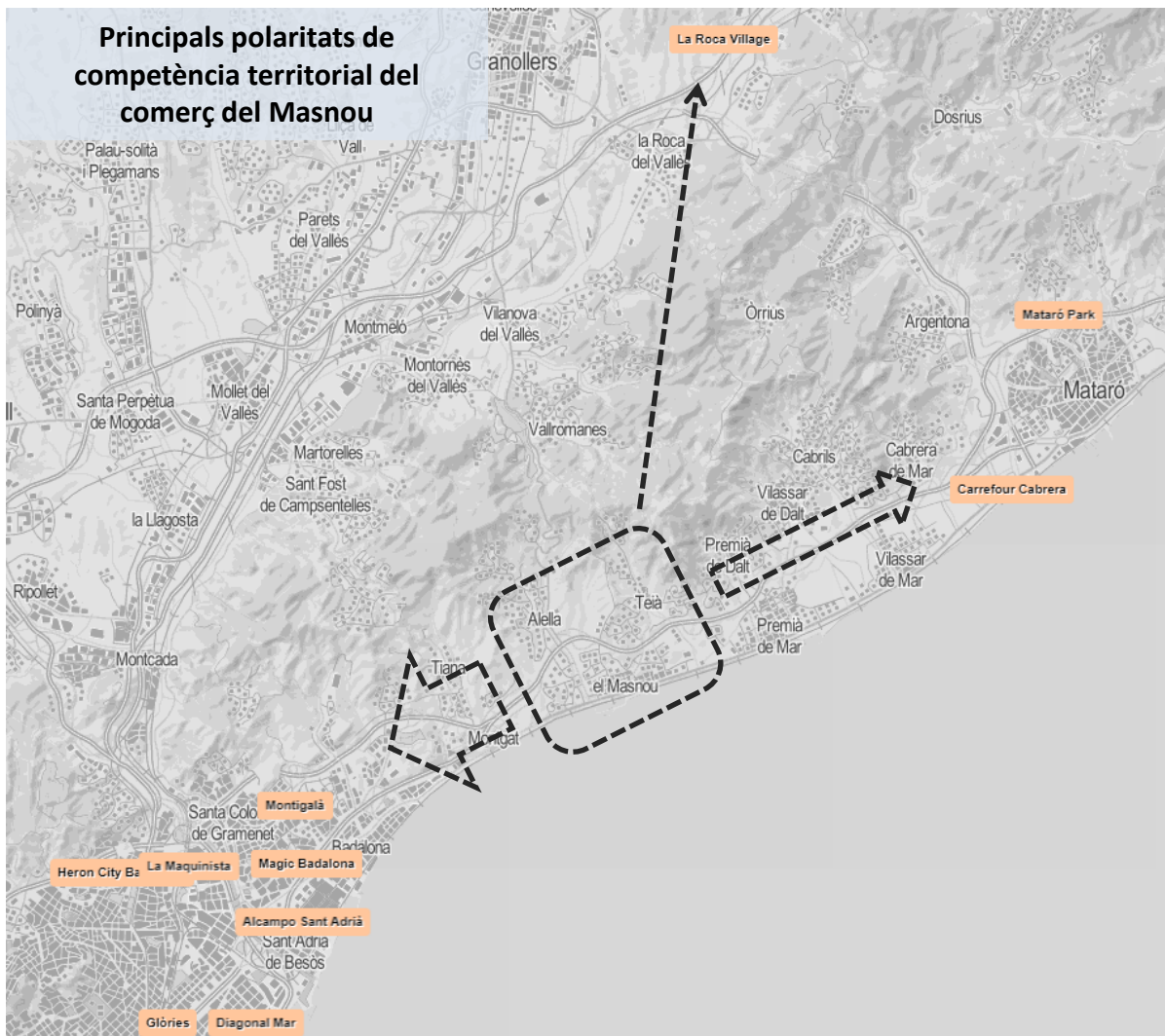


2.1.- Estructura comercial > Altes polaritats competitives a l'entorn



- 1 Sant Cugat CC
- 2 El Triangle
- 3 Bulevard Rosa
- 4 Barnasud
- 5 Alcampo Sant Quirze
- 6 L'Anec Blau
- 7 Splau
- 8 Eroski Terrassa
- 9 Parc Vallès Terrassa
- 10 Carrefour Manresa
- 11 Alcampo Sant Boi
- 12 El Centre de la Vila
- 13 Baricentro
- 14 Heron City Barcelona
- 15 Magic Badalona
- 16 Diagonal Mar
- 17 Alcampo Sant Adrià
- 18 Montserrat Centre Abrera
- 19 L'Illa Diagonal
- 20 Mataró Park
- 21 Maremagnum
- 22 Carrefour Cabrera
- 23 Vilamarina
- 24 Paddock-Bulevard
- 25 Pedralbes Centre
- 26 Glòries
- 27 Via Sabadell
- 28 Carrefour Terrassa
- 29 La farga
- 30 La Roca Village
- 31 Gran Via 2
- 32 La Maquinista
- 33 Outlet Viladecans Neinver
- 34 Carrefour prat
- 35 Llobregat Centre
- 36 Arenas
- 37 Montigalà

2.1.- Estructura comercial > Altes polaritats competitives a l'entorn



Principals pols i destinacions comercials de l'entorn				
Nom	SBA (m ²)	Nombre de Comerços	Aparcaments	Motiu competidor
Carrefour Cabrera	33.455	28	1.773	Proximitat
Magic Badalona	43.756	96	1.246	Proximitat
Mataró Park	62.000	156	3.900	Proximitat
Montigalà	35.545	61	2.618	Proximitat
Diagonal Mar	87.085	190	5.000	Dimensió
La Maquinista	94.900	216	5.100	Dimensió
La Roca Village	24.000	110	2.088	Singularitat

2.2.- Hàbits de compra i segmentació dels compradors*



ON COMPRA?

1.- Botiga especialitzada

2.- Supermercat

3.- Mercat Municipal

PER QUÈ?

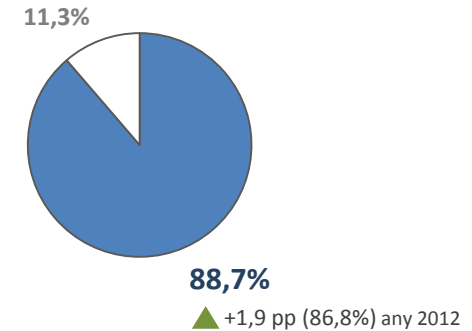
- Proximitat
- Qualitat

QUÈ NECESSITA?

- Millors preus
- Més varietat de comerços i productes

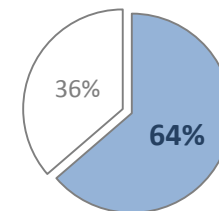
% de compradors habituals al Masnou

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017



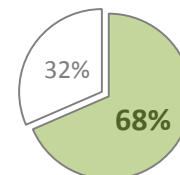
% DESPESA que es fa al Masnou d'aquest producte

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017

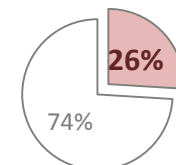


Detall segons lloc de compra habitual

Compradors habituals del Masnou



Compradors NO habituals del Masnou



2.2.- Hàbits de compra i segmentació dels compradors*



ON COMPRA?

1.- Supermercat

2.- Botiga especialitzada

PER QUÈ?

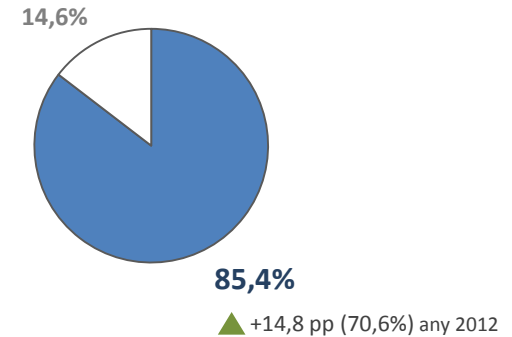
- Proximitat
- Qualitat

QUÈ NECESSITA?

- Millors preus
- Més varietat de comerços i productes

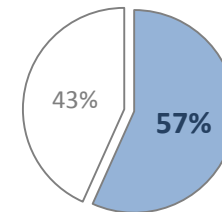
% de compradors habituals al Masnou

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017



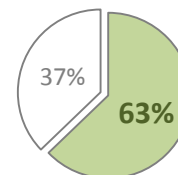
% DESPESA que es fa al Masnou d'aquest producte

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017

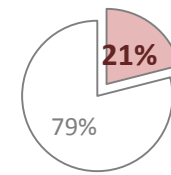


Detall segons lloc de compra habitual

Compradors habituals del Masnou



Compradors NO habituals del Masnou



2.2.- Hàbits de compra i segmentació dels compradors*



ON COMPRA?

1.- Supermercat

2.- Botiga especialitzada

PER QUÈ?

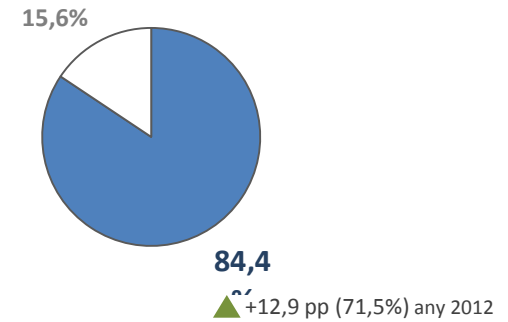
- Proximitat
- Preu

QUÈ NECESSITA?

- Millors preus
- Més varietat de comerços i productes

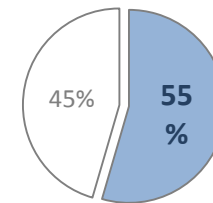
% de compradors habituals al Masnou

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017



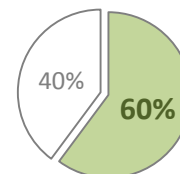
% DESPESA que es fa al Masnou d'aquest producte

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017

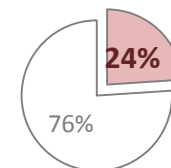


Detall segons lloc de compra habitual

Compradors habituals del Masnou



Compradors NO habituals del Masnou



2.2.- Hàbits de compra i segmentació dels compradors*



ON COMPRA?

1.- Centre comercial

2.- Botiga especialitzada

PER QUÈ?

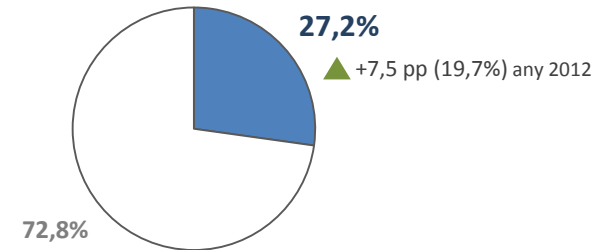
- Qualitat
- Tenen de tot
- Preu

QUÈ NECESSITA?

- Més varietat de comerços i productes

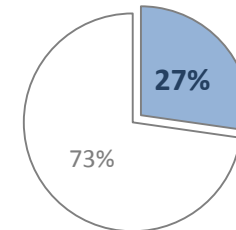
% de compradors habituals al Masnou

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017



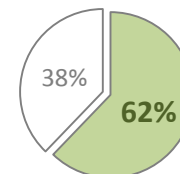
% DESPESA que es fa al Masnou d'aquest producte

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017

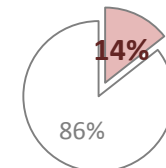


Detall segons lloc de compra habitual

Compradors habituals del Masnou



Compradors NO habituals del Masnou



2.2.- Hàbits de compra i segmentació dels compradors*



ON COMPRA?

1.- Centre comercial

2.- Botiga especialitzada

PER QUÈ?

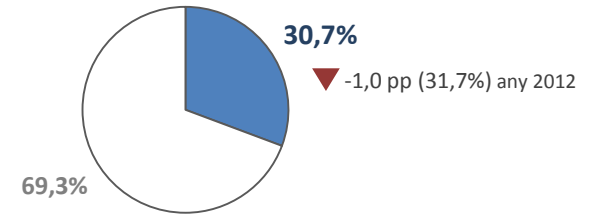
- Qualitat
- Tenen de tot
- Preu

QUÈ NECESSITA?

- Més varietat de comerços i productes

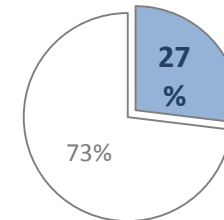
% de compradors habituals al Masnou

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017



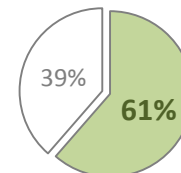
% DESPESA que es fa al Masnou d'aquest producte

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017

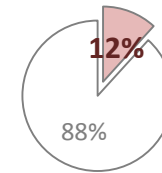


Detall segons lloc de compra habitual

Compradors habituals del Masnou



Compradors NO habituals del Masnou



2.2.- Hàbits de compra i segmentació dels compradors*



ON COMPRA?

1.- Centre comercial

2.- Botiga especialitzada

PER QUÈ?

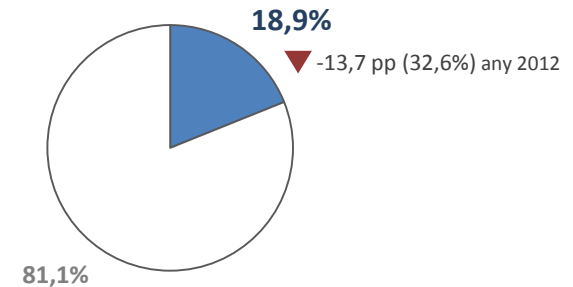
- Tenen de tot
- Preu
- Qualitat

QUÈ NECESSITA?

- Més varietat de comerços i productes

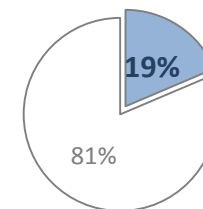
% de compradors habituals al Masnou

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017



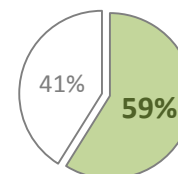
% DESPESA que es fa al Masnou d'aquest producte

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017

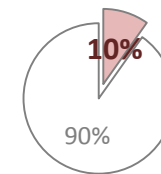


Detall segons lloc de compra habitual

Compradors habituals del Masnou



Compradors NO habituals del Masnou



2.2.- Hàbits de compra i segmentació dels compradors*



PER QUÈ?

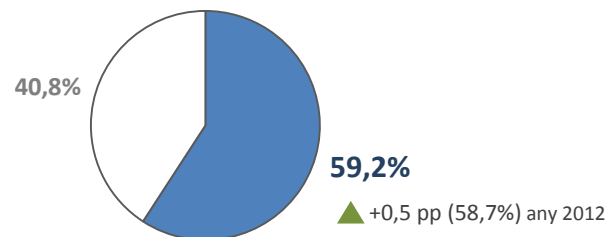
- Qualitat
- Preu
- Proximitat

QUÈ NECESSITA?

- Més varietat
- Millors preus

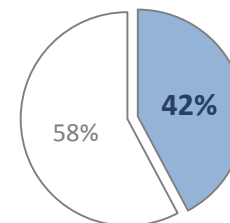
% de compradors habituals al Masnou

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017



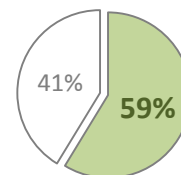
% DESPESA que es fa al Masnou d'aquest producte

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017

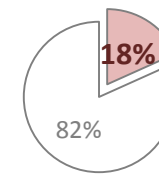


Detall segons lloc de compra habitual

Compradors habituals del Masnou



Compradors NO habituals del Masnou



2.2.- Hàbits de compra i segmentació dels compradors*



PER QUÈ?

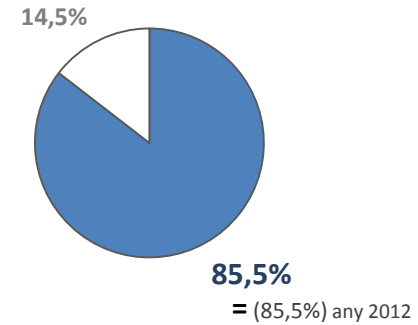
- Proximitat
- Qualitat
- Preu

QUÈ NECESSITA?

- Més varietat
- Millors preus

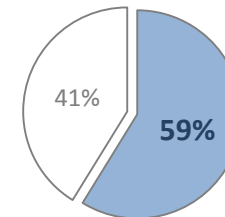
% de compradors habituals al Masnou

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017



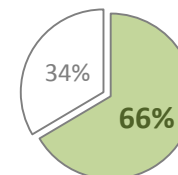
% DESPESA que es fa al Masnou d'aquest producte

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017

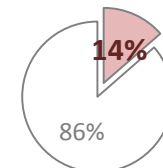


Detall segons lloc de compra habitual

Compradors habituals del Masnou



Compradors NO habituals del Masnou



2.2.- Hàbits de compra i segmentació dels compradors*



PER QUÈ?

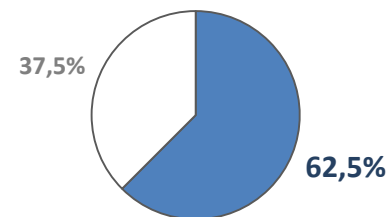
- Proximitat
- Qualitat
- Preu

QUÈ NECESSITA?

- Més varietat
- Millors preus

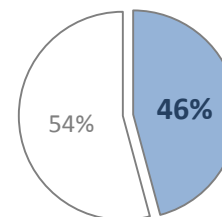
% de compradors habituals al Masnou

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017



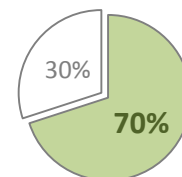
% DESPESA que es fa al Masnou d'aquest producte

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017

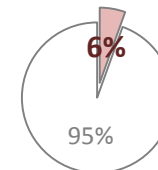


Detall segons lloc de compra habitual

Compradors habituals del Masnou



Compradors NO habituals del Masnou



* Veure Annex al document per a consultar l'estudi complet d'Hàbits de compra

2.2.- Hàbits de compra i segmentació dels compradors

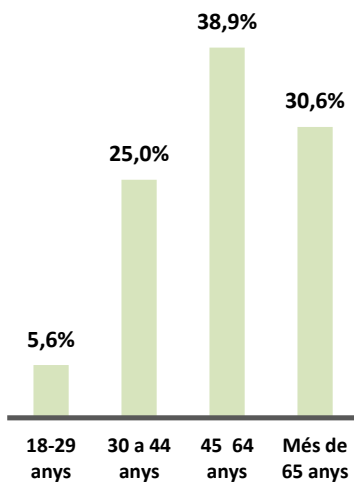
Segmentació dels residents en funció de la seva compra al Masnou

MASNOU LOVER

Definició:
En **7** dels 9 productes/serveis compra de forma habitual al Masnou

12% dels residents

Perfil d'edat

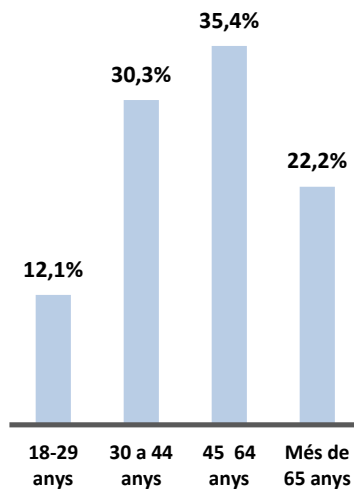


MASNOU PRACTIC

Definició:
En **5** dels 9 productes/serveis compra de forma habitual al Masnou

33% dels residents

Perfil d'edat

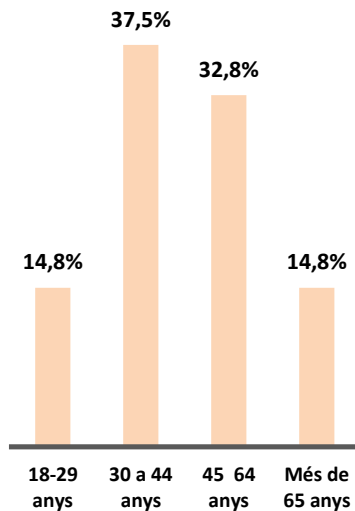


MASNOU POTSER

Definició:
En **2** dels 9 productes/serveis compra de forma habitual al Masnou

43% dels residents

Perfil d'edat

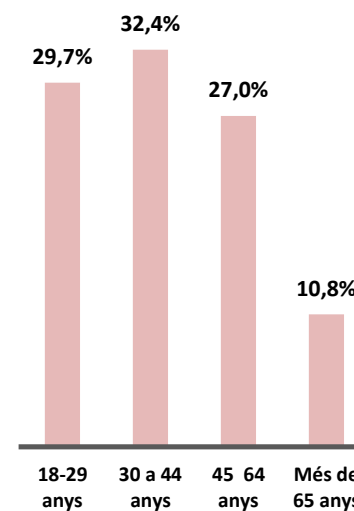


MAI AL MASNOU

Definició:
En **menys de 2** dels 9 productes/serveis compra de forma habitual al Masnou

12% dels residents

Perfil d'edat



2.2.- Hàbits de compra i segmentació dels compradors

% de clients habituals al MASNOU segons tipus de producte i segmentació				
Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017				
	MASNOU LOVER	MASNOU PRACTIC	MASNOU POTSER	MAI AL MASNOU
Productes frescos	100%	100%	93%	15%
Altres productes alimentaris	100%	99%	88%	4%
Productes de neteja, drogueria i perfumeria	100%	98%	85%	4%
Vestir i calçat	89%	33%	9%	0%
Equipament de la llar	88%	36%	4%	0%
Electrodomèstics i informàtica	75%	18%	1%	0%
Restaurants	94%	88%	35%	7%
Serveis personals (peruqueria, tintoreria, etc.)	100%	99%	82%	28%
Serveis d'oci i educació (acadèmies, tallers, etc.)	100%	89%	20%	0%

- Ho fa tot al Masnou, compra, serveis, oci, etc.

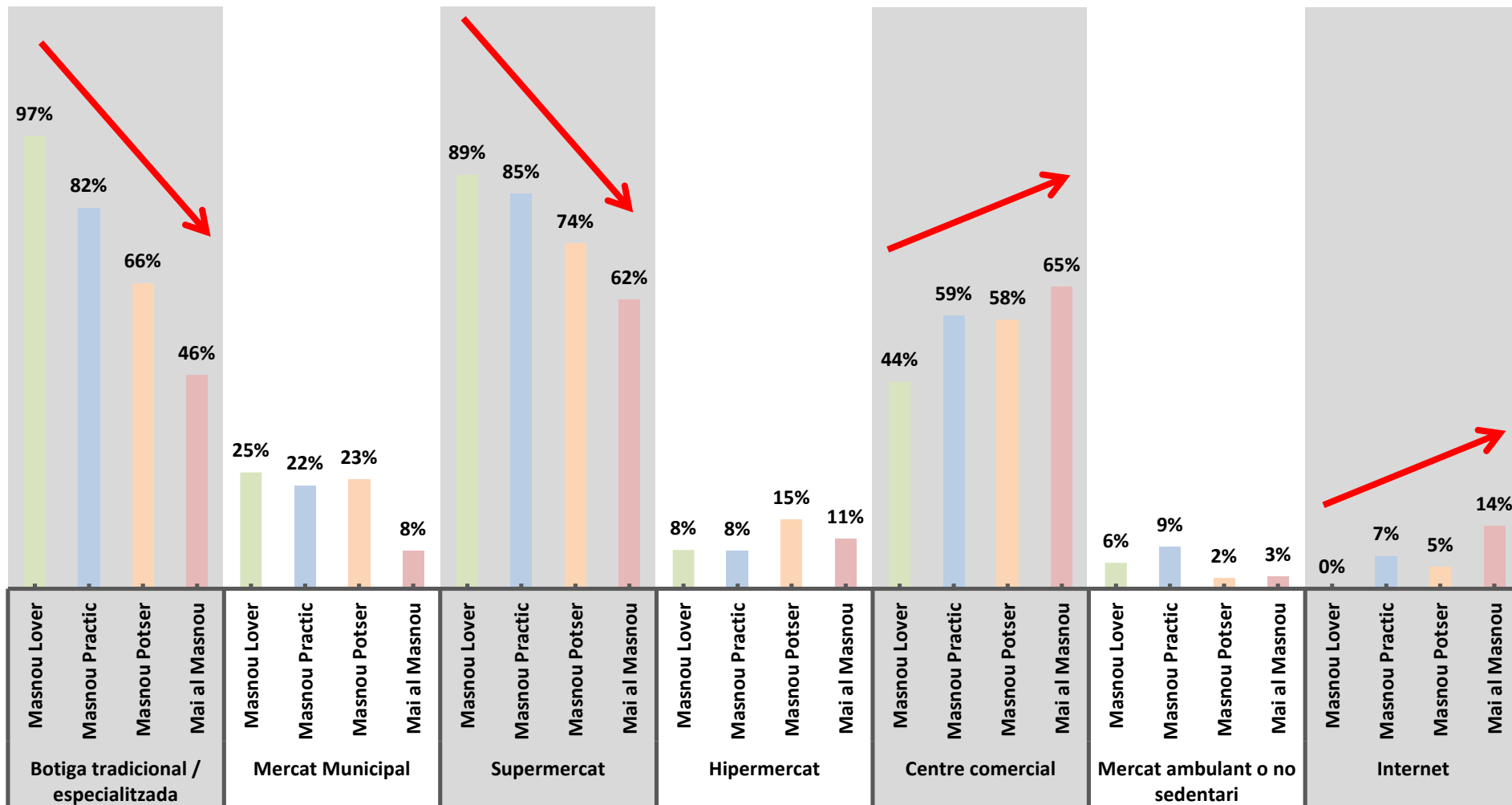
- Compra el quotidià al Masnou
- Les vivències (restauració, serveis, etc.) són habitualment al Masnou
- Però la compra de no quotidià es fa en altres indrets

- Va al Masnou per a fer la compra de quotidià i els serveis a la persona de proximitat (tintoreria, etc.)
- Però la compra de no quotidià es fa en altres indrets
- L'oci i la restauració també es fan en altres indrets.

- Masnou és completament desconegut
- Excepte per la compra ocasional de producte fresc i els serveis de proximitat (tintoreria)

2.2.- Hàbits de compra i segmentació dels compradors

Tendències de compra de cada segment de compradors segons format de compra

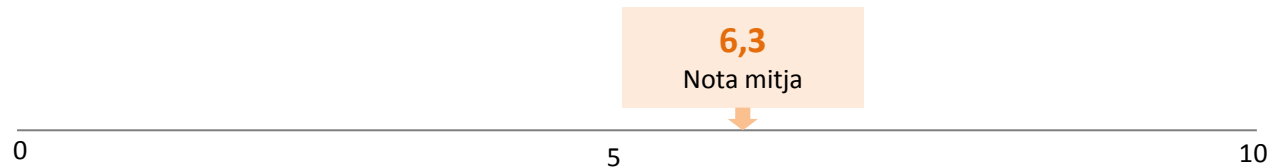


2.3.- Valoració del comerç > Valoració global de la oferta

Valoració dels residents - Nota mitjana del comerç del Masnou

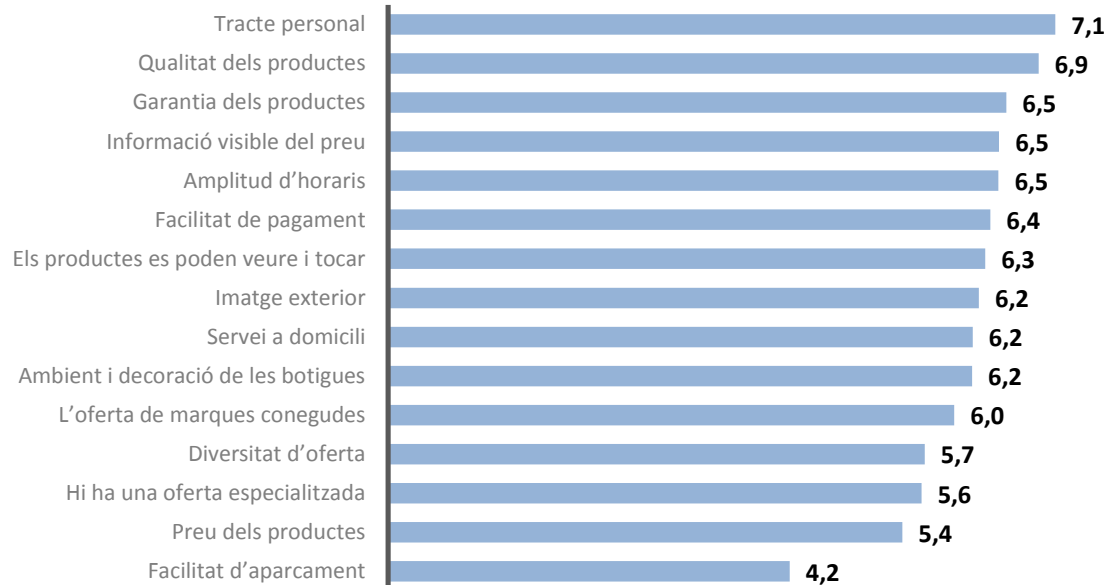
Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017

Només el **21%** dels residents del Masnou valoren l'oferta amb una nota superior al 7



Valoració dels residents sobre diferents aspectes del comerç del Masnou

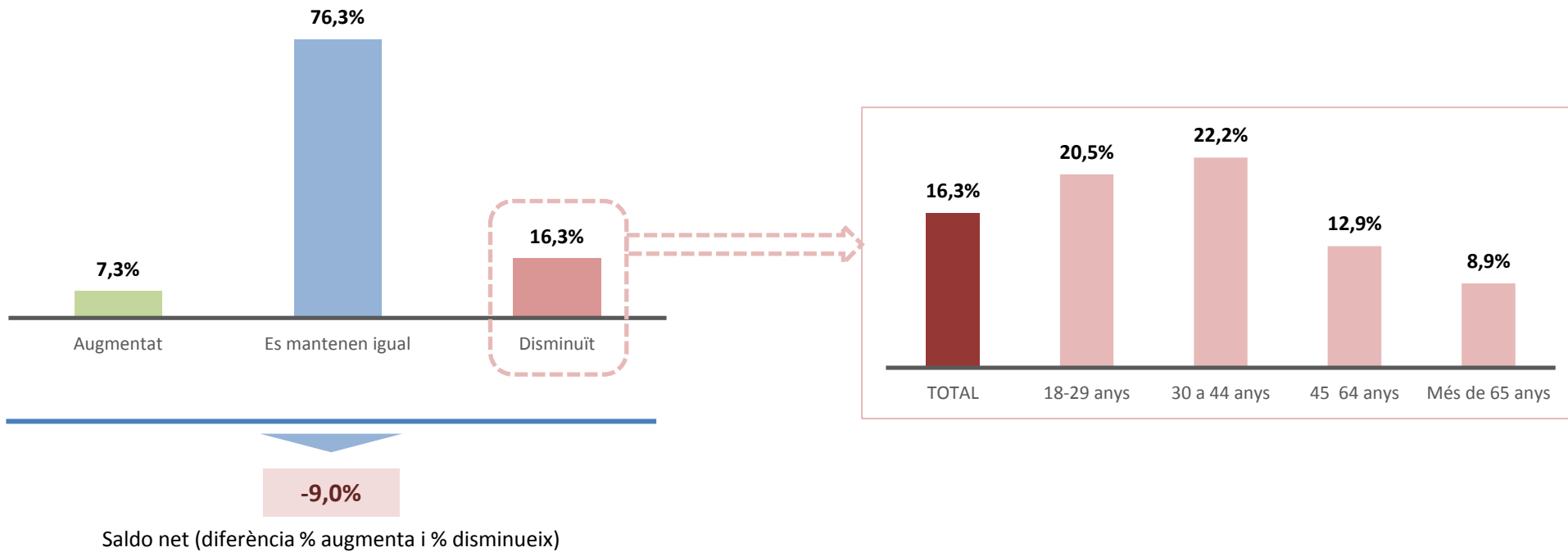
Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017



2.3.- Valoració del comerç > Evolució de les visites al comerç del Masnou

En els darrers anys, les compres que fa al Masnou...

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017



2.3.- Valoració del comerç

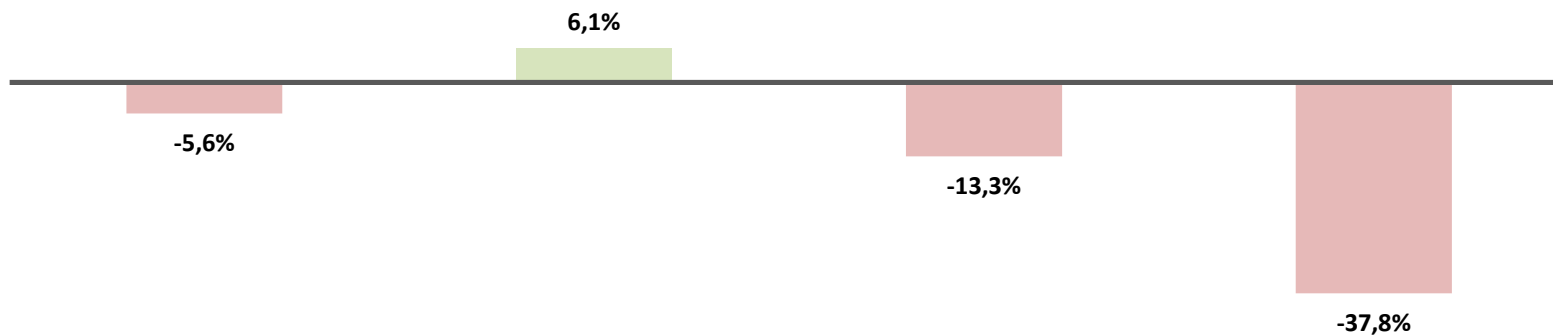
Detall de la valoració del comerç segons segments de compradors



Valoració dels residents
 - Nota mitjana del comerç del Masnou
 Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017



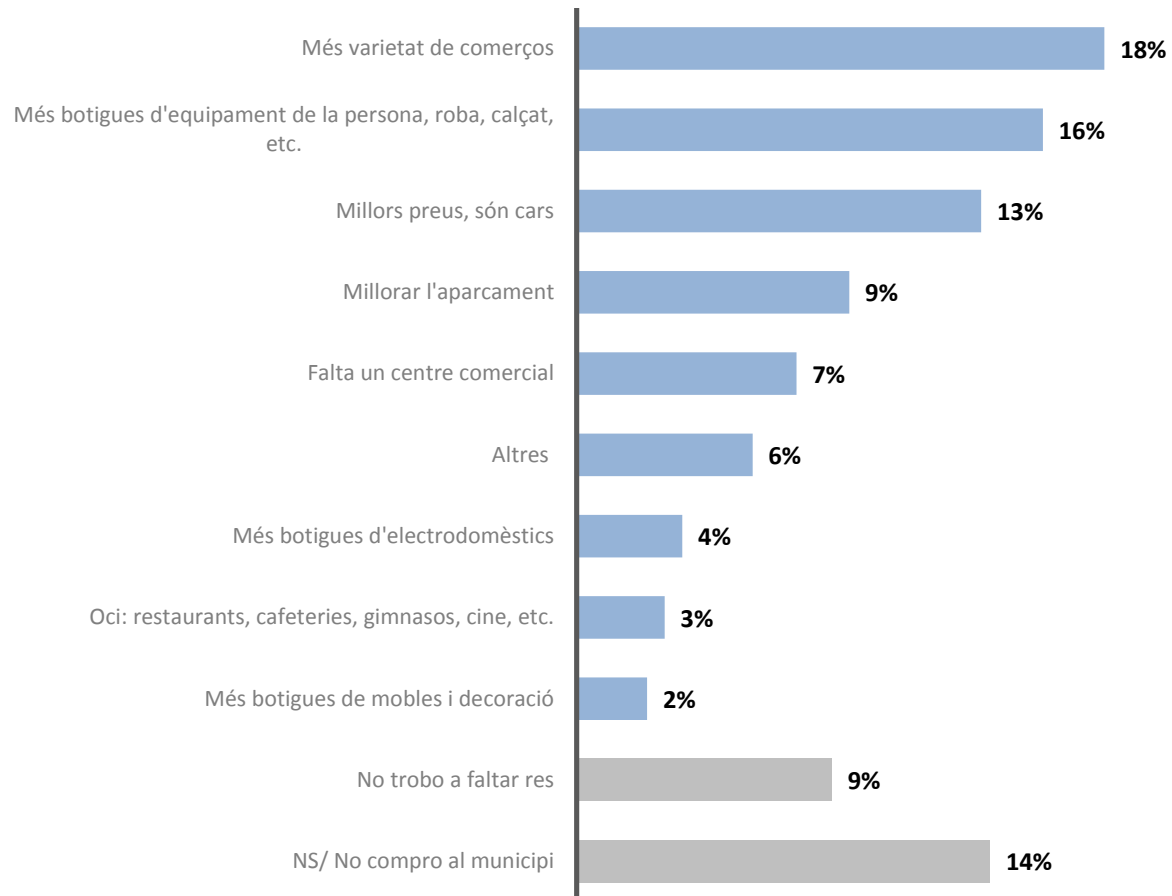
Saldo Net de l'Evolució de les compres al Masnou
 --
 Diferència % compradors que han comprat més i el % que menys en els darrers 3 anys
 Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017



2.3.- Valoració del comerç > Principals carències

Valoració dels residents – Principals carències del comerç del Masnou

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017

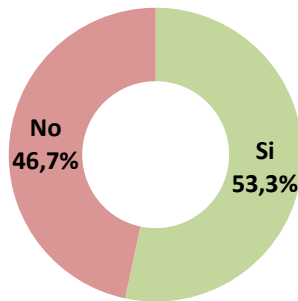


2.3.- Valoració del comerç > Valoració dels Mercats

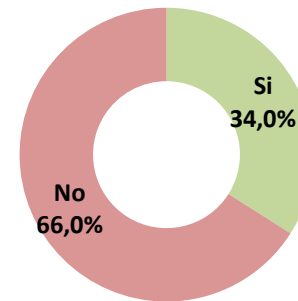
Residents que compren als Mercats

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017

% clients del Mercat Municipal

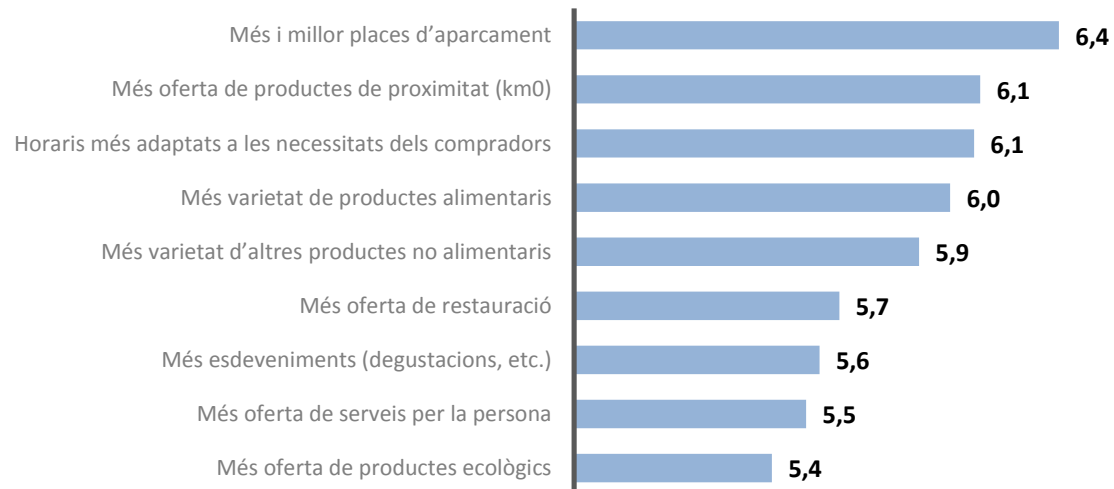


% clients del Mercat no Sedentari



Valoració dels residents – Principals necessitats de millora dels Mercats del Masnou

Font: Estudi d'hàbits de compra a 300 residents, 2017



2.4.- Retenció i atracció comercial > Retenció de la despesa dels residents



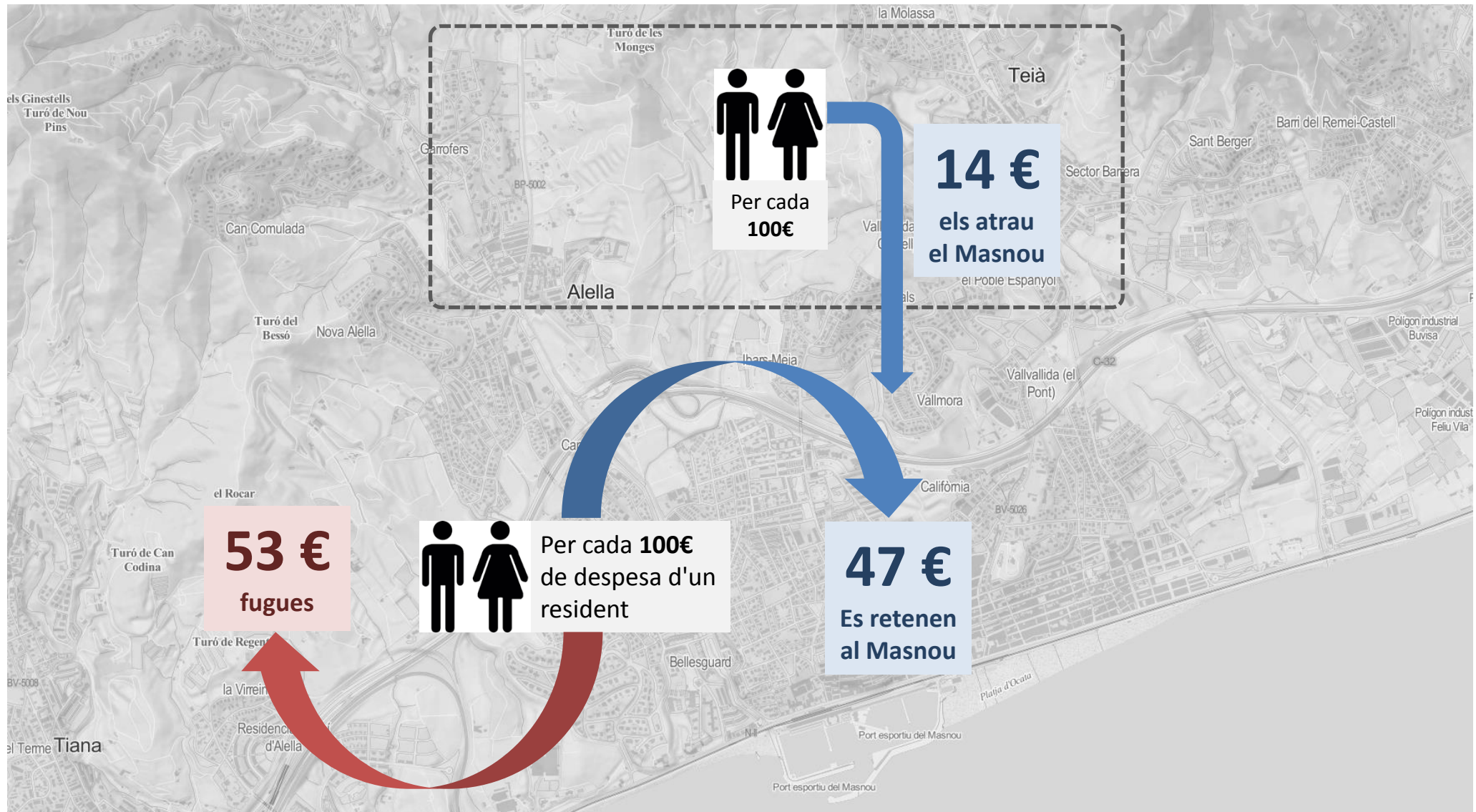
	Residents del Masnou que son compradors habituals al MASNOU	Despesa promig que fa al MASNOU el resident	Despesa promig al Masnou dels residents que son compradors habituals al MASNOU	Despesa promig al Masnou dels residents que son compradors FORA del MASNOU
Productes frescos	89%	64%	68%	26%
Altres productes alimentaris	85%	57%	63%	21%
Productes de neteja, drogueria i perfumeria	84%	55%	60%	24%
Vestir i calçat	27%	27%	62%	14%
Equipament de la llar	31%	27%	61%	12%
Electrodomèstics i informàtica	19%	19%	59%	10%
Restaurants	59%	42%	59%	18%
Serveis personals (perruqueria, tintoreria, etc.)	86%	59%	66%	14%
Serveis d'oci i educació (acadèmies, tallers, etc.)	63%	46%	70%	6%

2.4.- Retenció i atracció comercial > Atracció de la despesa dels residents de l'àrea primària (Alella i Teià)



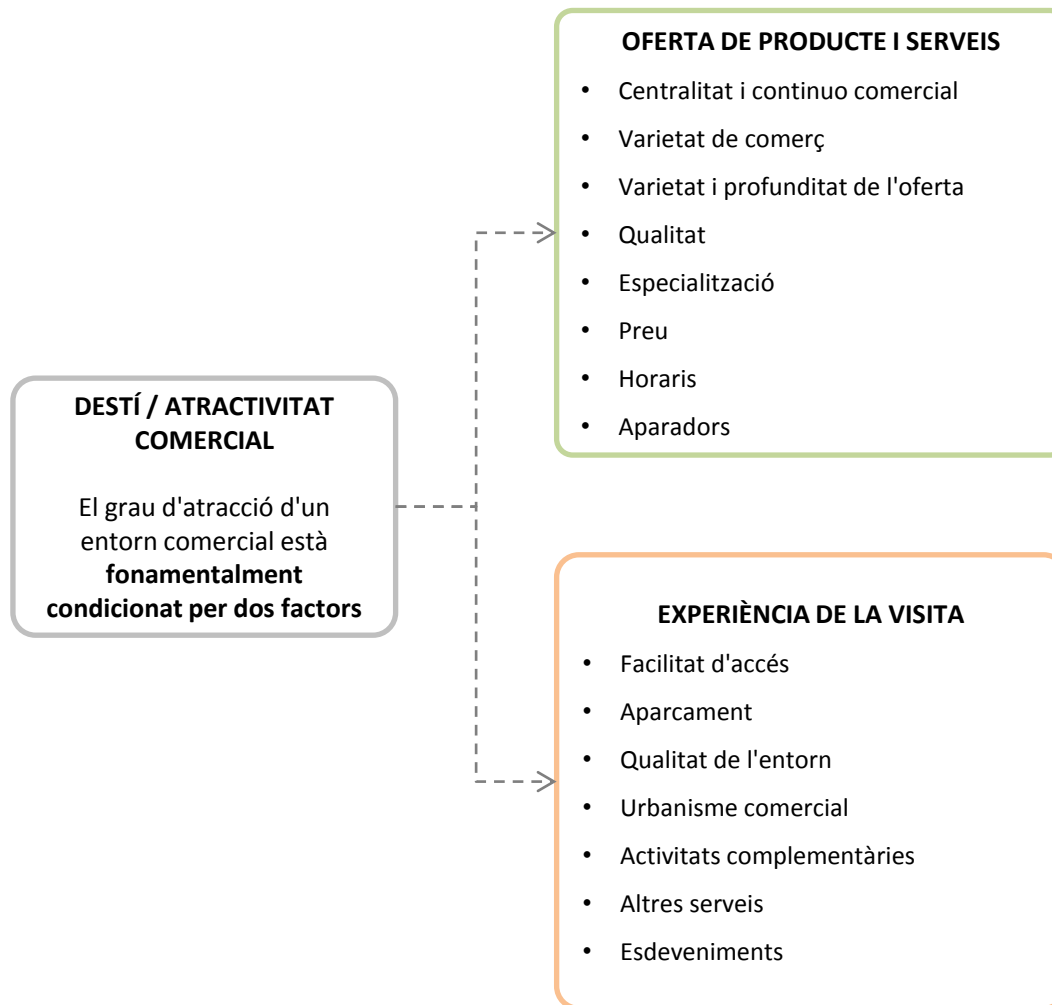
	Residents Alella i Teià que son compradors habituals al MASNOU	Despesa promig que fan al MASNOU
Productes frescos	43%	23%
Altres productes alimentaris	38%	17%
Productes de neteja, drogueria i perfumeria	40%	13%
Vestir i calçat	15%	10%
Equipament de la llar	9%	7%
Electrodomèstics i informàtica	11%	9%
Restaurants	26%	11%
Serveis personals (perruqueria, tintoreria, etc.)	30%	14%
Serveis d'oci i educació (acadèmies, tallers, etc.)	29%	15%

2.4.- Retenció i atracció comercial > Quadre resum



2.5.- Reptes del comerç al Masnou

El Masnou té DOS grans reptes per impulsar de forma significativa el comerç local:



REpte 1 – POTENCIAR LA COMPETITIVITAT DEL COMERÇ URBÀ

Millorar i enfortir els elements de competitivitat del **comerç urbà** (oferta de producte, serveis, aparadors, especialització, tècniques de venda, etc.)

REpte 2 – POSICIONAR EL MASNOU COM A DESTÍ

Millorar el posicionament del Masnou com a **destí de compres, oci, lúdic i turístic**, especialment en la seva àrea d'influència primària i secundària.



INDEX

1.- Introducció

2.- Posicionament competitiu del comerç al Masnou

3.- Nou Masnou i efectes sobre el teixit comercial

3.1.- Caracterització del Nou Masnou

3.2.- Capacitat d'atracció de compres del Nou Masnou

3.3.- Efectes de Nou Masnou sobre el comerç local

4.- Línies estratègiques i actuacions

3.1.- Característiques del Nou Masnou

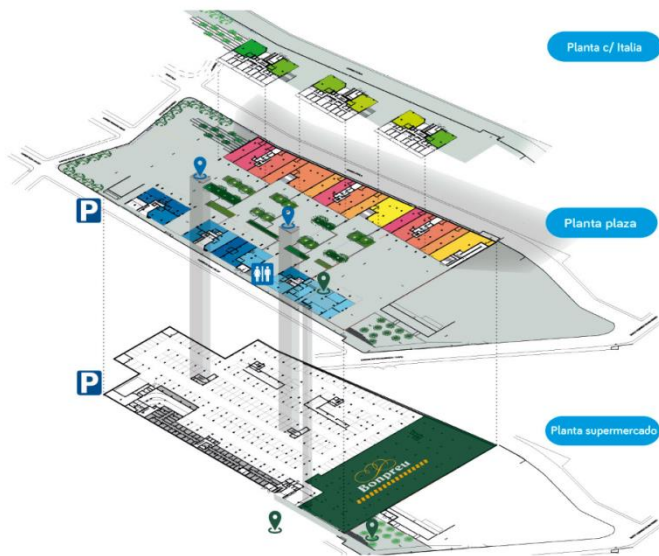


- **7.150 m² SBA** (superfície bruta) / 37 locals
 - 2.450 m² Alimentari generalista BonPreu
 - 4.700 m² Comerç (36 locals)

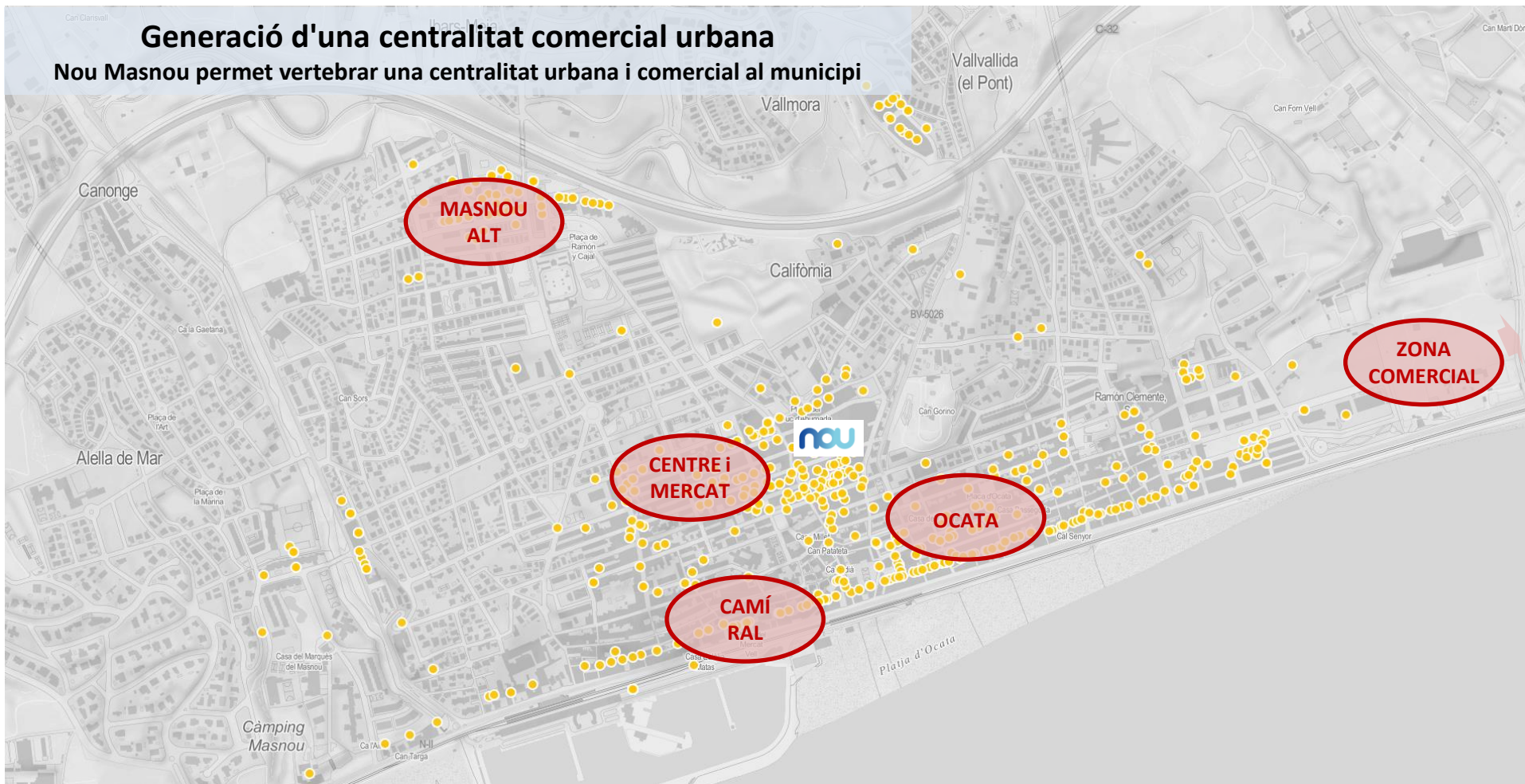
- **Mix comercial**
 - 3.360 m² Quotidià (47%)
 - 2.360 m² No quotidià (33%)
 - 715 m² Restauració (10%)
 - 715 m² Serveis (10%)

- **7.000 m² Superfície verda i exterior**
- **290 places d'aparcament** (250 cotxe, 40 moto)
- **Aspectes qualitatius positius**

- Centralitat urbana en el eix comercial central del Masnou
- Aparcament
- Accessibilitat
- Localització
- Mix comercial

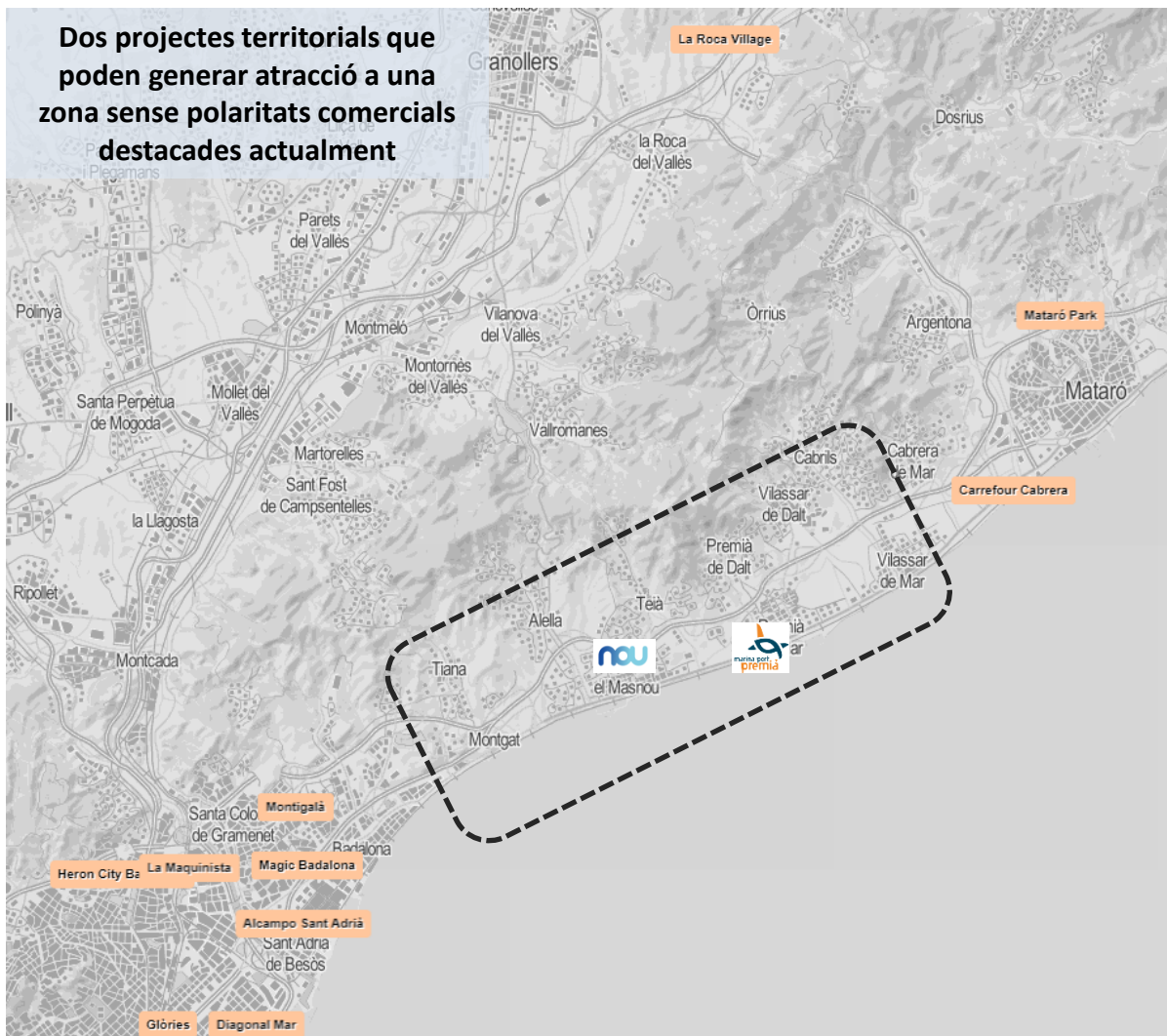


3.1.- Característiques del Nou Masnou > Vertebració d'una centralitat comercial urbana



3.1.- Característiques del Nou Masnou > Noves polaritats comercials al Maresme

Dos projectes territorials que poden generar atracció a una zona sense polaritats comercials destacades actualment



7.150 m² SBA (superfície bruta) / 37 locals



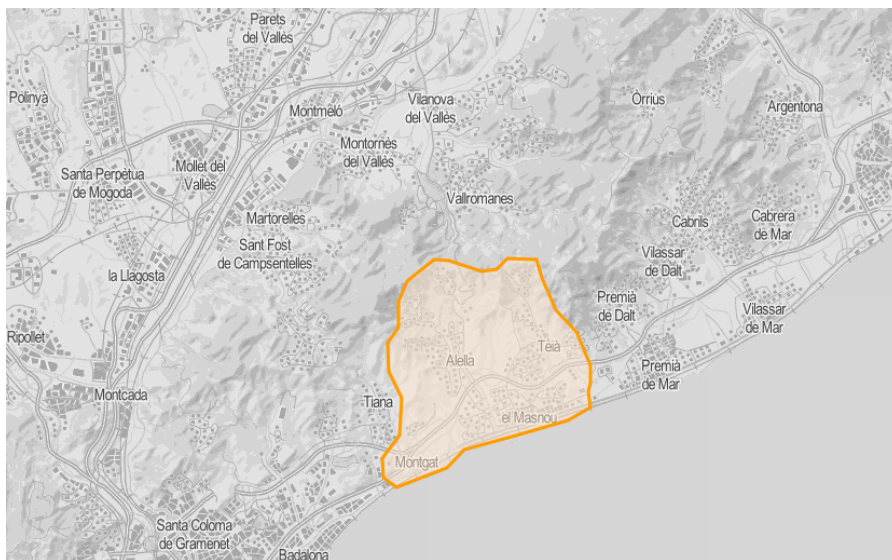
18.000 m² SBA (superfície bruta) / 150 locals

Principals pols i destinacions comercials de l'entorn

Nom	SBA (m ²)	Nombre de Comerços	Aparcaments	Motiu competidor
Carrefour Cabrera	33.455	28	1.773	Proximitat
Magic Badalona	43.756	96	1.246	Proximitat
Mataró Park	62.000	156	3.900	Proximitat
Montigalà	35.545	61	2.618	Proximitat
Diagonal Mar	87.085	190	5.000	Dimensió
La Maquinista	94.900	216	5.100	Dimensió
La Roca Village	24.000	110	2.088	Singularitat

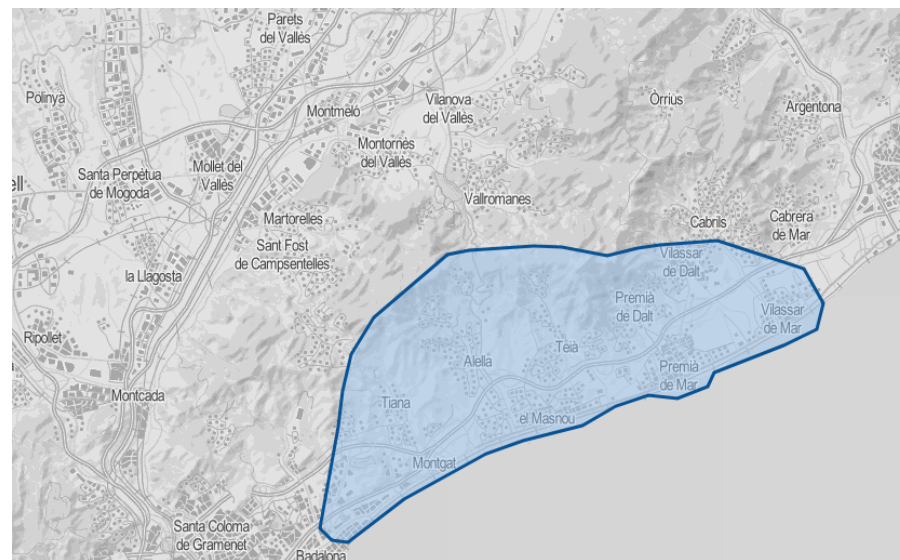
3.1.- Característiques del Nou Masnou > Àrea influència del Nou Masnou

ÀREA D'INFLUÈNCIA PRIMÀRIA <10' minuts



Municipi	Població
El Masnou	23.119
Teià	6.254
Alella	9.632
Montgat	11.621
TOTAL	50.626

ÀREA D'INFLUÈNCIA SECUNDÀRIA <15' minuts



Municipi	Població
El Masnou	23.119
Teià	6.254
Alella	9.632
Montgat	11.621
Premià de Mar	27.866
Premià de Dalt	10.446
Tiana	8.553
Vilassar de Mar	20.678
Vilassar de Dalt	8.953
Badalona (nord)*	107.817
TOTAL	235.239


*50% de la població

3.2.- Capacitat d'atracció de compres del Nou Masnou

El nou equipament comercial absorbirà el 4% de la demanda potencial dins l'àrea d'influència

el 4,3% de la demanda de PRODUCTE QUOTIDIÀ
potencial dins l'àrea d'influència

el 3,4% de la demanda de PRODUCTE NO QUOTIDIÀ
potencial dins l'àrea d'influència



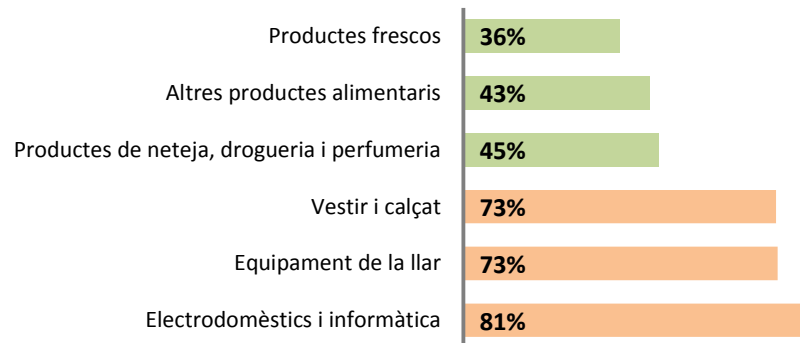
**Nou Masnou pot arribar a generar 1,3 M visites anuals
al centre de Masnou**

3.3.- Efectes de Nou Masnou sobre el comerç local

1) El Nou Masnou no ha de tenir un impacte significatiu en el comerç urbà del municipi

- El Masnou JA presenta unes fuges comercials del 53% de la despesa capitalitzable al municipi, inferiors a la despesa que absorbirà la nova zona comercial del Nou Masnou (13%)

Fuges comercials al Masnou



Fuges actuals de Masnou en Quotidià
41%

Atracció despesa de la nova zona comercial en Quotidià
16,4%

Fuges actuals de Masnou en NO Quotidià
75%

Atracció despesa de la nova zona comercial en NO Quotidià
12,9%

- Els potencials visitants de la nova zona comercial són, principalment, els compradors que ja actualment compren fora del centre de Masnou.
- La fidelitat dels compradors habituals del centre urbà, especialment en producte quotidià, no s'ha de veure afectada de forma significativa.
- La oferta de Nou Masnou no competeix, sinó que complementa l'actual (especialització alimentària, equipament persona, equipament de la llar)

2) Nou Masnou permetrà atraure més de 17 M€ de despesa que ara es realitza fora del Masnou

3) Nou Masnou permetrà atraure fins a 1,3 M de visites al llarg de l'any al municipi

3.3.- Efectes de Nou Masnou sobre el comerç local > Encaix en relació als reptes del comerç al Masnou

Nou Masnou representa una gran oportunitat per a potenciar el Masnou com a destí de compres i enfortir el teixit comercial actual

REpte 1 – POTENCIAR LA COMPETITIVITAT DEL COMERÇ URBÀ

Millorar i enfortir els elements de competitivitat del comerç urbà
(oferta de producte, serveis, aparadors, especialització, tècniques de venda, etc.)

- ✓ **Genera una centralitat urbana que vertebra el comerç del centre.**
- ✓ **Incorpora un gran operador alimentari (Bon Preu) amb una elevada capacitat d'atracció i molt bona acollida per la demanda.**
- ✓ **Incorpora especialització alimentària, que reforça i pot generar sinèrgies amb el Mercat municipal i el Mercat no sedentari**
- ✓ **Reforça i complementa el comerç no quotidià, poc present al Masnou**
- ✓ **Atraurà fins a 1,3 M de visites anuals**
- ✓ **Permetrà retenir despesa i reduir les fuges actuals del Masnou**
- ✓ **Permetrà atraure fins a 17 M€ d'altres municipis**
- ✓ **Promou una política d'horaris comercials adaptada a les necessitats dels residents (ininterromput)**

REpte 2 – POSICIONAR EL MASNOU COM A DESTÍ

Millorar el posicionament del Masnou com a destí de compres, oci, lúdic i turístic, especialment en la seva àrea d'influència primària i secundària.

- ✓ **Aparcament al centre**
- ✓ **Millora de la qualitat de l'entorn, innovació comercial i disseny**
- ✓ **Millora l'atractiu del Masnou com a destinació de compres**
- ✓ **Increment de l'experiència de compra (restauració i zones verdes)**



INDEX

1.- Introducció

2.- Posicionament competitiu del comerç al Masnou

3.- Nou Masnou i efectes sobre el teixit comercial

4.- Línies estratègiques i actuacions

Es defineixen les següents dues línies estratègiques i les actuacions emmarcades en cadascuna d'elles

L1 – POTENCIAR LA COMPETITIVITAT DEL COMERÇ URBÀ

Millorar i enfortir els elements de competitivitat del comerç urbà
(oferta de producte, serveis, aparadors, especialització, tècniques de venda, etc.)

1. **Serveis d'assessoria personalitzada**
2. **Formació**
3. **Millora aparadors i visual exterior**
4. **Generar coneixement – big data**
5. **Horaris comercials**
6. **Especialització i varietat del Mercat municipal i no sedentari**
7. **Gestió del aparcament al Nou Masnou**

L2 – POSICIONAR EL MASNOU COM A DESTÍ

Millorar el posicionament del Masnou com a destí de compres, oci, lúdic i turístic, especialment en la seva àrea d'influència primària i secundària.

1. **Campanya de suport a la visita al Masnou (compres, oci i turisme)**
2. **Promoció i visibilitat del comerç local**
3. **Fires i activitats no sedentàries**
4. **La restauració i enoturisme com a palanca d'atracció comercial**
5. **Itineraris culturals – turístic - comercials**

L1 – POTENCIAR LA COMPETITIVITAT DEL COMERÇ URBÀ

Actuació 1) Serveis d'assessoria personalitzada

Objectiu

- L'estructura comercial presenta un baix nivell de modernització, i la qualitat de la tipologia d'establiments i negocis no es elevada ni òptima per a construir un espai comercial modern.
- **Facilitar als comerciants eines d'assessorament, *mentoring*, etc. per a implantar millores significatives en el seu negoci.**
- **Facilitar eines als comerciants que vulguin traspasar el seu negoci per a aprofitar el traspàs per atraure i implantar comerç modern i de qualitat.**

Actuacions a desenvolupar

- a) Promoure un programa d'assessoria personalitzada al comerç i la restauració que faciliti la implantació d'enes de gestió més professionalitzades** (procés i gestió de vendes, promoció, gestió comercial, etc.). Aquest programa hauria de permetre realitzar, com a mínim, un anàlisi de:
 - Diagnosi de l'establiment (disseny, especificitat, atractiu, etc.)
 - Perfil de client
 - Competitivitat de l'establiment
 - Punts de millora i transformació. Clients potencials a captar.
 - Necessitats formatives, eines de promoció, etc.
- b) Potenciar la participació en programes ja existents enfocats al relleu generacional (Reempresa, etc.)**

L1 – POTENCIAR LA COMPETITIVITAT DEL COMERÇ URBÀ

Actuació 2) Formació

Objectiu

- L'impuls a cicles formatius continuats és absolutament necessari per incrementar la competitiva del comerç urbà.
- **Desenvolupar càpsules formatives específiques en base als resultats de la diagnosi i assessorament personalitzat realitzats en l'actuació 1.**

Actuacions a desenvolupar

a) Càpsules formatives potencials:

- Innovació en el punt de venda
- L'aparador des del punt de vista del vianant (millorar l'atractiu i l'impacte en el potencial client)
- Tècniques de fidelització i captació de clients
- Marketing en el punt de venda – Visualmerchandising
- Marketing digital, posicionament web, etc.
- Etc.

L1 – POTENCIAR LA COMPETITIVITAT DEL COMERÇ URBÀ

Actuació 3) Millora aparadors i visual exterior

Objectiu

- La qualitat de l'espai comercial del centre urbà no és atractiva. Es constata una necessitat de millora del disseny dels aparadors, de la retolació, presentació de producte, del urbanisme comercial, etc.
- **Millorar l'atractivitat del centre urbà del Masnou a través de millorar la qualitat de la seva imatge visual, tant en termes de disseny comercial com de urbanisme comercial.**

Actuacions a desenvolupar

- a) **Impulsar la realització i participació dels comerciants del Masnou en Retail Tours per a mostrar casos i exemples de bones pràctiques en disseny comercial** (aparador, presentació de productes, etc.)
- b) **Impulsar programes i/o ajuts per a promoure la millora de la imatge exterior dels establiments** (nova retolació, remodelació aparador, etc.)
- c) **Impulsar la modernització de les terrasses dels restaurants i bars**, aprofitant la nova ordenança de vetlladors prevista per finals de 2018.
- d) **Impulsar un Premi al Millor Aparador**
- e) **A més a més, cal aprofitar les peatonalitzacions / pacificacions / reformes previstes en el marc del pla de mobilitat per promoure un urbanisme tàctic que afavoreixi el comerç:**
 - Remodelació i ampliació de les voreres
 - Senyalització dels entorns comercials
 - Il·luminació
 - Façanes
 - Etc.

L1 – POTENCIAR LA COMPETITIVITAT DEL COMERÇ URBÀ

Actuació 4) **Generar coneixement – big data**

Objectiu

- Un dels elements clau de competitivitat comercial és el desenvolupament d'eines que aportin coneixement als comerciants sobre el seu posicionament (*smart commerce*), tals com comptadors d'afluència, estudi d'hàbits, coneixement del client, compres creuades, etc.
- Els Centres Comercials, grans operadors físics i online, etc. estan desenvolupant importants projectes en aquest sentit.
- **Incorporar eines i sensors al municipi que aportin dades objectives i quantificables d'utilitat per als comerciants.**

Actuacions a desenvolupar

- a) Implantar sensors de comptatge d'afluència de visitants en els diferents eixos principals, pols comercials i mercat municipal.**
- b) Desenvolupar estudis periòdics d'hàbits de compra**
- c) Aprofitar el projecte *e-commerce* per generar coneixement sobre les preferències i el creuament de compres dels compradors**
- d) Sintetitzar el coneixement en un "observatori del comerç"**

L1 – POTENCIAR LA COMPETITIVITAT DEL COMERÇ URBÀ

Actuació 5) Horaris comercials

Objectiu

- **Impulsar uns horaris comercials adaptats als usos i necessitats dels visitants, especialment promovent l'obertura els dissabtes a la tarda** (especialment a les èpoques de afluència de visitants com l'estiu)
- Nou Masnou promourà horaris ininterromputs per tal d'atraure visitants també durant al migdia i el cap de setmana. És previsible que en la mesura que aquest fet generi afluència, altres comerciants també reconfigurin els seus horaris actuals.

Actuació 6) Especialització i varietat del Mercat municipal i no sedentari

Objectiu

- **Aprofitar la reforma prevista del Mercat Municipal i de les Ordenances del Mercat no sedentari per a promoure la seva especialització i ampliar la oferta. Incorporar activitats gastronòmiques, enoturístiques, tasts, degustacions, tallers, etc.**
- Pendent de l'elaboració del projecte de reforma

L1 – POTENCIAR LA COMPETITIVITAT DEL COMERÇ URBÀ

Actuació 7) **Gestió del aparcament al Nou Masnou**

Objectiu

- **Impulsar un parking de rotació durant el dia**
- **Promoure la bonificació de 1h/2h de parking per les compres al municipi**, i impulsar les adhesions dels comerciants al programa.

L2 – POSICIONAR EL MASNOU COM A DESTÍ

Actuació 1) **Campanya de suport a la visita al Masnou (compres, oci i turisme)**

Objectiu

- Cal contrarrestar la "mentalitat" dels residents que cal fer les compres fora i que "l'oferta comercial del Masnou és pobre".
- Cal aprofitar la força mediàtica de l'obertura de Nou Masnou prevista a la tardor de 2018
- **Fer una campanya al Masnou i en la seva àrea d'influència per promoure el municipi com a destinació de compres, oci i turisme** (radio i premsa local, internat, xarxes, etc.)

Actuació 2) **Promoció i visibilitat del comerç local**

Objectiu

- **Editar elements de promoció del comerç local:**
 - Guia de productes i de comerços al Masnou
 - Mapa del comerç al Masnou
 - Digitalitzar (Googlemaps) el comerç del Masnou

L2 – POSICIONAR EL MASNOU COM A DESTÍ

Actuació 3) Fires i activitats no sedentàries

Objectiu

- **Potenciar les fires i activitats no sedentàries al municipi, ja que constitueixen un element d'atracció de visitants important per donar a conèixer el Masnou com a destí experiencial.**
- Es suggereixen 3 o 4 esdeveniments l'any addicionals als que ja existeixen (Fira anual del port, Santa Llúcia, etc.)
- Activitats possibles:
 - Jornades / fires de producte local i enoturisme D.O. Alella
 - Organitzar un esdeveniment singular el voltant de les activitats nàutiques
 - Nit del comerç / Shopping night
 - Pista de Gel al Nadal

L2 – POSICIONAR EL MASNOU COM A DESTÍ

Actuació 4) La restauració i enoturisme com a palanca d'atracció comercial

Objectiu

- La restauració ha estat sempre tradicionalment un dels millors actius que permeten atraure cap a un territori els no residents (turistes o residents en altres municipis), sempre que es generi una oferta singular, específica, de qualitat, etc.
- Tot i que la restauració es concentra sobretot al Port Esportiu, segueix esdevenint una palanca d'atracció de visitants que contribueix a posicionar el Masnou com a destinació de visita.
- **Impulsar projectes que permetin atraure visitants a través de la restauració** ("Masnou ve de gust"; "Tasta el Masnou") i l'**enoturisme** (D.O. Alella)

Actuacions a desenvolupar

- a) **Iniciatives com Rutes de Tapes, La Setmana dedicada a un producte concret, etc.** han mostrat la seva força per atraure gent i dinamitzar entorns urbans (per exemple Ruta de Tapes de Sant Antoni, Coreixample o Nou Barris a Barcelona, les Jornades del Senglar al Montseny, etc.)

L2 – POSICIONAR EL MASNOU COM A DESTÍ

Actuació 5) Itineraris culturals – turístic - comercials

Objectiu

- Incorporar i promoure la visita a comerços i restaurants en el marc dels itineraris de promoció turística (**El Masnou, Terra de Mar**) i cultural del municipi.
 - **Actius culturals d'interès:** Museu Municipal de Nàutica del Masnou, Espai d'Art Cinètic, Casa de Cultura, Espai Escènic Ca n'Humet, Museu Cusí de Farmàcia, Mina d'Aigua, Cementiri municipal, Parc del Llac.



**Diputació
Barcelona**

#DibaOberta

Gerència de Serveis de Comerç
Pg. de la Vall d'Hebron, 171
Recinte Mundet - Edifici Migjorn, 2a planta
08035 Barcelona
Tel 934 049 296



Ajuntament  **del Masnou**

Ajuntament del Masnou
Passeig Prat de la Riba, 1
08320 El Masnou, Barcelona
Tel 935 571 700