

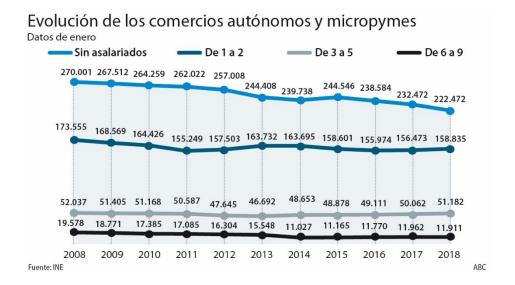








Luis Valles Pastor Martín Bermejo Jiménez



LA CAÍDA DEL PEQUEÑO COMERCIO

CADA AÑO MILES DE ÉSTAS PEQUEÑAS EMPRESAS ECHAN EL CIERRE EL AUGE DEL COMERCIO ELECTÓNICO Y LA FIEBRE DE LOS DESCUENTOS PERMANENTES ESTÁN ESQUILMANDO A MARCHAS FORZADAS AL COMERCIO TRADICIONAL.



EL COMERCIO SE ENFRENTA A GRANDES RETOS COMO SON LA VENTA ONLINE Y LA DIGITALIZACIÓN QUE, VA A OBLIGAR A LOS COMERCIANTES A RENOVARSE Y NO SE VOLVERÁN A RECUPERAR AQUELLAS CIFRAS PRECRISIS.





PARECE QUE LA TENDENCIA ES A REPLICAR EL MODELO AMERICANO, QUE NO HAYA TIENDAS, SALVO LAS FIRMAS DE LUJO O BOUTIQUES MUY ESPECIALIZADA, Y EL RESTO DEL RETAIL SE TRASLADE A GRANDES CENTROS COMERCIALES O MALLS EN LOS QUE LOS CONSUMIDORES ECHAN LA TARDE O LA MAÑANA Y LO COMPRAN TODO.





ES INDUDABLE QUE AMAZON ES YA TODO UN GIGANTE (O MÁS BIEN COLOSO). AQUELLA EMPRESA QUE EMPEZÓ HACE MÁS DE QUINCE AÑOS CON GRANDES PRETENSIONES Y PROYECCIÓN, PERO CON MUCHAS PÉRDIDAS Y POCO NEGOCIO, SE HA ACABADO COMIENDO GRAN PARTE DEL PASTEL DEL COMERCIO MINORISTA A NIVEL GLOBAL.

EL COMERCIO TRADICIONAL, INCLUIDOS LOS GRANDES GRUPOS EMPRESARIALES DEL SECTOR, HAN ACABADO POR VERLE LAS OREJAS A ESTE LOBO CUANDO YA LES HA HINCADO VARIAS DENTELLADAS.





RAZONES PARA DEFENDER EL PEQUEÑO COMERCIO

CREA EMPLEO CERCA DE TI

COMPRAR EN EL PEQUEÑO COMERCIO DE TU BARRIO CREA EMPLEO CERCANO A TI, PORQUE ES LA GENTE QUE CONOCES DE TODA LA VIDA.

GENERA ILUSIÓN

COMPRAR EN LAS TIENDAS DE BARRIO DE TU CIUDAD GENERA ILUSIÓN ENTRE LOS COMERCIANTES Y EMPRESARIOS DE TU ENTORNO. Y ESO REPERCUTE DIRECTAMENTE EN LA PROPIA ALEGRÍA DEL BARRIO.

INVERTIR EN EL PROGRESO GENERAL DE LA CIUDAD

COMPRAR EN EL PEQUEÑO COMERCIO SUPONE INVERTIR EN EL PROGRESO GENERAL DE LA CIUDAD, YA QUE ESTÁS AYUDANDO AL PEQUEÑO EMPRESARIO A PAGAR SUS IMPUESTOS CON LOS QUE SE CREARAN MEJORAS EN LOS BARRIOS DE TU ENTORNO.

ESPECIALIZADOS Y PROFESIONALES

LAS TIENDAS DE BARRIO SON NEGOCIOS ESPECIALIZADOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR.

ATENCIÓN PERSONALIZADA

COMPRANDO EN EL PEQUEÑO COMERCIO RECIBIRÁS UNA ATENCIÓN PERSONALIZADA Y UN ASESORAMIENTO PARA TU ELECCIÓN DE COMPRA.





CONSUMIDOR MILLENIAL

EL CONSUMIDOR MILLENIAL HA ABANDONADO EL PEQUEÑO COMERCIO ATRAIDO POR LAS OFERTAS DE LAS GRANDES EMPRESAS ONLINE.

SE PREFIERE IR A UN SOLO COMERCIO DONDE PODER COMPRAR UNA GRAN VARIEDAD DE ARTICULOS.

PREFIERE EL TRATO IMPERSONAL.

QUIERE TENER LA POSIBILIDAD DE COMPRAR 24 HORAS.

ES UN CONSUMIDOR CAPRICHOSO AL QUE HAY QUE MOSTRAR LOS BENEFICIOS DEL PEQUEÑO COMERCIO.

EDUCAR





EL PRINCIPAL OBJETIVO DE MyShop ES DAR A CONOCER LAS PEQUEÑAS TIENDAS DE BARRIO Y FAVORECER SU COMPETITIVIDAD CON RESPECTO A LAS GRANDES SUPERFICIES Y LA VENTA ONLINE.

UNA APLICACIÓN EN LA QUE PUEDAS CONSULTAR LAS TIENDAS QUE SE ENCUENTRAN CERCA DE TI Y LOS PRODUCTOS QUE VENDEN PARA QUE COMPARES Y PUEDAS COMPRAR AL MOMENTO, SIN TENER QUE ESPERAR QUE RECIBIR UN PAQUETE.

PODER CONOCER EL PRECIO DE LOS PRODUCTOS DE UN COMERCIO FOMENTARÍA QUE MUCHOS CLIENTES SE ANIMASEN A COMPRAR EN ESTOS COMERCIOS.

FACILITAR A LAS EMPRESAS EL DAR A CONOCER SUS PRODUCTOS A LOS CONSUMIDORES DE SU BARRIO Y VER SUS BENEFICIOS INCREMENTADOS.

SERÍA UNA APLICACIÓN DE GRAN INTERÉS POR PARTE DEL ESTADO YA QUE FAVORECERÍA LA CREACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS Y EL INCREMENTO DEL EMPLEO LO QUE SE TRADUCIRÍA EN UNA MAYOR RECAUDACION DE IMPUESTOS YA QUE LAS GRANDES EMPRESAS ONLINE SE CREAN SUS TÁCTICAS PARA EVITAR EL PAGO DE IMPUESTOS.











LUIS VALLES PASTOR MARTÍN BERMEJO JIMÉNEZ

