## **ESCUELA DE** INNOVACIÓN PARA EL COMERCIO

MEMORIA 2016

### Escuela de innovación para el comercio

La Escuela de Comercio del Ayuntamiento de Madrid, ubicada en el **Vivero de Empresas de Carabanchel**, es un referente de formación gratuita en el sector de comercio y hostelería.

Sus objetivos son **capacitar** y mejorar la **formación** en comercio y hostelería a través de **talleres** gratuitos.

### Se dirige a:

- Asociaciones de comerciantes y hosteleros
- Profesionales del sector
- Emprendedores que quieran generar autoempleo
- Desempleados que busquen especializarse en comercio y hostelería



### Cifras Escuela de Comercio en 2016

Se han desarrollado las siguientes actividades:



## 114 talleres



388 horas formativas



2204 asistentes (1005 asistentes únicos)



33 ponentes

## Las Áreas formativas en las que se han realizado los talleres han sido:

24 talleres en el Área de Tecnologías de la Información y Comunicación aplicadas al Sector Comercial y Hostelero (TICS)

34 talleres en el Área de Gestión empresarial, management y habilidades directivas

15 talleres en el Área de Gestión comercial y ventas

5 talleres en el Área de Atención al cliente, comunicación y habilidades sociales

20 talleres en el Área de Gestión económica-financiera

6 talleres en el Área de Marketing en el punto de ventas y técnicas AVEC. Escaparatismo comercial

1 taller en el Área de Comercio Exterior e internacionalización 9 talleres en el Área de Nuevas Técnologías

## Área: Tecnologías de la Información y Comunicación aplicadas al Sector Comercial y Hostelero (TICS)

## 24 talleres

#### Entre otros se han realizado:

- Ecommerce out of the box
- · Visibilidad en internet
- Aprende desde cero email marketing
- Innovación práctica de la idea a la acción
- Mailchimp
- · Excel para tu negocio
- Network Marketing
- Introducción amail marketing: Cómo crear una campaña básica con mailchimp
- Excel para la gestión de tu negocio
- Cómo dar a conocer mi negocio y conseguir clientes
- Diseño gráfico para emprendedores
- Herramientas de creatividad para la promoción de tu negocio
- Introducción a mail marketing: cómo crear una campaña básica con mailchimp
- Cómo dar a conocer mi negocio y conseguir clientes
- Wordpress, mi socio y mi amigo
- Marca personal digital y redes sociales
- Linkedin: un tesoro para mi negocio
- Herramientas de creatividad para la promoción detu negocio
- Modelos de negocio, branding y comunciación: los tres pilares del éxito para emprender
- Emocionar con las Redes Sociales









## Área de Gestión comercial y ventas

## 15 talleres

#### Entre otros se han realizado:

- Método VCC
- El marketing de resultados existe
- Marketing mobile
- Primeros auxilios en creatividad
- El arte de la venta: venderte mejor para vender más
- Posicionamiento y protección de marca para las Pymes
- Disfruta, emociónate y vende: técnicas, estrategias y herramientas para vender
- El arte de la venta: técnicas para vender más y mejor
- ¿Cómo ponerle precio a lo que vendes? Estrategias de comercialización
- Bye-bye competencia
- Técnicas de planificación para una gestión de venta efectiva
- Cómo sacar rentabilidad a tu participación en ferias









Dirección General de Comercio y Emprendimiento



## Área de Gestión económica-financiera

## 20 talleres

#### Entre otros se han realizado:

- Inteligencia financiera
- Mediación
- Aspectos legales
- Mediación
- Emprender en economia colaborativa
- Finanzas personales xra emprendedores
- Aspectos legales
- Cómo gestionar mi futuro financiero
- Protege legalmente la app de tu negocio
- Negocio sin plan de contingencia- negocio quebrado
- Educación Financiera para autónomos y emprendedores
- Comprensión de temas fiscales y de financiación en la aventura de emprender
- Planificación financiera de éxito para autónomos y emprendedores









## Área: Gestión empresarial, management y habilidades directivas

## 34 talleres

#### Entre otros se han realizado:

- ¿Has oído hablar del Compliance?
- 7 claves para el cambio
- Activar-t vence tus limitaciones y ponte en marcha
- Análisis legal y práctico del ciclo de vida de tu negocio
- Coaching y marca personal
- Cómo digitalizar la pyme y sobrevivir en el nuevo mercado
- Cómo gestionar tu vida profesional y personal a través de las emociones
- Cómo ser empresario con hechos y derechos
- Comunicación No verbal
- Construye una sólida marca propia
- Crear o desaparecer
- I Encuentro de Networking
- La fórmula maestra para gestionar tu vida profesional
- La persona detrás del negocio
- Liderar con herranientas de coaching
- Mejora la comunicación 360º con PNL en tu puesto de trabajo
- Negocios de base cero
- Posicionamiento y protección de marca para las Pymes
- RSC





Dirección General de Comercio y Emprendimiento



## Área: Atención al cliente: relación, comunicación y habilidades sociales

## 5 talleres

#### Entre otros se han realizado:

- Cómo crear un blog dentro de tu estrategia de RRSS
- Herramientas de gestión emocional para negociar con éxito
- Consigue tus objetivos con presentaciones más efectivas
- Seguimiento y feedback de presentaciones
- Atención a la clientela: haz que tu capacidad de seducción atraiga al cliente







## Área: Nuevas Tecnologías

## 9 talleres

#### Entre otros se han realizado:

- Wordpress
- Fotografía para tu negocio
- SEO para ecommerce: Cómo usar el poder de google para disparar nuestras ventas on-line
- ¿Quieres poner tu negocio en internet y no sabes por donde empezar?
- ¿Vas a ciegas en Internet? Seminario de marketing digital
- Aprende a ganar dinero con tu blog de empresa o personal
- Crea tu tienda on-line con wordpress y woocomerce
- Cómo explotar las Nuevas Tecnologías para ponerse en la piel del cliente
- Aprende a ganar dinero con tu blog de empresa o personal





Dirección General e Comercio y Emprendimiento



# Área: Marketing en el punto de ventas y técnicas AVEC. Escaparatismo comercial

## 6 talleres

#### Se ha realizado:

- Atención clientela
- Miedo a hablar en público
- Herramientas de creatividad para la promoción de tu negocio
- Inbound love: Inbound marketing
- Introducción al Escaparatismo Comercial
- Atraer clientes y fomentar la compra en el punto de ventas





Dirección General de Comercio y Emprendimiento



## Área: Comercio Exterior e internacionalización

## 1 taller

#### Se ha realizado:

• Protección de marca



## Colaboradores de la Escuela de Comercio

La Escuela Comercio ha contado con la colaboración de más de 33 profesionales que han puesto a disposición de los alumnos su experiencia con el objeto de impulsar, actualizar y mejorar aquellas áreas que los participantes requerían.

Se han tenido en cuenta las **inquietudes** de los **participantes** a la hora de **planificar e impartir los diferentes talleres**, adaptándonos no sólo a su demanda sino también a las últimas tendencias.

## Colaboradores de la Escuela de Comercio

Agustín Monteagudo de Gransoleventos
Ainhoa y Jonay de Economía Colaborativa
Alicia Carrillo Pajuelo de Entorno Umbrella
Alicia García Gilaranz de wordpress al turron
Alvaro González de Protectia
Angél Luis Vázquez de Mediators
Apolo Montero de Comercio Exterior
Beatriz Moure de Mail marketing
Carlos Lozano Sánchez de Freshy
Celia Crespo de Business Coaching
Cristina Triano Sánchez de Escaparatismo
Damián JRM

Daniel Rentero de Gexes Asesores
David García de Soluteca
Elena Estruch de Diseñadora gráfica
Ferrán Calatayud de Nubelo
Fran García de ART Madrid

Gracia Sánchez del Real de Infinity Group
Graciela Martínez de Eurolloyd finanzas
Isabel Arranz Ortega de ExcelandGO
Jaime Miranda Psicólogo y coach
Jesús Guerrero de Crowdemprende
Jorge Jiménez de Inbound Marketing
Jorge Redondo García de Nationale Nederlanden
José Luis Casares Consultor
Jose M.Le Motheux de Network Marketing
José Manuel Vega de El Equipo E
Juan Carlos López de Inka Marketing
Juan González Villa de USEO
Juan José López de Yosoycoach
Julio Vidarte de Vedeo
Marius Marketing

Sergio Cuesta Consultor Marketing Silvia Conde Marcos de Enciende tu brillo Victor Horcajo de Dejando Huella Consulting Victor Velasco de Clientia

## La difusión de la Escuela

### **Twitter**



## @Comercioescuela

ESCUELA DE COMERCIO

Escuela de Comercio @Comercio Escuela · 30 nov. 2016
El 13/12 hablamos de las TIC'S xra a tu negocio. Con @Stefano\_XC\_
Ventel Plazas disponibles! bit.lv/2gmJDdw



Cómo explotar las Nuevas Tecnologías para ponerse en la piel del Cliente 13 /12 10:00 HORAS

ESCUELA DE COMERCIO
VIVERO DE EMPRESAS DE CARABANCHEL

Taller gratuito. Inscripciones en: ecomercio@idelnet.com



Escuela de Comercio @ComercioEscuela · 2 dic. 2016
Diciembre ya está aqui con nueva programación xra impulsar tu #negocio. Corre a inscribirte! Plazas Limitadas! bit.ly/2gkdAid



Dirección General de Comercio y Emprendimiento



## La difusión de la Escuela

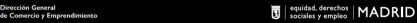
### **Facebook**







https://www.facebook.com/Escuela-de-Comercio-436605186518556/?ref=hl



## La difusión de la Escuela

## **KPIs Redes Sociales**



TWITTER	Indicadores	Porcentaje
Seguidores	725	5
Seguidores. Nuevos	114	15,70%
Tweets	1099	)
Visitas a la Página	10720	)
Menciones	277	7



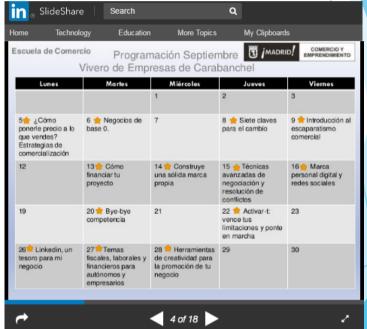
Facebook	Indicadores
Seguidores	186
Publicaciones	172
Me Gusta Publicaciones	1204
Clicks en enlaces	688

## La difusión de la Escuela

### Slideshare





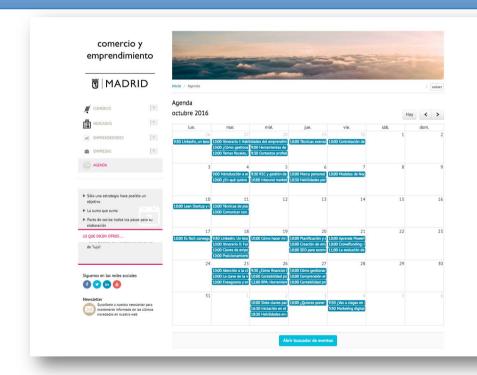


http://www.slideshare.net/EscuelaComercioMadrid

## La difusión de la Escuela

### **OTROS CANALES**

#### AGENDA DE MADRID EMPRENDE



http://www.madridemprende.es/es

Dirección General de Comercio y Emprendimiento



## La difusión de la Escuela

### **OTROS CANALES**

### **BOLETIN MADRID EMPRENDE y BOLETIN COMERCIOS**



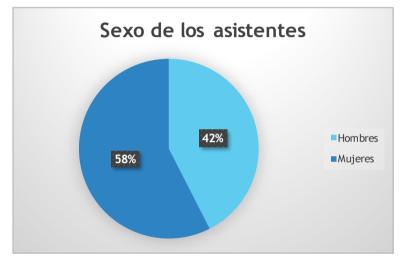


rendimiento



## Información sociodemográfica de los asistentes

1005 asistentes únicos: 578 mujeres; 427 hombres





El gráfico nos muestra como las mujeres son mayoría a la hora de participar en los talleres, un 58% de mujeres frente a un 42% de hombres. El gráfico nos muestra como la mayoría de los asistentes tienen una edad comprendida entre 35 a 44 años con un 39% frente al 5% que tiene entre 18 y 24 años.



## Información sociodemográfica de los asistentes





Más del 73% desarrolla su actividad en Madrid capital por el 12% que lo hace en otras ciudades de Madrid o de España e incluso extranjero El 68% de la población participante es española frente al 14% de extranjeros.

## Información sociodemográfica de los asistentes

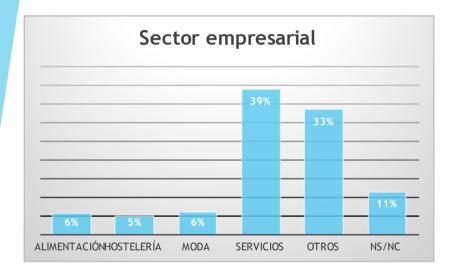


La mayoría de los asistente son autónomos y desempleados, un 38% y 38% frente a los estudiantes que son un 17%



La mayoría de los asistentes no están alojados en ningún vivero de empresa

## Información sociodemográfica de los asistentes

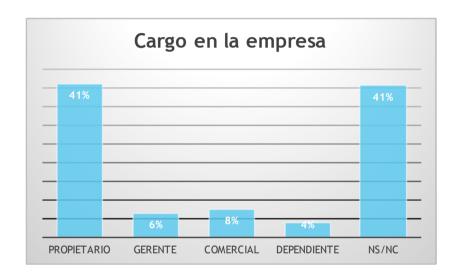


Los participantes tienen sus negocios en el Sector servicios un 39% frente al 5% en hostelería



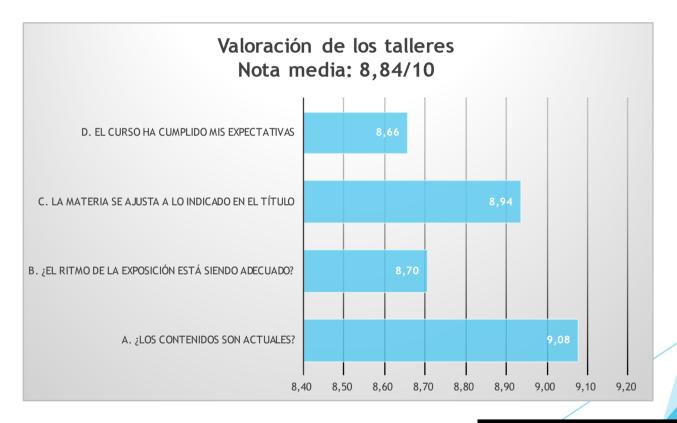
La mayoría de ellos trabajan en una micropyme de 1 a 5 empleados con un 47%

## Información sociodemográfica de los asistentes

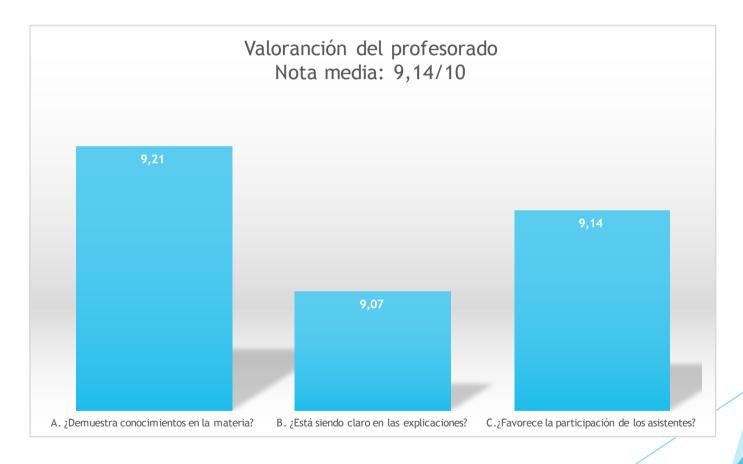


La mayoría son propietarios 41% frente al 4% de dependientes

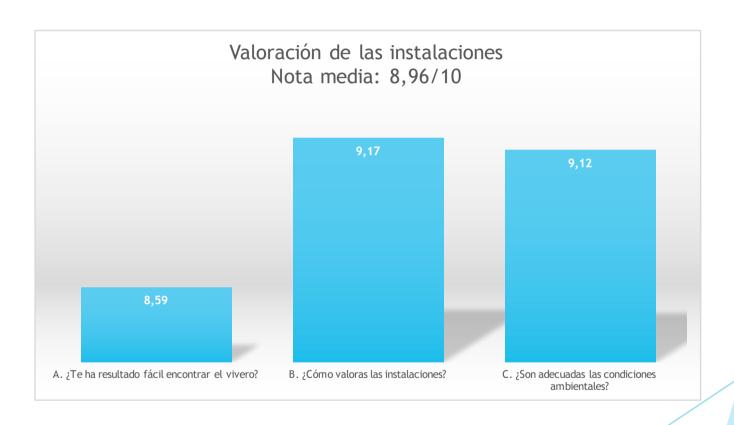
## Valoración de los asistentes:



## Valoración de los asistentes:



## Valoración de los asistentes:



## Conócenos en:

Calle Cidro, nº 3 28044 Madrid

**Distrito: Carabanchel** 

Metro: Línea 11

Autobuses: Líneas: 108 - 118 - 155

ecomercio@idelnet.com

Tlf: 91 732 65 55

http://www.madridemprende.es/e

s/comercio/escuela-de-comercio

