



feda

CEOE-CEPYME

JORNADA DE REVITALIZACION DEL CASCO HISTORICO

PROYECTO CERRO DEL AGUILA
FONDOS FEDER

ALMANSA 11 DE DICIEMBRE DE 2012

- PROYECTO
 - RENTABILIZAR LAS INVERSIONES EN EL CASCO HISTORICO PARA GENERAR RIQUEZA Y EMPLEO
 - APROVECHAR LAS INFRAESTRUCTURAS URBANAS Y EL COMPONENTE HISTORICO CULTURAL PARA GENERAR ACTIVIDAD ECONOMICA

- ¿QUIEN TIENE QUE HACERLO?
 - LA INVERSION PUBLICA
 - Y LA INICIATIVA PRIVADA



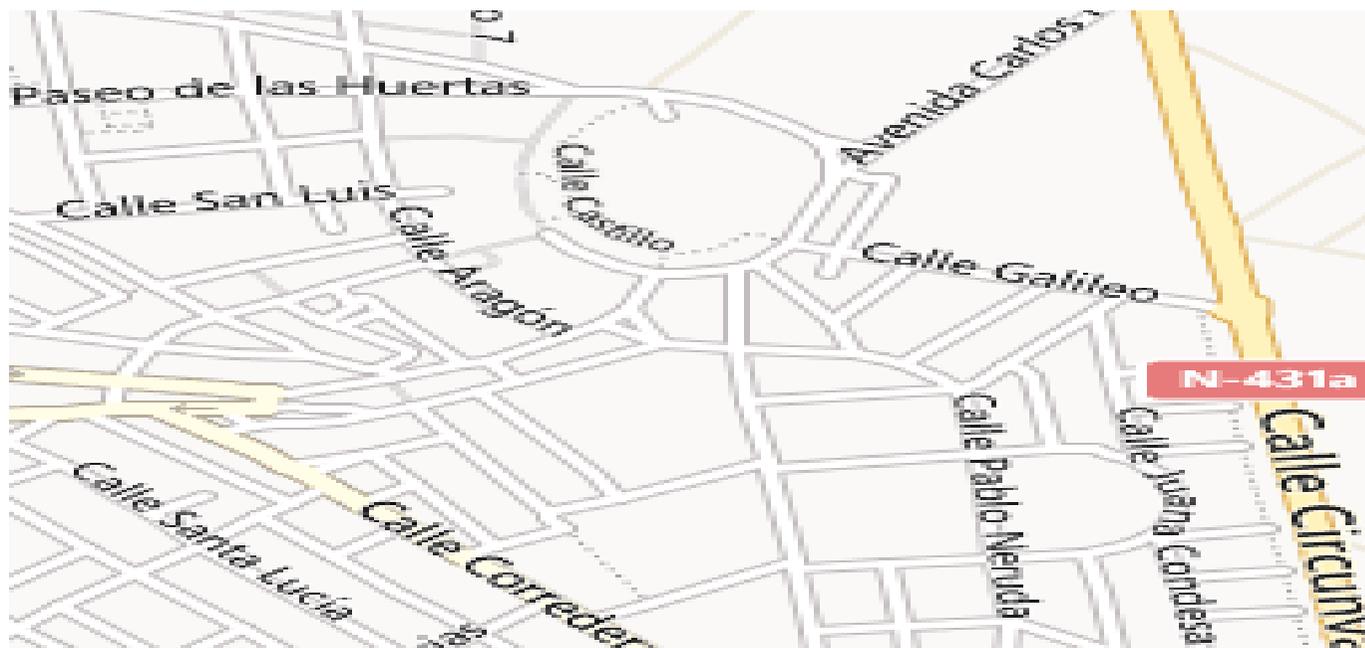
- **MISION Y OBJETIVOS**
 - **APROVECHAR LOS FLUJOS DE VISITANTES AL CASCO HISTORICO PARA GENERAR ACTIVIDAD ECONOMICA ENTORNO A ESTA VENTAJA**
 - **EXPLOTAR EL MIX OCIO-NEGOCIO**

- TARGETS

- LOS PROPIOS CIUDADANOS DE LA LOCALIDAD
- LOS VISITANTES FORANEOS ATRAIDOS POR EL PATRIMONIO HISTORICO CULTURAL.



- **MERCADO ACTUAL**
 - EL CENTRO HISTORICO Y EL CENTRO COMERCIAL SON COLINDANTES
 - HISTORICAMENTE LA ACTIVIDAD ECONOMICA HA MIRADO DE ESPALDAS AL CENTRO HISTORICO
 - LA ACTIVIDAD COMERCIAL Y DE SERVICIOS (HOSTELERIA) SE NUTREN DEL MERCADO INTERNO
 - LOS CLIENTES EXTERNOS VIENEN POR EL BOCA A BOCA TRASMITIDO POR LAS BUENAS EXPERIENCIAS DE COMPRA Y SERVICIO OFRECIDO POR LOS OPERADORES LOCALES



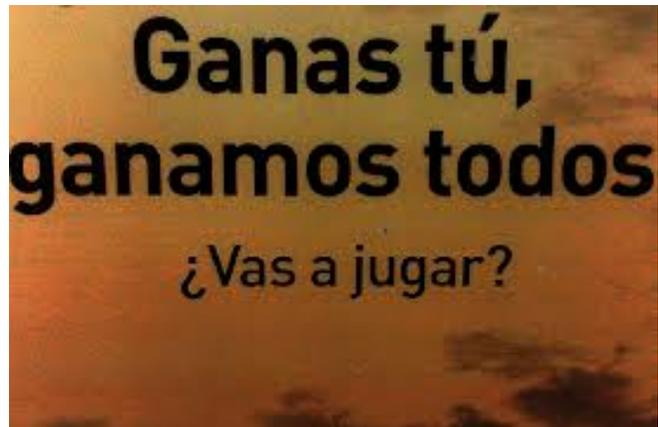
- **TENDENCIAS**

- SE HABILITA UN NUEVO ESPACIO URBANO PARA EXPERIENCIAS DE OCIO (COMERCIO, HOSTELERIA) ATRAIDOS POR LA OFERTA HISTORICO CULTURAL
- ESTE MODELO DA BUENOS RESULTADOS EN OTRAS PARTES

- **COMPETITIVIDAD**
 - ¿SOMOS COMPETITIVOS?
 - TENEMOS ELEMENTOS PARA SERLO
 - URBANISTICAMENTE: CENTRO HISTORICO-CULTURAL
 - ZAPATO DE ALMANSA: PROYECCION INTERNACIONAL
 - REFERENTES HISTORICOS: CASTILLO Y BATALLA



- **COMPETITIVIDAD**
 - **ESTRUCTURA ECONOMICA**
 - **HOSTELERIA DE ALTO VALOR**
 - **OFERTA COMERCIAL ADECUADA**



- **ESTRATEGIAS DE MARKETING**
 - **BRANDING (MARCA)**
 - VALOR DIFERENCIAL DE LOS ELEMENTOS QUE COMPONEN LA OFERTA
 - **ESTRATEGIA DE PRODUCTO**
 - PUBLICO OBJETIVO AL QUE VA DIRIGIDO
 - VECINOS
 - VISITANTES
 - **ESTRATEGIA DE FIDELIZACION**
 - CUIDAR ELEMENTOS
 - SEGURIDAD
 - LIMPIEZA
 - SOMBRAS EN VERANO



- **PLAN DE MARKETING**
 - POLITICA DE PRODUCTO
 - POLITICA DE PRECIO
 - COMUNICACION
 - PUBLICIDAD Y PROMOCION
- **PLAN DE VENTAS**
 - PROCESO DE VENTAS
 - LA FUERZA DE VENTAS

LA FÁBULA DE LA COMPETITIVIDAD

