



Mejoramiento de Salas de Ventas y Vitrinas Comerciales.

Promoción y Marketing



• Vitrinas • Comercio • Consumo

FINANCIAMIENTO:



Fondo del programa Barrios Comerciales.

ORGANIZACIÓN:

Barrio Comercial Plazuela Berlín, programa de Barrios Comerciales.



REGIÓN:
Valdivia

AÑO:
2018



PAÍS:
Chile

RESUMEN

Como parte del Programa Barrios Comerciales, se implementó una estrategia de mejoramiento para hacer más atractivas las vitrinas y salas de ventas del barrio Plazuela Berlín, con el objetivo de aumentar el consumo y revitalizar el comercio local. El proceso se desarrolló en etapas, incluyendo un diagnóstico inicial, la formulación de un plan de acción específico para cada locatario y la ejecución de un proyecto piloto que ejemplificó la implementación de las recomendaciones. La iniciativa contó con una activa participación de los empresarios del barrio, quienes recibieron un manual de diseño y gestión de vitrinas y salas de venta, desarrollado por el equipo de Plan Territorio.

CONTEXTO

Las vitrinas y espacios de venta del barrio presentaban baja atracción visual, lo que reducía las oportunidades de venta y dificultaba la activación comercial. Como parte del programa Sercotec, se identificó la necesidad de una estrategia integral para mejorar la imagen del comercio y potenciar su identidad local.

OBJETIVO

Fortalecer la actividad comercial del barrio mediante el diseño y mejoramiento de vitrinas y salas de venta, generando un entorno más atractivo para clientes y visitantes.

ACCIONES

- Se coordinan las acciones con el programa Barrios Comerciales quienes financian la iniciativa contratando una consultora.
- Plan Territorio que trabaja de manera participativa con los locatarios de Plazuela Berlín.



ANTES



DESPUÉS

RESULTADOS

- Trabajar participativamente como colectivo para lograr estrategias de mejoramiento para cada local y aprender juntos de posibilidades de diseño.
- El diagnóstico técnico individualizado permite proponer soluciones adaptadas a cada realidad comercial.
- Herramientas concretas como manuales de diseño y gestión facilitan la continuidad y sostenibilidad de los cambios.
- Es posible potenciar el comercio tradicional sin perder de vista el valor patrimonial y cultural del barrio.



WEBSITES:

contacto@activavaldivia.com



CONTACTOS:

Cristóbal Lamarca | Director Activa Valdivia
cristobal@activavaldivia.cl

APRENDIZAJES

- Trabajar participativamente como colectivo para lograr estrategias de mejoramiento para cada local y aprender juntos de posibilidades de diseño.
- El diagnóstico técnico individualizado permite proponer soluciones adaptadas a cada realidad comercial.
- Herramientas concretas como manuales de diseño y gestión facilitan la continuidad y sostenibilidad de los cambios.
- Es posible potenciar el comercio tradicional sin perder de vista el valor patrimonial y cultural del barrio.

SITUACIÓN ACTUAL



SITUACIÓN PROPUESTA

