



Castellón de la Plana, a 19 de octubre de 2012

Estimado/a comerciante:

En relación con la Campaña “**PARKING GRATUITO, VEN DE COMPRAS A CASTELLÓN**”, pasamos a informarle de como funciona, de las ventajas y como dinamizar tu comercio a través de esta campaña,

- ¿Por qué sumarse a esta iniciativa?

Centros comerciales, grandes superficies disponen de aparcamiento gratuito para sus clientes. Y en este aspecto el centro de Castellón debe ganar en competitividad. Ahora bien, para que sea un atractivo real no basta con que se sumen a la campaña un número reducido de comercios, el conjunto de negocios del centro de Castellón debe ir de la mano. Sólo de esta manera, los consumidores verán el aparcamiento como una ventaja por la que optar por venir al corazón de la ciudad a consumir.

- ¿Cómo funciona?

Se trata de una iniciativa a tres partes: comercio, parkings y Ayuntamiento.

Los **parkings** ofrecen los tickets a muy buen precio a los comerciantes para que éstos puedan asumir su coste en las ventas, los **comerciantes** los compran y los ofrecen a sus clientes y el **Ayuntamiento** hace la difusión de la campaña, lo que es fundamental para atraer los clientes hasta nuestros comercios (campaña en redes sociales y Google, folletos que reparte entre los comercios para que los ofrezcan a sus clientes, reparto de folletos entre el tejido asociativo de la ciudad, reparto de folletos por parte de los kioscos de toda la provincia, vallas publicitarias en los accesos a la ciudad).

Como ven cada uno juega un papel muy importante en esta iniciativa.

- ¿Cuántas horas de parking gratuito puede conseguir un cliente por día?

Se ha negociado con los diferentes parkings para que puedan dejar su vehículo hasta cuatro horas un día. Y recuerde, se ofrece un ticket por compra. Si realiza compras en cuatro comercios, consigue cuatro horas de aparcamiento gratuito.

En el caso de que no se utilicen ese día, pueden hacerlo otro día de compras en el centro. Los tickets no tienen caducidad.

Coste: el ticket le cuesta al comerciante 0,50€/hora. Cuando su coste real es 1,95 € en LUBASA y 1,95€ en SABA. Los parkings están haciendo un gran esfuerzo por ir de la mano del comercio para dinamizar el centro de CS.

- Si su producto es de precio muy reducido y no tiene margen para asumir ese coste, ¿qué debe hacer? Eso no es impedimento para sumarse a esta campaña, lo que debe de hacer es ofrecer los tickets por compras superiores a la cantidad que usted estime conveniente. Lo único que deberá indicarlo, claramente y de manera visible, en su establecimiento para no llevar a confusión al consumidor y producir desencanto en el mismo.

Duración: La idea es que esta campaña perdure en el tiempo, que los consumidores (vecinos de CS y visitantes) asocien venir a comprar al centro de CS con aparcar gratuitamente al realizar sus compras. Cada año el Ayuntamiento negociará con los diferentes parkings para que mantengan un buen precio de los tickets de aparcamiento a los comerciantes.

- ¿De que parking comprar los tickets?

Cuando una persona viene al centro a comprar pueden darse dos casos, **bien** que aparque en el parking del centro más cercano de la zona desde donde llega **o bien** que aparque lo más próximo posible al lugar donde se dirige (comercio, administración, entidad, servicio...) y luego recorra el centro para realizar sus compras. Por tanto, nos podemos encontrar en muchas ocasiones que los clientes no hayan aparcado en el parking más cercano a nuestro comercio.

Por lo que es conveniente disponer de tickets de cada uno de los parkings (en este momento, de las dos empresas que llevan los parkings: LUBASA (Avda. del Mar, Borrull, Hospital Provincial, Clavé-San Félix) y SABA (Cardona Vives y Avda. del Rey-Huerto Sogueros)).

- ¿Comparamos un paquete de 100 tickets de cada parking?

Quizás sean muchos para empezar. Ahora bien, como los parkings los ofrecen por paquetes, recomendamos comprarlos entre varios comercios (consulte con los más próximos a su negocio) y repartírselos. Es una buena manera de probar la campaña, y en función de cómo vean que responde el consumidor, ir comprando más o menos... ESO SÍ, fundamental disponer de las dos empresas (NUNCA dejar con mal sabor de boca a un cliente por no disponer de tickets, ni beneficia a su comercio ni al tejido comercial del centro de CS)

CONSEJOS cuando recibimos a un cliente:

- **Si nos adherimos** a la campaña, **siempre debemos tener tickets para canjear** a nuestra disposición. La negativa a un cliente es perjudicial para la iniciativa, y por tanto, para el conjunto del comercio del centro.

- Una buena manera de dar a conocer la iniciativa al consumidor es preguntar siempre al cliente si ha venido con su vehículo. **En caso de que sí:** canjearle el ticket y **en caso contrario,** explicarle la campaña para que lo tenga en cuenta la próxima ocasión que realice sus compras en el centro de la ciudad. **(En ambos casos, dar el folleto explicativo de la campaña y los accesos al centro).**

ATRAER LOS CLIENTES AL CENTRO, ESTA EN LAS MANOS DE CADA COMERCIO. HOY MAS QUE NUNCA, DEBEMOS IR TODOS DE LA MANO. MÁS VALE ASUMIR EL COSTE DE UN TICKET Y TENER VENTAS, QUE NO TENER NADIE QUIEN COMPRE. TU PUEDES SER PARTE DE LA SOLUCION!

Esperando que esta información sea de su interés, se despide muy atentamente,

La Ilma. Sra. Teniente de Alcalde Delegada de Comercio,

Carmen Albert Pardo