

komerZ

Hackató d'idees innovadores per als
reptes dels comerços a Girona

REPT

Xaloc



xaloc
PERFUMERIES

Iniciativa de



Cambra
de Comerç de Girona



Consell
General de Cambres
de Catalunya



Generalitat
de Catalunya

Tothom!!! El Govern de



xaloc
PERFUMERIES

Com podríem evolucionar el màrqueting de
Perfumeries Xaloc per captar l'atenció i la
fidelitat de les noves generacions?

Iniciativa de

komerZ

 **Cambra**
de Comerç de Girona

En col·laboració amb

 **Muutos**

 **INNGERA**

■ CONTEXT

Perfumeries Xaloc és un comerç de proximitat amb una forta implantació a Girona i una àmplia oferta de productes de cosmètica, cura personal i perfumeria. Tot i tenir una bona ubicació i una clientela consolidada, les persones joves continuen prioritzant altres canals o tipologies de compra.

■ DESCRIPCIÓ DEL REPTE

T'has parat a pensar què et fa triar una marca de cosmètica o perfumeria i no una altra? El preu? L'embalatge? El tracte que reps a la botiga? O potser el que t'inspira a través de TikTok o Instagram?

Aquest repte et convida a repensar com hauria de ser una perfumeria local perquè realment t'interessi. Imagina't un espai on pots trobar els productes que t'agraden (i que pots provar abans de comprar), on el disseny et convida a entrar, on et recomanen de veritat segons el que necessites, i on saps que el que compres connecta amb valors que comparteixes: cura personal, sostenibilitat, proximitat.

Perfumeries Xaloc vol arribar millor al públic jove com tu. Però... com ho poden fer? Millorant les xarxes? Replantant l'espai? Apostant per nous serveis, formats o experiències? Com creus que es poden diferenciar d'una gran cadena?

Tens l'oportunitat de proposar idees que connectin amb les teves necessitats i les de la teva generació. Et demanem que pensis en accions reals que farien que et fixessis en Xaloc... i que hi tornessis.

Si vols ajudar a evolucionar el màrqueting de Perfumeries Xaloc per captar l'atenció i la fidelitat de les noves generacions, aquest és el teu repte.

■ ELEMENTS I DADES CLAU DEL REpte

- **Oportunitat per connectar amb el públic jove:** molts joves arriben a Xaloc per recomanació de xarxes socials, però encara no hi ha una estratègia clara per fidelitzar-los i incentivar la seva participació activa. Entendre què busquen, què els atrau i com compren cosmètica pot obrir noves vies de connexió amb ells.
- **Identitat pròpia i tracte personalitzat:** Xaloc vol posicionar-se com una perfumeria propera, amb assessorament de confiança per a diferents generacions. Potenciar aquesta identitat pròpia serà clau per diferenciar-se de grans cadenes.
- **Productes i sostenibilitat:** ofereixen marques adreçades a joves, però sense un enfocament sostenible clar. L'embalatge i la imatge dels productes poden convertir-se en elements estratègics per atraure aquest segment.
- **Experiències a botiga:** tot i haver organitzat tallers, aquests no han connectat encara amb el públic jove. Disposen d'espais amb potencial per acollir noves propostes creatives i vivencials que s'adaptin millor als seus interessos.

- **Xarxes socials i visibilitat:** actualment, Instagram es gestiona internament i sense una estratègia dirigida específicament a joves. No compten amb col·laboracions, però estan oberts a rebre propostes amb creadors que ajudin a millorar la seva presència digital.
- **Relat amb valors:** volen transmetre valors de proximitat, servei i experiència, posicionant-se com una alternativa significativa a les grans cadenes de perfumeria.

komerZ

Hackató d'idees innovadores per als
reptes dels comerços a Girona

MOLTA SORT

A TOTS ELS PARTICIPANTS



xaloc
PERFUMERIES

Iniciativa de



Cambra
de Comerç de Girona



Consell
General de Cambres
de Catalunya



Generalitat
de Catalunya

Tothom!!! El Govern de