Agenda del 23 al 29 de noviembre de 2015

 23 LUNES/ ASTELEHENA

BILBAODENDAK

Inicio del curso “Coolhunting. Cazatendencias” de lunes a viernes en horario de 14:15h a 16:15h en Abando c/ Ercilla nº3

 24 MARTES/ ASTEARTEA

ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES DE ELORRIETA, SAN INAZIO E IBARREKOLANDA- HIRUAUZO

“Campaña Martes de la Salud” Ponencia “¿Por qué hay que ir al dentista?”” a cargo de Salgado Dental. A las 19:30h en la sede de la Asociación (Plaza Pedro Astigarraga, 2)

 25 MIERCOLES/ ASTEAZKENA

Día internacional Contra la Violencia hacia las Mujeres.

AGRUPACIÓN DE COMERCIOS SERVICIOS Y HOSTELERÍA DEUSTO BIZIRIK

CINE FORUM. Película y coloquio con motivo del Día Internacional pro-Igualdad de género

A las 18:30h en la sede de Deusto Bizirik (c/ Blas de Otero 37, trasera)

Además de CURSO DE AUTODEFENSA gratuito

A las 20:15h en la Escuela Gimnasio Mugendo (c/ Avda.Lehendakari Aguirre, 38-40)

 26 JUEVES/ OSTEGUNA

AYUNTAMIENTO

Acto Conjunto de Encendido de las luces de Navidad a cargo del Alcalde de Bilbao Juan Mari Aburto

Horario por concretar: 19:00h / 19:30h en la Plaza Circular

 27 VIERNES/ OSTIRALA

AGRUPACION EMPRESARILA BILBAOCENTRO

Black Friday con ofertas y promociones exclusivas durante la jornada del viernes

ASOCIACION DE COMERCIANTES DEL CASCO VIEJO

Bariku Baltza con 60 establecimientos que se suman con promociones en la antesala de Navidad

**Inauguración exposición de Belenes en Catedral de Santiago** hasta el 6 de enero de 2016

I Mercado Medieval de Navidad de Atxuri-Casco Viejo en Plaza de la Encarnación hasta el domingo

AGRUPACIÓN DE COMERCIOS SERVICIOS Y HOSTELERÍA DEUSTO BIZIRIK

Deusto Black Friday con 43 establecimientos con ofertas y promociones durante toda la jornada

AGRUPACIÓN DE COMERCIANTES DE SANTUTXU

Black Friday/White Monday. Dinamización, promociones y sorteo de vales de compra

Hasta el lunes, en establecimientos asociados.

CENTRO COMERCIAL Y DE OCIO ZUBIARTE

Inauguración de árbol de Navidad e iluminación del edificio

A las 18:30h en Zubiarte (c/Lehendakari Leizaola, 2)

 29 DOMINGO/ IGANDEA

XXVII Carrera Internacional Santurce- Bilbao

A las 11:00h salida del Polideportivo Santurtzi y llegada en Gran Vía de Bilbao

INFORMACIÓN DE INTERÉS

**FORMACIÓN**

**PLAN DE FORMACIÓN BILBAODENDAK 2015**,dirigido a los titulares y empleados de las empresas integradas en las asociaciones de comerciantes que la forman, subvencionado al 100% por el Departamento de Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia. [Más información](http://www.bilbaodendak.net/servicios/formacion2015/)

**FUN & SERIOUS GAME FESTIVAL**

Mayor festival de videojuegos de Europa convertido en punto de referencia dentro de la industria. Desde el 26 de noviembre hasta el 1 de Diciembre. Más info en [www.funandseriousgamefestival.com](http://www.funandseriousgamefestival.com)

NOTICIA

# La tienda tradicional, pilar estratégico para la omnicanalidad

***Evolución del establecimiento físico ante el auge de los medios digitales***

El vaticinio que auguraba la extinción de las tiendas físicas se ha incumplido. No solo no han desaparecido a raíz de la irrupción de la venta online sino que además gozarán de larga vida convertidas en un activo estratégico de la omnicanalidad. Éstas son algunas de las conclusiones de la tercera edición del Mobile Congress, evento celebrado en Madrid sobre entorno ‘mobile’ y tendencias omnicanal que reunió en Madrid a cerca de 600 profesionales.

Para Pablo González, partner digital transformation de Deloitte, la tienda tradicional se ha convertido en un activo estratégico en la omnicanalidad. “Ha sido un error predecir la muerte de la tienda física porque a día de hoy el 93% de las ventas en la actualidad suceden en ellas, y en cinco años se prevé que sea el 80%”, ha agregado.

****  
El auge del uso de los dispositivos móviles ha proporcionado esta importancia a la tienda tradicional, ya que actualmente el 42% de los consumidores europeos realiza búsquedas móviles sobre productos en el mismo punto de venta, lo que representa una ventaja de la tienda tradicional sobre aquellos que solo tienen presencia online, ha subrayado González.

Por su parte, Ignacio Ochoa, director de Marketing Digital en Carrefour, ha explicado cómo la omnicanalidad está dando una segunda oportunidad a muchas tiendas tradicionales. En su opinión, los tres beneficios que ofrece el móvil son: permite conectar la tienda física y digital, poniendo al cliente en el centro de todo; mejora la experiencia del consumidor si se adapta a su contexto; y une los canales de comunicación.

Irene Noriega, mobile manager de Zalando, explicó cómo la movilidad ya es una pieza básica para su compañía, tanto así que reciben más visitas a su site desde dispositivos móviles que desde PCs, con un 56% de tráfico móvil y un número de descargas de su aplicación que supera los 11 millones.

En cuanto al pago móvil, Alberto López, head of Innovation de MasterCard, indica que hay que distinguir entre pagar con el móvil y pagar a través del móvil. Pagar con el smartphone es ya una realidad según López, aunque todavía el porcentaje de transacciones es bajo. Sin embargo, va a ir creciendo en detrimento de la tarjeta de crédito.

Mientras, Javier Moreno, sales manager Grandes Cuentas de PayPal Spain & Portugal, ha señalado que PayPal tiene un 25% de transacciones móviles, cantidad que no va a parar de crecer en los próximos años. Pronóstico en el que coincide López de MasterCard, quien detalló que en la actualidad, el 22% de los pagos mundiales son móviles, cifra que en 2018 llegará al 50%.  
  
Finalmente, Elsa Bahamonde, managing director Spain & Portugal de Criteo, recuerda que una tercera parte de las ventas en PC implican un dispositivo móvil. “En el futuro el smartphone será, sino lo es ya, el dispositivo de compra dominante para los consumidores. Hoy en día casi el 50% de las transacciones en España son cross-device, con las apps como canal preferente para comprar. Y es que las aplicaciones generan el 58% de los ingresos móviles en nuestro país”, ha agregado

Fuente: [www.revistainforetail.com](http://www.revistainforetail.com).