

CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN EN EL SERVICIO DE «DIAGNÓSTICO DEL PUNTO DE VENTA DEL PLAN DE TRANSFORMACIÓN DEL COMERCIO DE LAS ZONAS COMERCIALES RAMBLA Y SALAMANCA»

1. OBJETO.-

Las presentes condiciones tiene por objeto regular la participación de las PYMES del sector comercial para la realización de un **Diagnóstico del Punto de Venta** del “Plan de Transformación del Comercio de las Zonas Comerciales Rambla y Salamanca”. Este proyecto está cofinanciado por la Unión Europea a través del Programa FEDER Canarias 2021-2027, en el marco de la convocatoria "Canarias Destino Comercial Inteligente".

2. INTRODUCCIÓN.-

El Plan de Transformación del Comercio, busca la revitalización y modernización de las zonas comerciales de Rambla y Salamanca en Santa Cruz de Tenerife. El objetivo general es mejorar la competitividad y el atractivo del comercio local, fomentar la adopción de nuevas tecnologías, promover la sostenibilidad, integrar los comercios en la comunidad y desarrollar estrategias innovadoras para atraer clientes. Se trata de una **acción gratuita** y el servicio de diagnóstico tiene como finalidad que los comercios participantes puedan identificar sus puntos fuertes y débiles, y desarrollar un plan de acción personalizado para implementar mejoras prácticas e inmediatas, integrando aspectos de sostenibilidad y respeto al medioambiente.

3. BENEFICIARIOS/AS.-

El servicio está dirigido a 120 establecimientos comerciales ubicados en las zonas comerciales de Rambla y Salamanca del municipio de Santa Cruz de Tenerife.

La participación se regirá por los principios de publicidad, transparencia, igualdad de oportunidades, no discriminación y libre concurrencia.

Se excluyen como beneficiarios de esta herramienta:

- Los negocios de alimentación pertenecientes a cadenas de distribución.
- Los grandes almacenes y/o grandes superficies.
- Las filiales de grandes firmas, franquicias o empresas de implantación nacional o internacional.

4. VENTAJAS DE PARTICIPAR.-

Los comercios que se adhieran al servicio obtendrán los siguientes beneficios:

- **Un diagnóstico detallado y personalizado de su punto de venta**, identificando fortalezas y debilidades en cinco dimensiones clave: escaparatismo, interiorismo, técnicas de venta, marketing digital y sostenibilidad.
- **Informes personalizados y planes de acción individualizados**, impresos y destacando áreas de mejora, así como fortalezas y debilidades del punto de venta.
- **Un acompañamiento constante** y personalizado durante la implementación de las mejoras propuestas, incluyendo tutorización técnica y asistencia presencial o telemática.
- Un **"Pack de mejora visual interior"**, que se adaptará a las necesidades específicas de cada comercio.
- Acceso a **StratIA**, un consultor virtual basado en Inteligencia Artificial disponible 24/7, que complementará el asesoramiento.
- **Un programa de formación especializada** en las cinco dimensiones clave del diagnóstico (escaparatismo, interiorismo, técnicas de venta, marketing digital y sostenibilidad).
- **Reconocimiento de su implicación y participación** activa en el proyecto mediante la entrega de diplomas acreditativos al finalizar el proceso de diagnóstico y plan de acción.

5. METODOLOGÍA.-

El servicio se estructura en seis fases operativas principales y una fase transversal de formación:

1. Diagnóstico de la situación actual de los comercios.
 2. Análisis de resultados y elaboración de informes personalizados.
 3. Entrega de informes y desarrollo de planes de acción individualizados.
 4. Acompañamiento en la implementación de las acciones de mejora.
 5. Evaluación de los resultados obtenidos y el impacto de las acciones implementadas.
 6. Elaboración del informe final y acreditación de los comercios participantes.
- **Fase transversal:** Se organizará un programa de formación especializada en las cinco áreas clave del diagnóstico (escaparatismo, interiorismo, técnicas de venta, marketing digital y sostenibilidad).

La metodología general se basa en un diagnóstico integral que combina análisis cuantitativo y cualitativo, orientado a la identificación de áreas de mejora.

Se fundamenta en tres principios clave:

- **Personalización:** Adaptación a las características específicas de cada comercio.
- **Baja fricción:** Orientación hacia mejoras prácticas que requieran recursos razonables y puedan implementarse rápidamente, con bajo coste y alto impacto.
- **Sostenibilidad transversal:** Integración de criterios de sostenibilidad en todas las dimensiones del diagnóstico.

6. PROCEDIMIENTO DE INSCRIPCIÓN Y SELECCIÓN.-

1. **Se realizarán visitas presenciales o llamadas** a los comercios de la zona de actuación para informar sobre el proyecto y recabar su interés.
2. **Formulario de adhesión:** Los comercios interesados deberán formalizar su inscripción mediante la cumplimentación del [formulario de adhesión](#).
3. **Realización del diagnóstico:** Una vez adheridos, se llevarán a cabo visitas presenciales y entrevistas directas con los responsables de los comercios para realizar el diagnóstico específico en las cinco dimensiones clave.
4. **Entrega de informes:** Una vez realizados, se procederá a la entrega personalizada de los informes de diagnóstico y planes de acción a cada comercio participante.

7. COMPROMISO POR PARTE DE LOS PARTICIPANTES.-

Los establecimientos que se adhieran a este servicio gratuito de “Diagnóstico del punto de venta” deberán implicarse con una participación activa y colaboración para el éxito y el máximo aprovechamiento del programa.

Esto incluye:

- Mostrar interés y formalizar la inscripción mediante el formulario de adhesión.
- Facilitar el acceso al personal del equipo técnico para las visitas presenciales y las entrevistas de diagnóstico en su establecimiento.
- Participar activamente en las sesiones de presentación de resultados y la definición conjunta del plan de acción.
- Colaborar con el equipo consultor durante la fase de acompañamiento, proporcionando feedback sobre la implementación de las mejoras y posibles obstáculos.
- Asistir a las sesiones formativas especializadas (o consultar sus grabaciones) para reforzar conocimientos y habilidades en las áreas del diagnóstico.
- Permitir el registro fotográfico para documentar la evolución y el impacto de las mejoras implementadas en el establecimiento.

8. CONSULTAS.-

Para cualquier consulta relacionada con este programa, los establecimientos podrán contactar con Oncampus Training FRT SLU, empresa adjudicataria de ejecutar el servicio de DPV convocado por la Sociedad de Desarrollo a través del correo electrónico: borja@laureon.es.

9. ACTUALIZACIÓN DE LAS CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN.-

Cualquier modificación en las presentes condiciones de participación serán publicadas en la web www.santacruzcomercio.com. La Sociedad de Desarrollo se reserva el derecho de modificar los términos de la convocatoria, incluida su anulación, en cualquier momento antes de que finalice el plazo de presentación de proposiciones, procediendo, en su caso, a publicar nuevos anuncios.

En Santa Cruz de Tenerife, a 25 de agosto de 2025