



El pasado mes de enero de 2006 se presentó en la Consejería de Turismo, Comercio y Deporte de la Junta de Andalucía el proyecto para la subvención de actuaciones en el Centro Comercial Abierto "El Paseillo" durante los años 2006/2007.

En este proyecto se definían una serie de actuaciones encaminadas a dinamizar el comercio del centro con promociones y actuaciones de fidelización de clientes, actuaciones en las que estamos trabajando hace ya varios meses y que agrupamos bajo el título: **IMPLANTACIÓN DE UNA CENTRAL DE SERVICIOS DEL CCA EL PASEILLO**, que contempla, resumiendo, las siguientes inversiones:

- Inversión en infraestructuras y equipamiento necesarios para la implantación y puesta en marcha de una Caseta del centro comercial abierto "El Paseillo", como centro de **complementos comerciales** para los ciudadanos.
- Inversión para el diseño y creación de soportes de información de los comercios, servicios e itinerarios del Centro Comercial Abierto "El Paseillo".
- Inversión para la implantación de un sistema de Web-Mapping en nuestra página web.

FUNDAMENTOS DEL PROYECTO

En los últimos años, tal y como se recoge en el Estudio de Viabilidad del Centro Comercial Abierto "El Paseillo" realizado en el año 2003, se ha estado produciendo una huida de clientes a las grandes superficies cercanas a nuestra localidad, haciendo cada vez más difícil la supervivencia del comercio tradicional radicado en el centro urbano de Estepona.

Estos clientes que van a hacer sus compras en dichos centros comerciales lo hacen buscando, sobre todo, la comodidad de tenerlo todo al alcance de la mano, la seguridad de que, en dichos centros, van a encontrar cualquier artículo que necesiten, la despreocupación de buscar y pagar aparcamiento, etc.

Todos los servicios que ofrece al ciudadano un centro comercial convencional se pueden implantar en un centro comercial abierto, con lo que queremos trabajar en esta línea y ofrecer a nuestros clientes aquellas ventajas que actualmente no pueden encontrar en el centro de nuestra ciudad.

Ya hemos implantado, con bastante éxito, el parking gratuito, llegando a un acuerdo con los aparcamientos subterráneos de la localidad para que al comerciante le cueste muy barata la hora de parking y se la pueda regalar a sus clientes, cargando nuestra asociación con parte de ese gasto.

Ahora queremos seguir ampliando estos servicios a los ciudadanos con prestaciones como la entrega a domicilio, consigna, información al consumidor, etc.

Así mismo queremos tener representación comercial en Internet, plataforma imprescindible para informar, no solo a nuestros socios y clientes, sino a posibles futuros clientes que puedan consultar nuestra oferta desde otros lugares de España y del mundo, aprovechando que nuestra ciudad es uno de los destinos elegidos por el turismo de calidad tanto europeo como americano.

Con estos nuevos servicios queremos conseguir tres objetivos principales:

- ***Fidelizar a los clientes que ya tenemos***, ofreciéndoles nuevas y novedosas contraprestaciones, renovando la oferta de los comercios tradicionales y haciendo más agradable y cómodo su paseo de compras por nuestra ciudad.

- ***Atraer a nuevos clientes*** a los que actualmente les es incómodo comprar en el centro, proporcionándoles servicios de valor añadido e informándoles correctamente de las ofertas, ventajas y comodidades que tiene comprar en “El Paseillo”.
- ***Cubrir las necesidades del consumidor final*** para evitar que huya a centros comerciales convencionales, ofreciéndole en nuestro centro comercial abierto servicios similares a los que encuentra en aquellos.

Estamos convencidos de que implantando esta **Central de Servicios** consolidaremos definitivamente nuestro Centro Comercial Abierto “El Paseillo”, revitalizando el comercio de proximidad, contribuyendo a mantener viva la actividad socio-económica de la ciudad, aumentando la competitividad en el pequeño comercio, ampliando la oferta de artículos de consumo y garantizando los puestos de trabajo que este tipo de empresas ofrece, todos ellos aspectos muy importantes para evitar la desaparición del comercio tradicional y para fomentar el asociacionismo entre pequeños comerciantes zonales.

IMPLANTACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE COMPLEMENTOS COMERCIALES

1. Servicio a Domicilio

La realidad urbanística de nuestro centro comercial abierto estando situado en el casco histórico de nuestra ciudad, y siendo este un lugar incómodo, geográficamente hablando, por sus numerosas cuestas y sus calles estrechas, nos lleva a desear una mayor comodidad para nuestros clientes en sus compras.

El número de clientes potenciales de “El Paseillo” que vive fuera del casco urbano, en urbanizaciones de nuestro término municipal, es muy grande, y estos clientes necesitan principalmente dos cosas: poder aparcar su coche y/o disponer de un sistema de entrega de la mercancía en su domicilio.

Los clientes de “El Paseillo” que viven dentro o cerca del casco urbano, a menudo se encuentran con el problema geográfico de las cuestas para llegar a casa cargado con bolsas y paquetes, con lo que su necesidad se centra principalmente en la entrega a domicilio de sus compras.

Es por ello que queremos implantar, como complemento de valor añadido a la oferta comercial de nuestra ciudad, la entrega a domicilio de las compras de nuestros clientes ya sea dentro o fuera del casco urbano.

Para esto es necesario disponer de personal que se encargue de recoger los paquetes y entregarlos a domicilio y por supuesto de un vehículo adecuado para esta función.

2. Consigna

A menudo, cuando vamos de compras, la cantidad de bultos que nos vemos obligados a transportar, ya sea por su volumen o por su peso, evita que podamos disfrutar de una comida o de una actividad de ocio en el mismo lugar donde hemos estado comprando.

Uno de los objetivos que nos hemos marcado para “El Paseillo” es el de unificar en un mismo lugar la oferta comercial, de ocio y restauración, de manera que el ciudadano tenga todo lo que necesite al alcance de la mano, sin necesidad de mover su vehículo para desplazarse, y estimulándolo a que disfrute de nuestra ciudad durante el mayor tiempo posible.

La existencia de una consigna donde depositar las compras para poder dar un paseo tranquilo, disfrutar de una comida, admirar nuestras numerosas calles típicas y monumentos o, simplemente, disfrutar de un baño en nuestra playa es algo que aporta un punto de calidad y comodidad a nuestro centro comercial abierto y no debemos

ignorarlos ya que el esfuerzo que tenemos que hacer para conseguirlos es mínimo en comparación con las ventajas que podemos obtener de ellos.

3. Información

De todos es sabido que Estepona cuenta con numerosos hoteles de cinco estrellas, pero todos ellos, desgraciadamente, a varios kilómetros del casco urbano.

Los clientes de estos hoteles habitualmente van a realizar sus compras a localidades cercanas ya que no conocen la existencia y calidad de la oferta plural de nuestro casco urbano.

Es nuestra intención dar a conocer a estos clientes, tanto los productos de consumo, como de ocio, turismo y servicios que ofrecemos en "El Paseillo", editando un plano/guía empresarial, donde figure toda la oferta lúdica y comercial de nuestra localidad y que sirva de ayuda para localizar los lugares de interés y las vías de acceso y desplazamiento.

La colaboración de estos grandes hoteles con nuestro proyecto puede suponer un avance importante en el comercio de nuestro centro comercial abierto y, como consecuencia, en el desarrollo turístico de nuestra ciudad.

WEB MAPPING

Las nuevas tecnologías nos ofrecen una serie de herramientas modernas y cómodas para dar a conocer la amplia oferta sectorial de "El Paseillo" a los clientes potenciales de otros lugares del planeta.

La facilidad de acceso a una información de calidad y actualizada, la posibilidad de utilizar esta información en cualquier lugar y el abanico de posibilidades que ofrece Internet, son aspectos que debemos aprovechar para ampliar nuestra oferta, no solo a nuestros vecinos más cercanos, sino también a aquellos que están más lejos.

Nuestra página web, todavía en construcción, ofrece información de carácter empresarial, principalmente orientada a los socios y empresarios que quieran obtener ayuda en su quehacer diario; pero nuestro objetivo es ampliar este espacio web y convertirlo en un viaje a través de nuestra localidad que muestre la amplia oferta de comercios, ocio y servicios que ofrecemos, así como que muestre la belleza del entorno que nos rodea.

Para ello necesitamos un callejero virtual donde figuren todos y cada uno de nuestros socios con sus productos y/o servicios, incluido, si el tipo de comercio lo permite, la compra on-line o telefónica y, por supuesto, ofreciendo los complementos comerciales que tiene "El Paseillo".

Este ambicioso proyecto nos parece de vital importancia como herramienta para darnos a conocer en lugares a los que no tenemos acceso a través de las vías promocionales convencionales, habida cuenta de la cantidad de personas de otros países que nos visitan al cabo del año, atraídos por la gran oferta de hoteles y playas de las que dispone nuestra localidad, y que desde su propio hogar, en su país, pueden saber de antemano con lo que se van a encontrar cuando lleguen a Estepona.

ACTUACIONES DE PROMOCIÓN

Además de nuestros nuevos proyectos no debemos dejar de lado las promociones publicitarias que nos están sirviendo para impulsar constantemente el comercio de "El Paseillo" y para recordar a todos los consumidores que nuestra oferta es muy variada y de calidad.

Al cabo del año vamos a realizar una campaña fuerte, la de Navidad, y una serie de campañas menores, para recordar que estamos ahí y que ofrecemos muchos productos y servicios. Este año y debido a la imposibilidad de entregar nuestro premio de la campaña de Navidad se ha realizado también un sorteo para el Día del Padre.

Vamos a hacer una campaña publicitaria en Primavera, temporada en la que empieza a apetecer pasear y comprar por un espacio cómodo y atractivo que ofrezca una gran variedad de productos y servicios, encaminada principalmente a la información publicitaria de los comercios que están regalando horas de parking a sus clientes y de los que ofrecen el servicio a domicilio.

La publicidad, hoy en día, es imprescindible para sacar adelante cualquier proyecto empresarial y, debido a la gran oferta de centros comerciales convencionales de nuestro entorno, tenemos que mantener la atención de nuestros clientes en nuestro centro comercial abierto, de manera que podamos evitar, en la medida de lo posible, su huida hacia los grandes espacios comerciales.

Radio, televisión, prensa, publicidad exterior, folletos, promotores, etc, son elementos indispensables para lograr la afluencia de público a nuestro centro comercial abierto y como atracción principal no debemos olvidar los regalos, descuentos, concursos, demostraciones, etc., que añaden un atractivo más al posible consumidor.

PRESUPUESTO

El presupuesto total del proyecto presentado asciende a 62.500 euros, de los que, como ya avanzábamos en anteriores números de nuestra revista, la Junta de Andalucía subvenciona el 50%.