



Ayuntamiento de
Medina del Campo



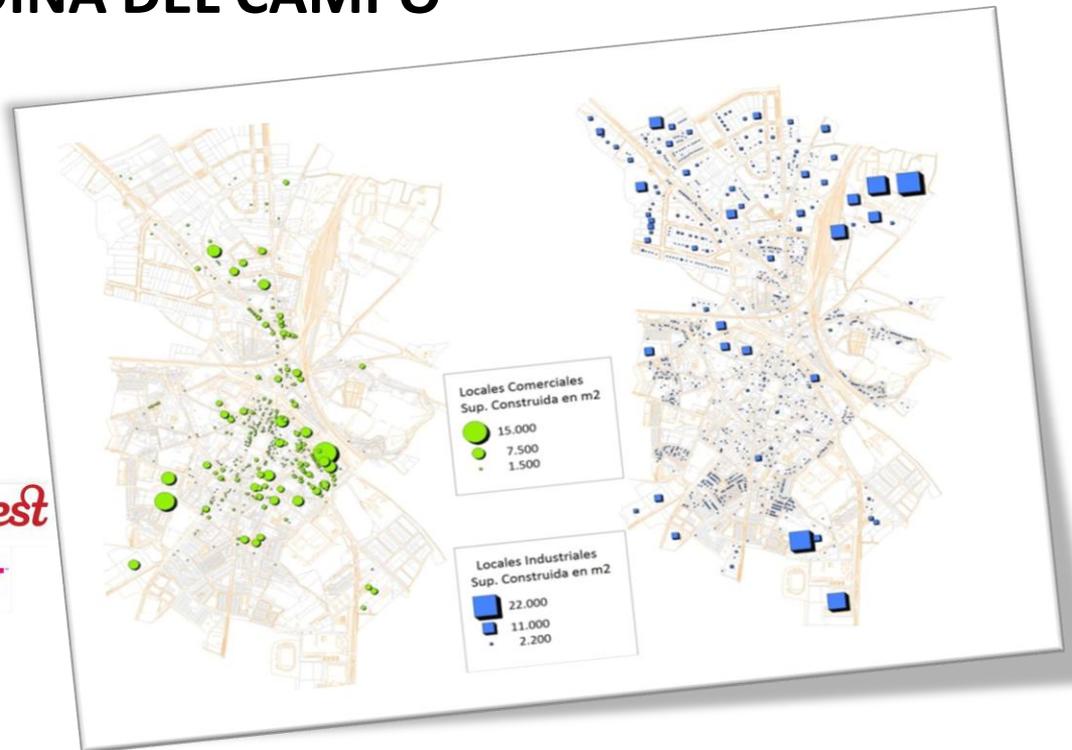
LOCALIZACIÓN, EMPRENDIMIENTO COMERCIAL, MARKETING ELECTRÓNICO, REDES SOCIALES Y DIRECTORIOS COMERCIALES: MEDINA DEL CAMPO

RECIO FLEMMICH JAVIER ERNESTO

Nombre comercial: RECIO FLEMMICH JAVIER ERNESTO
 Forma jurídica: Autónomo
 Actividad: Farmacia, droguería, perfumería y herbolarios
 Grupo actividad: Establecimientos comerciales
 Tipo establecimiento: Calle Toro, 70
 Dirección: 37002
 CP: San Juan
 Barrio: 923213429
 Teléfono 1: 923214163
 Teléfono 2:
 Fax:
 Web:
 Email:

Panorámica interactiva (Streetview):

Coordenadas: -6.661132°, 40.967911° GPS:





Índice

1. Objetivos Generales

Formar y dotar al ciudad de un directorio de Establecimientos productivos.

2. Fases del proyecto

Cinco fases con las que introducir, generar un directorio, analizar el sector y obtener formación.

3. Elaboración del directorio

Generar una herramienta interactiva que permita conocer e introducir al comercio en lo digital.

4. Lecciones derivadas del proyecto

Generación de conocimiento y mayor capacidad para actuar.



1. Objetivos Generales

- 1.1.- **Ofrecer formación a personas paradas para dotarlas de habilidades:**
 - Formación en nuevas tecnologías aplicadas al comercio.
 - Ayudarles a encontrar trabajo y fomentar el emprendedurismo.
- 1.2.- **Dotar al ayuntamiento de un Directorio de establecimientos productivos:**
 - Conocer mejor la distribución y estructura productiva local.
- 1.3.- **Analizar el nivel de desarrollo digital de la economía medinense.**
- 1.4.- **Apoyar la actividad económica local:**
 - Dar mayor visibilidad digital a las actividades productivas locales.
 - Impulsar y desarrollar el comercio digital en Medina del Campo.



2. Fases del proyecto. 2a

INICIACIÓN

- Fase 1.
 - factores de localización y mix comercial.
 - Emprendimiento y comercio.
 - El Centro Comercial Abierto de Medina del Campo, como ámbito de trabajo.
- Fase 2.
 - Introducción al marketing comercial.

PREDIRECTORIO

En paralelo con las fases formativas 1 y 2, se realizaría el trabajo de preparación del Directorio:

- a. - Cruzar el IAE con el mapa de usos comerciales de Catastro, con el fin de generar los cuadernos de campo para que los alumnos realizaran el inventario.
- b. - Elaboración de una aplicación en Web, para facilitar la validación e introducción de nuevos datos por parte de los alumnos vía Web.

TRABAJO DE CAMPO

- Fase 3. - Realización del trabajo de campo.
 - Validación del pre directorio previamente elaborado.
 - Encuestación para obtener información sobre responsables, teléfono, Web y correo electrónico, de cada comercio.
 - Contabilización de locales vacíos.



2. Fases del proyecto.

2b

ELABORACIÓN DEL DIRECTORIO

Elaboración de la aplicación de consulta del Directorio en Web por Cylvstat.:

- a.- Elaboración de una aplicación en Web, para facilitar la validación e introducción de nuevos datos por parte de los alumnos vía Web.
- b.- Validación de la información recogida.
- c.- Incorporación de las utilidades de consulta del Directorio.

FORMACIÓN PRÁCTICA

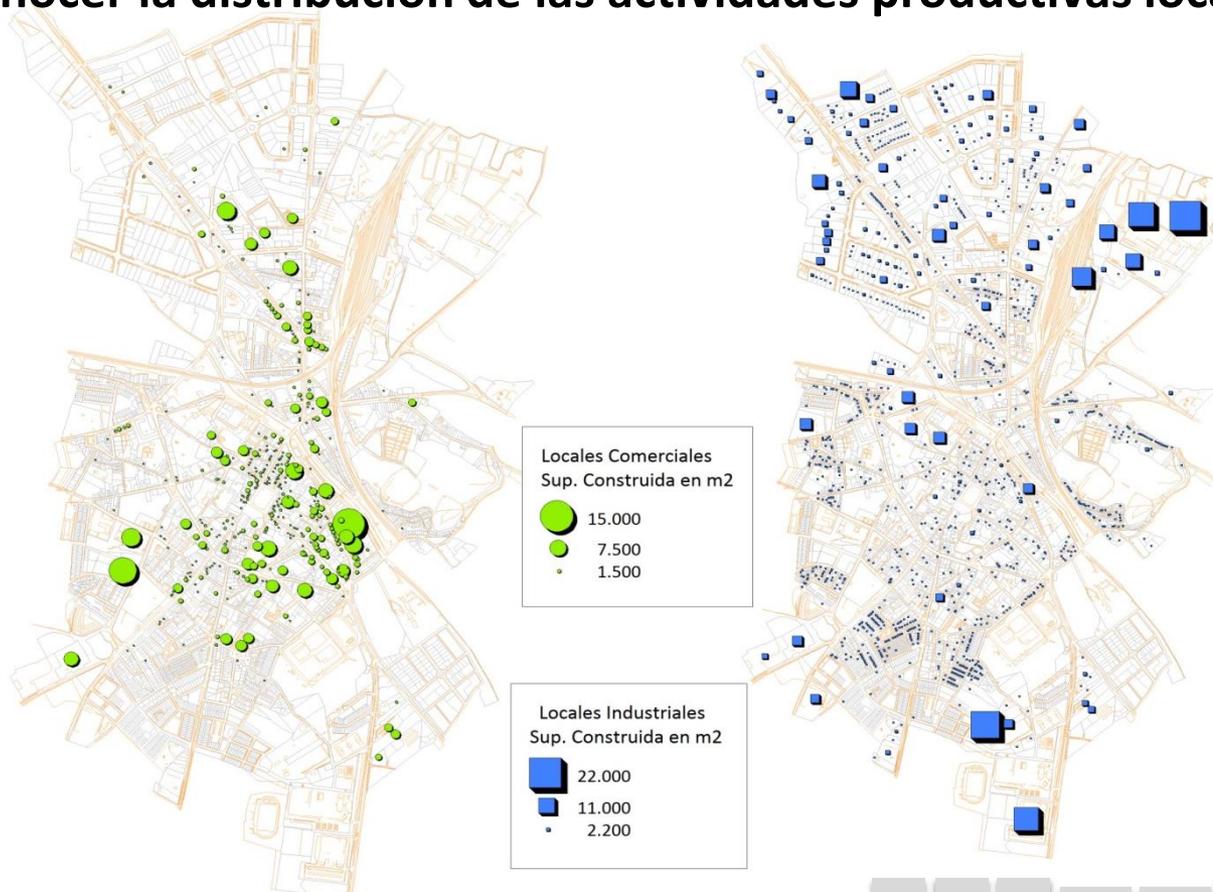
- 📌 Fase 4.- Realización de prácticas a partir del Directorio, sobre:
 - Análisis de localización y mix comercial.
 - Herramientas digitales, redes sociales y comercio tradicional.
- 📌 Fase 5.- Elaboración de un informe de conclusiones.
 - Presentación del Directorio de Establecimientos.
 - Mesa de trabajo con responsables técnicos del Ayuntamiento y Asociación de Comerciantes de Medina del Campo.
 - Propuestas de dinamización comercial de Medina del Campo, a través de redes sociales y herramientas de e-marketing.
 - Facilitar que los alumnos conozcan personas y opiniones de potenciales empleadores o futuros colegas de sector.



3. Elaboración del directorio

3a

3.1. Conocer la distribución de las actividades productivas locales.



3. Elaboración del directorio

3b

3.1. Realizar búsquedas complejas sobre Google.

Calles



Barrios



Sectores de actividad



Polígono Industrial



Con ello se facilita:

- Conocer mejor la ciudad.
- Dar a conocer su tejido productivo.
- Facilitar las relaciones comerciales.
- Impulsar su presencia digital.
- Adaptarse a un futuro.
- Favorecer el comercio de proximidad.
- Presencia 24 h al día, 365 días al año.
- Aumentar la visibilidad de las Web.
- Acceder dispositivos móviles.
- Incrementar el número de visitas.
- Introducirse en la venta en internet.
- Articular el comercio local.
- Impulsar acciones de dinamización.
- Traspasar límites los geográficos.
- Reducir tiempos de búsqueda.

3. Elaboración del directorio 3c

3.2. Generar listados.



Al facilitar la creación de listado se facilita:

- La creación de un espacio de interacción entre clientes, proveedores y vendedores.
- Conectar la oferta de servicios y productos, con las demandas del mercado.
- Facilitar la búsqueda de empleo.
- Incrementar las redes de relaciones comerciales entre empresas.

3.3. Obtener fichas de los establecimientos y visualizarlos en Street View.

INMOBILIARIA D.I. SANTOS

Nombre comercial: INMOBILIARIA D.I. SANTOS **Panorámica interactiva (Streetview):**

Forma jurídica: Sociedad Anónima

Actividad: Promoción inmobiliaria

Grupo actividad: Actividad inmobiliaria

Tipo establecimiento: Servicios a empresas

Dirección: Avenida Maria Auxiliadora, 54

CP: 37004

Barrio: Garrido Sur

Teléfono 1: 923283600

Teléfono 2: 665479670

Fax:

Web: www.djsantos.es

Email: djsantos@djsantos.es



Coordenadas: -5.657181º, 40.972678º GPS:

Con ello se facilita:

- Localizar más fácilmente el establecimiento.
- Conocer el entorno urbano inmediato.
- Facilitar los procesos de implantación de nuevos comercios.



4. Lecciones derivadas del proyecto.

Dotar a sus participantes con habilidades para obtener trabajo o emprender una actividad.

Generar un directorio de establecimientos productivos.

Conocer mejor la estructura productiva local.

Aumentar la visibilidad digital de los establecimientos productivos de Medina del Campo.

Incrementar el dinamismo y la actividad digital del comercio local.

Proporcionar al Ayuntamiento una herramienta para apoyar la actividad productiva local.