

◆ La ciudad tiene 6.700 establecimientos que ofrecen una gran variedad de productos

El comercio de L'H lanza su campaña de Navidad

En L'Hospitalet se puede encontrar prácticamente de todo. Así lo avala la relación de 6.700 establecimientos que funcionan a diario en la ciudad. Este es el eje de la campaña de promoción del comercio local que esta Navidad estará presente en las calles y los comercios de L'Hospitalet

CRISTINA SÁNCHEZ

La campaña la organizan el Consell Municipal de Comerç, las asociaciones de comerciantes y el Ayuntamiento. Su eslogan, *Fes una bona compra. Tens més de 6.000 comerços al teu costat*, podrá leerse en carteles, postales, calendarios, distintivos y puntos de información con la intención de "llamar la atención para que el máximo número de ciudadanos realice sus compras en la ciudad", según manifestó el alcalde Celestino Corbacho durante la presentación de esta cuarta campaña navideña del comercio.

Este año, la promoción cuenta con stands de información instalados en varias zonas de L'Hospitalet, entre ellas los mercados municipales. Estos puntos informativos difunden las promociones de las asociaciones de comerciantes del municipio y regalan artículos promocionales de la campaña (calendarios, adhesivos, cartas para los Reyes Magos y caramelos).

Una treintena de calles con iluminación

Uno de los elementos que más contribuyen a crear ambiente navideño es la iluminación que se ha instalado en una treintena de calles, financiado por el Ayuntamiento y los comerciantes. Además, el Consell Municipal de Comerç participará en la cabalgata de Reyes con una carroza diseñada con los elementos y el eslogan de la campaña que repartirá 2.500 kilos de caramelos durante el recorrido.

Durante estas fechas se distribuirán 5.000 carteles con la imagen de la campaña entre los establecimientos de L'Hospitalet para que los exhiban en sus escaparates y se repartirán entre la ciudadanía 105.000 postales navideñas, además de publicar anuncios en



Los comercios de L'Hospitalet aseguran una buena compra a los consumidores

Durante la promoción se instalan stands de información en zonas comerciales

prensa y radio. Por último, se colocarán 17 torretas en las calles con el mensaje de la campaña.

Trato directo y personal dinamizador del barrio

Paralelamente, la mayoría de asociaciones de comerciantes organizan promociones, sorteos y actividades destinadas a incentivar la compra local que tiene como una de sus principales bazas el trato personal y directo con el cliente. El presidente de los concesionarios de los mercados, Juan Sal-

vador, destaca "el servicio que se ofrece en los mercados, por variedad y calidad, con un trato familiar para el cliente, al que le recomendamos productos, le explicamos cómo prepararlos, etc". En la misma línea, el presidente de la Asociación de Comerciantes de Santa Eulàlia, Ricart Pedrerol, afirma que "no sólo prestamos un servicio al cliente, los comerciantes somos también vecinos del barrio, que trabajamos para dinamizarlo. Las campañas —añade— son positivas para convencer al consumidor de que compre en su barrio".



COMBINAR TRADICIÓ I MODERNITAT

Maria Lluïsa Ferré
Tinent d'alcalde d'Indústria i Comerç

Els pròxims dies se significaran per un viu augment de l'activitat comercial, fruit de l'impuls amb el qual la màgia del Nadal impregna totes les motivacions i les voluntats.

Les transformacions que es van realitzant en el món de la distribució comercial exigeixen un permanent esforç d'adaptació i de resposta a les demandes i a les tendències que el mercat imposa, esforç que no sempre és fàcil d'assumir per part del comerç tradicional. Per al comerç, complementar tradició i modernitat és una necessitat intrínseca, ja que el procés de renovació és un punt de referència assumit per poder donar el servei que el consumidor desitja.

La tradició no s'ha de confondre amb la nostàlgia dels orígens, sinó que, en el comerç, és l'atenció personalitzada, el saber estar a prop, el coneixement del client, la confiança mútua.

El comerç entrelaçat amb la societat, amb el progrés, la modernització de les estructures comercials i l'ús de noves fórmules d'operar, de regentar el negoci, i la voluntat decidida d'acceptar els reptes que totes aquestes transformacions i canvis d'hàbits de consum han introduït en el sector del comerç, fent possible que poguem fruit d'una oferta completa en les nostres botigues i mercats.