

El clúster del moble impulsa un projecte de formació per millorar les vendes online a nivell internacional

► El CENFIM desenvoluparà en dos anys cursos formatius de comerç per Internet pensats per als directors comercials de les pimes del sector mobiliari de tot Europa

ACN | 14/03/2017 a les 10:51h

■ Afegix un comentari



Un treballador en una fàbrica de mobles de la Sénia. Foto d'Arxiu. | ACN

Aquesta notícia es va publicar originalment el 14/03/2017 i, per tant, la informació que hi apareix fa referència a la data especificada.

El Clúster del Moble i Centre d'Innovació en Hàbitat (CENFIM) lidera un programa europeu per potenciar les vendes del sector a nivell internacional i "orientar" a les empreses fabricants i minoristes per a què puguin arribar al client final per Internet. Es tracta del projecte BOSS4SME, cofinançat pel Programa Erasmus + de la Unió Europea, amb el qual es desenvoluparan continguts formatius per millorar les capacitats de les empreses del sector del moble en la comercialització online. Està pensat per a responsables de vendes i directors comercials de les pimes del sector mobiliari i podria arribar a més de 30.000 treballadors. Segons el director del CENFIM, Joaquim Solana, l'e-Commerce del moble creix entre el 5% i el 8% cada any i es preveu que represente "una quota significativa" en els propers anys, fet pel qual "els gestors comercials de les empreses han d'estar preparats per desplegar les seues estratègies de venda en este canal".

El projecte BOSS4SME (Boosting Online cross-border Sales for furniture and households SMEs) està dirigit a les pimes del sector del moble i de l'hàbitat i ha estat presentat a l'espai WeContract BCN, el 'showroom' que el CENFIM de la Sénia té situat al Passeig de Gràcia de Barcelona.

El sector del moble i l'hàbitat considera que l'e-Commerce pot donar un impuls per al creixement substancial de vendes. El director del CENFIM, Joaquim Solana, ha defensat que les vendes a Internet en l'equipament de la llar i el moble estan creixent any a any i acabaran sent "significatives" en el sector. Per este motiu cal que els gestors comercials estiguen preparats i el consorci oferirà, a partir d'este programa, les eines per formar els directors comercials de les empreses.

En la primera reunió del projecte hi van participar els 6 socis que conformen el consorci i que provenen d'Espanya, Grècia, Itàlia i Polònia. Són el CENFIM, les associacions empresarials espanyoles del moble AMIC i AMUEBLA, el CCS (desenvolupador de software educatiu), EUROCREA MERCHANT (experts en qualitat en formació) i DANMAR (desenvolupador d'e-learning).

El programa compta amb finançament i es preveu tenir llestos els primers materials formatius en poc més d'un any. "Llavors es podrà fer una prova pilot per a les empreses catalanes, i d'altres països, que hi puguin estar interessats", ha explicat Solana. "De moment, el que s'ha fet és analitzar les estratègies guanyadores de webs, a nivell internacional, per veure quines incorporen estratègies que generen confiança al client i per identificar els detalls que generen confiança per comprar", ha detallat el director del CENFIM. En paral·lel, es farà un anàlisi de les competències necessàries per a un gestor de vendes online i com els treballadors de les empreses han d'assolir estes competències segons els seu nivell inicial.

El projecte BOSS4SME també analitzarà com es pot facilitar la venda transnacional a través d'Internet "informant correctament clients i generant la confiança que algunes empreses, sobretot del centre i el nord d'Europa, han sabut desenvolupar molt bé". Solana ha defensat que és important informar bé sobre l'origen del producte i la seua fabricació.