

prepara tu salida
DE ESTA CRISIS
COVID 19

BUENAS PRÁCTICAS

SÉ PROACTIV@
COLABORA
FÓRMATE
ASESÓRATE

COMPARTE
TUS
BUENAS PRÁCTICAS

sie-pae@ccbierzo.com
www.ccbierzo.com



INTRODUCCION

Esta Guía recoge algunas de las buenas prácticas que muchos negocios han puesto en marcha durante el periodo de crisis provocado por el COVID - 19 y las que están preparando para afrontar la situación a medio y largo plazo derivada de la actual.

Las prácticas están dirigidas a favorecer el mantenimiento y/o la continuidad así como a potenciar la actividad empresarial, de alguna manera, bien posicionando su negocio en la red, realizando entrega del producto a domicilio o cualquier otra estrategia dirigida a dichos objetivos.

Para realizarla, hemos contactado con todas las personas a las que hemos tutorizado o asesorado desde el Servicio de Iniciativas Emprendedoras y Empresariales del Consejo Comarcal de El Bierzo, incorporando a esta guía, todas aquéllas que han respondido a nuestro llamamiento o bien, que de forma particular nos han solicitado nuestro apoyo para saber qué podían hacer durante el confinamiento.

Igualmente, señalamos que este documento sigue abierto para ir sumando todas aquellas empresas contactadas y que, a fecha de esta publicación, aún no lo hayan podido hacer.

Queremos agradecer especialmente a todas y cada una de las personas que durante este periodo de confinamiento han realizado un gran esfuerzo por mantener vivos sus negocios en la Comarca de El Bierzo, en su mayoría pequeños comercios, profesionales del campo, empresas de transporte, residencias de ancianos, y todas aquellas que no se nombran pero mantienen el empleo de cada una de las personas de la plantilla. de la mejor forma posible y con un gran ingenio.

Queremos dar las gracias también a aquellas empresas ubicadas en la zona rural y particularmente, al sector del campo porque nos ha hecho recordar que es el motor de desarrollo económico y medioambiental de nuestro país.

A todas las personas que continúan realizando consultas, que transmiten sus necesidades y sugerencias a este departamento, porque nuestro trabajo no sería posible sin su confianza.

Por último, enviar un mensaje de ánimo a todas las empresas del sector turístico, duramente golpeado. De todas las buenas prácticas que se comparten en esta guía es de esperar que algunas os resulten de utilidad.

Esperamos que esta guía sea de vuestra utilidad y nos ayude a salir de esta situación reforzad@s.



INDICE

1. Venta a domicilio	4
2. Venta multicanal	6
3. Digitalización	8
4. Formación	11
5. Reinvencción	13
6. Cambios	15
7. Medidas post Covid	17



1. VENTA A DOMICILIO

Recepción y preparación pedidos

Envío de 1 h (misma localidad) a 48 h

En el sector del comercio tradicional, la práctica de la venta a domicilio como una canal para reforzar sus ingresos se presenta como de primer nivel. Las más beneficiadas son las tiendas de alimentación ya que son los productos de primera necesidad así como farmacia e higiene personal los más demandados, pero otros comercios también han adoptado esta práctica en la actualidad como estrategia de minimizar el impacto de la crisis provocada por el COVID-19.

La **proximidad**, la **cercanía** a las personas y el cariño y la **confianza** que inspiran son características de este tipo de establecimientos. Una buena forma de generar negocio manteniendo el contacto con la clientela incluso ganar nueva. Llama la atención como **en el medio rural** ganan visibilidad estos comercios, habitualmente último recurso después de llenar la cesta en el supermercado del centro urbano más próximo.

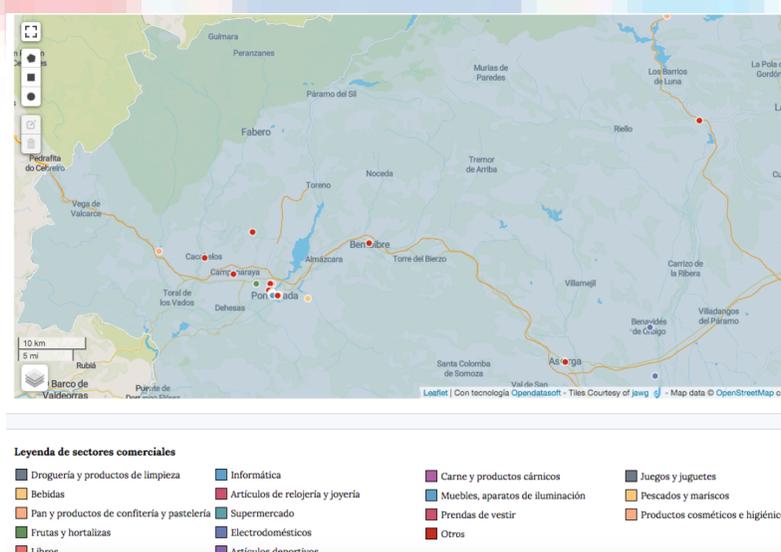
Jenny regenta una **tienda de alimentación** en Narayola, municipio de Camponaraya, **en el medio rural**. La demanda de entrega a domicilio se ha incrementado al menos un 30% en este periodo. Como esta pequeña empresaria, muchos negocios en localidades de la comarca pueden cambiar su organización para atender los encargos de la población rural.

En Ponferrada, encontramos múltiples ejemplos de comercios que entregan a domicilio bajo pedido. Comerciantes de productos diversos - papelería, material escolar, libros- vinos, quesos, pan, dulces y empanadas, productos ecológicos de alimentos e higiene personal - acercando sus productos a su clientela fija y otra nueva. **Colaborar es una buena práctica para visibilizarse, sumar esfuerzos y reducir costes**, un buen ejemplo los encontramos en la Asociación El Reloj de Ponferrada



<https://www.facebook.com/elrelojponferradaasociacion>

Algunos de estos negocios de la comarca de El Bierzo ya se han adherido al **Portal del Comerciante** de la Junta de Castilla y León para que, mediante geolocalización, la ciudadanía pueda localizar fácilmente cual es el más cercano a su domicilio.



Si te interesa te puedes unir en <https://comerciante.jcyl.es/web/es/portal-comerciante-castilla-leon.html>



1. VENTA A DOMICILIO

Recepción y preparación pedidos

Envío de 1 h (misma localidad) a 48 h

A RECORDAR

Mantén contacto con tu clientela y aprovecha la venta a domicilio

Colabora en plataformas asociativas comunes locales y en otros ámbitos, provincial, autonómico, nacional y europeo.

Participa en iniciativas o acciones a mayor escala.

2. VENTA MULTICANAL

web, redes sociales, blogs, foros

La **venta online** era, es y será un gran aliado de las empresas.

Si todavía no has experimentado con este canal de venta es el momento de descubrirlo, sin esperar más. Sin embargo la ventaja competitiva para tu empresa es utilizar varios canales de venta a la vez, aprovechando la tecnología disponible, en muchas ocasiones gratuita. Es lo que se denomina venta multicanal.

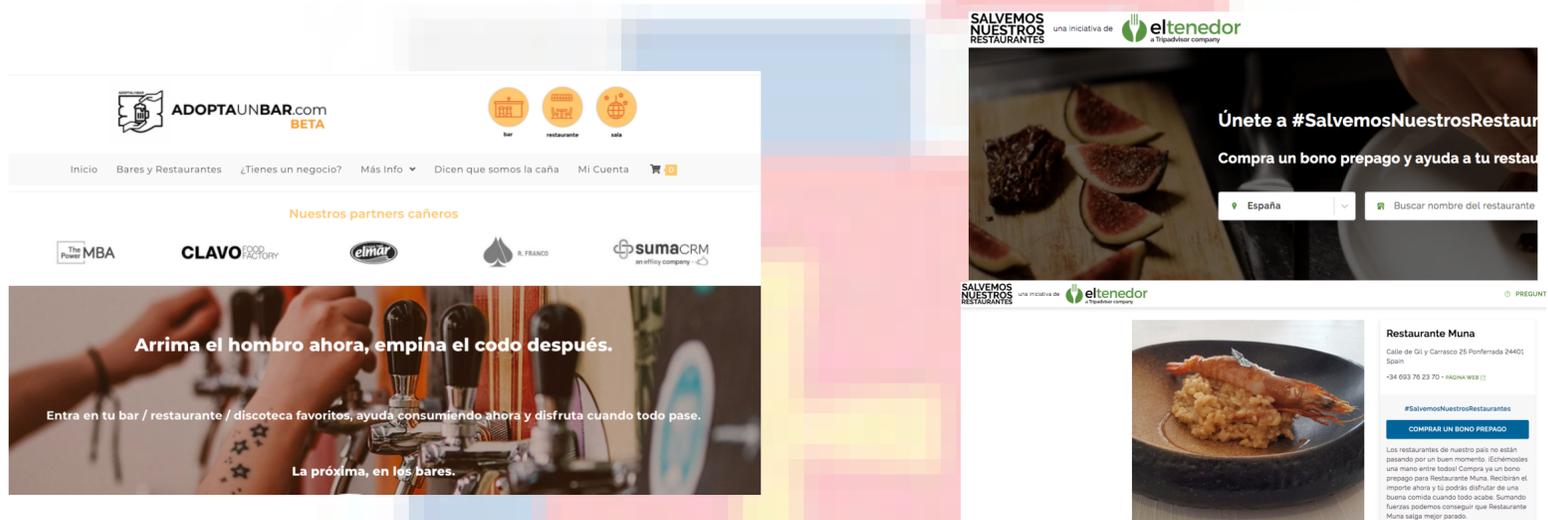
Os vamos a mostrar cómo utilizando la **venta multicanal** en la red se puede alcanzar un nivel de ventas que permiten no sólo sobrevivir sino mejorar la cartera de clientela, así como los resultados.

Empresas que utilizaban ya este canal son las bodegas y empresas de industria agroalimentaria de productos de El Bierzo. Son tantas que no queremos incluir sólo algunas, pero sí queremos destacar las que **combinan la venta online con la entrega a domicilio**.

¿Qué sectores están utilizando la venta multicanal con la crisis? ¿ todos?

Mayoritariamente comercio de alimentación, moda y complementos, de protección frente al coronavirus -venta e instalación de mamparas.

Las empresas del sector HORECA de la comarca diseñan su estrategia de posicionarse para "el día después", cuando finalice el confinamiento-. Sin embargo algunas ya están participando de iniciativas tan innovadoras como "**adopta un bar**" o "**salvemos nuestros restaurantes**":

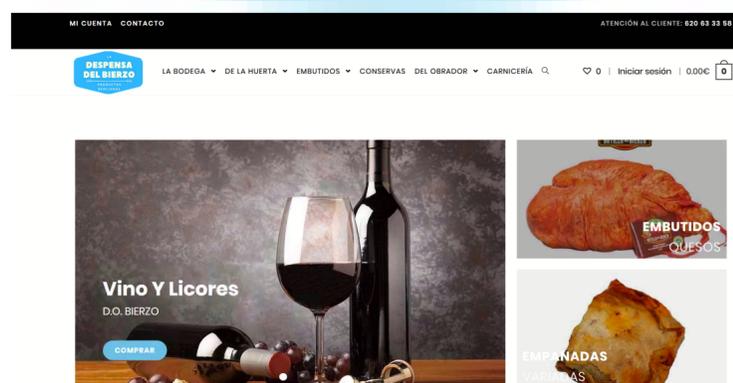


Las dos iniciativas suponen prepararse para el momento en que se puedan abrir los establecimientos. Fomentan el consumo mediante el **prepago de un servicio** que se consumirá cuando elija la clientela. Una buena estrategia para conseguir liquidez. Esperemos que sea efectiva, y que mucha personas planifiquen cómo van a celebrar el fin del confinamiento en su bar o restaurante favorito.

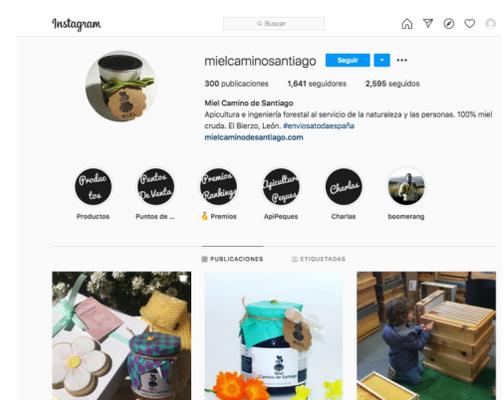
Por supuesto, tu empresa tiene que tener su perfil en **LinkedIn**, para relacionarte con empresas de distribución, proveedoras. **Instagram**, para visualizar tus productos y **Facebook**, para sugerencias. Los **blogs** son muy interesante si se utilizan para proporcionar información más técnica de productos o recetas, si te dedicas a la agricultura o la gastronomía. Veamos que están haciendo las empresas bercianas:



www.banzao.es



www.ladespensadelbierzo.es



Facebook mielcaminodesantiago



2. VENTA MULTICANAL

web, redes sociales, blogs, foros

A RECORDAR

Aprovecha los recursos durante el periodo de confinamiento: venta on line, multicanal y otros.

Genera seguridad y confianza a tu clientela.

Promociona tu negocio mediante las RRSS y la web, dando a conocer las medidas y estrategias que estás incorporando durante este periodo y las que va a incorporar cuando vuelvas a la actividad.

3. DIGITALIZACIÓN

Marketing digital. Chatbots. Videollamadas. Whatsapp y más

Quizás si has leído la guía hasta aquí te estés planteando que tu negocio necesita un cambio, que pasa por la **digitalización** tu empresa.

¿Por dónde empezar? Lo primero piensa **qué** les quieres comunicar a tu clientela, y siempre, ofréceles lo mejor de tu negocio. Más ahora que nunca, **confianza y seguridad** en que adoptas todas las medidas para que puedan disfrutar los productos en su casa o en caso de servicios, la profesionalidad de siempre o más, si es posible, que siempre es posible. **Mejorar siempre es posible.**

Puedes utilizar **videollamadas** que te permitan mantener contacto visual con empresas distribuidoras y proveedoras, con tu clientela. Hay diferentes plataformas que puedes utilizar de forma gratuita, sólo debes elegir aquella que mejor se adapte a tus necesidades: Skype, Zoom, etc.. El resultado es que mejora la confianza.

Otra opción muy utilizada son los **chatbots** que son robots que simulan mantener una charla con un/a cliente/a.

Las grabaciones de vídeos en **canales gratuitos** son un instrumento para publicitar tus productos - cultivos, recetas gastronómicas, material de construcción, material sanitario, equipos de ventilación, electrodomésticos o, en el caso de que sean servicios, clases, consultas, asesoramiento - puedes publicitar o prestar el servicio desde tu domicilio. Diversos canales en YouTube, Vimeo serán tus aliados. Un consejo: Elabora un guión- Prepara las condiciones (lugar de grabación; escribe el texto) previamente- Ensaya- Graba- Difunde!.

En ocasiones el **WhatsApp** solucionará tus necesidades tecnológicas. Si no puedes trabajar pero te interesar permanecer en la memoria de tu clientela, envíaes un vídeo de una clase, de un consejo de nutrición si eres dietista, ofrécele una consulta de unos minutos en **Skype, Zoom**, entre otras.

El estudio Danza&Música2Artes ofrece a su alumnado la posibilidad de seguir practicando lo que han aprendido durante los últimos meses ya que les sirve como guía, y a la empresa como recordatorio a su clientela. Es gratuito.



Si ya estás utilizando todas estas herramientas digitales, y te replantean su **estrategia global de digitalización**, se preguntan: ¿Lo estaré haciendo bien?, ¿estaré llegando a mi clientela potencial?, ¿puedo aumentar la conversión de clicks en compras efectivas?

3. DIGITALIZACIÓN

Marketing digital. Chatbots. Videollamadas. Whatsapp y más

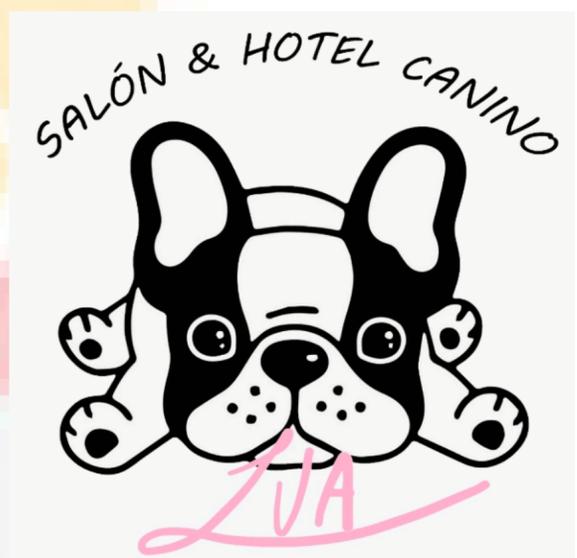
Si ya estás utilizando todas estas herramientas digitales, y tienes tiempo, algunas empresas se replantean su **estrategia global de digitalización**, se preguntan: ¿Lo estaré haciendo bien?, ¿estaré llegando a mi clientela potencial?, ¿puedo aumentar la conversión de clicks en compras efectivas?

Es necesario combinar todas las herramientas digitales, pero antes elige la imagen de tu empresa.

Una imagen que represente a tu empresa, es lo que ha hecho la propietaria del Salón&Hotel Canino de Fabero que está preparando la estrategia digital durante el tiempo que el COVID 19 le impide realizar la apertura de su establecimiento.

La combinación de diferentes herramientas digitales es lo más común entre las diferentes empresas consultadas.

La elección de las más eficaces es la clave para que la inversión sea rentable.



En este análisis pueden acompañarte profesionales que te asesorarán.

La productora MilOjos ofrece un servicio de diseño de estrategia de marketing digital **posicionando tu empresa** en redes sociales y produciendo tus vídeos con un alto grado de profesionalidad. Invertir en tu estrategia de marketing es una inversión de futuro. Otras empresas del sector audiovisual y fotografía que operan en El Bierzo te prestarán sus servicios de forma muy profesional. Haz tu elección!

milojos
APPETIZING CONTENT



noelia_sanabria_fotografia

Seguir

246 publicaciones 707 seguidores 1.010 seguidos

Noelia Sanabria

Arte y entretenimiento

* Especializada en fotografía familiar *



3. DIGITALIZACIÓN

Marketing digital. Chatbots.
Videollamadas. Whatsapp y más

A RECORDAR

Utiliza videollamadas para mantener contacto tanto con tu clientela como con las empresas proveedoras.

Prepárala : marca tu objetivo, establece confianza, rentabiliza el tiempo y dirígela a lograr el resultado.

Graba vídeos cortos y sencillos para dar a conocer tus productos o servicios o destacar algún aspecto diferenciado de los mismos.

Prepáralos bien antes de grabarlos, controla el tiempo de atención.



4. FORMACIÓN

Competencias digitales Marketing online Atención a la clientela online

Este **tiempo de impasse** de la actividad económica se puede tomar como un periodo que podemos **aprovechar de forma que beneficie a nuestra actividad económica.**

Qué mejor que activarse, recibiendo formación de calidad, gratuita, que permitirá:

- **Adquirir conocimientos específicos** en ese área de tu especialidad que tenías aparcada.
- **Diversificar** con una nueva línea de producto o ser servicio para el que te estás formando.
- **Diseñar** tu estrategia de marketing digital teniendo un plan.
- **Digitalízarte**: lo habías pospuesto pero ahora es el momento.
- **Ciberseguridad**: cómo proteger los contenidos sensible de mi negocio.



CONSEJO COMARCAL DE EL BIERZO

SECEM

CREACION DE EMPRESAS

PLAN DE APOYO A LA TRANSICIÓN DE EMPRESAS

PAE

Agencia de Colocación - Solicitantes de empleo - Empresas: Búsqueda de personal - Ofertas de Empleo - Cursos de formación - Emprendedores/as y Creación de empresas - Igualdad de Oportunidades y Juventud - Noticias/Información COVID-19 - Boletín de Desarrollo Comarcal

Te interesa - Teletrabajo: empleo y formación online - COMUNICACIÓN IMPORTANTE: SERVICIO ONLINE

Guías de Ayudas y Medidas autonómicas y estatales Covid-19 - EMPRESAS ACTIVAS COMARCA BIERZO DURANTE CUARENTENA

Cursos de otras Entidades

Cursos de Formación publicados por otras Entidades

Todos Disponibles Finalizados

Nombre Organiza Inicio Fin Duración

Taller #EUvsVirus Hackathon. Gratuito. On line	COMISIÓN EUROPEA	24/04/2020	26/04/2020	3 días	Ver curso
Hackathon paneuropea para conectar a la sociedad civil, los innovadores, los socios y los compradores de toda Europa para desarrollar soluciones innovadoras para el coronavirus.					
Taller "Actividad física durante la cuarentena y su evolución". Gratuito. On line.	CDP	24/04/2020		1 hora e-learning	Ver curso
Taller de "Habilidades de Empleo". Juventud CyL. Gratuito. On line. Técnicas para la búsqueda de empleo.	JUVENTUD CYL	24/04/2020	24/04/2020	Inicio: 12:30 H	Ver curso
Formación especialista: Habilidades Sociales, trabajo en equipo, liderazgo, idiomas...On line	Grupo Adecco	27/04/2020	30/06/2020	Dependiendo de la actividad formativa. Consultar entidad organizadora	Ver curso
Inscripción: hasta el 22 de mayo y que dispones de 10 días hábiles para realizar las formaciones que quieras.					
IT Skills Program: 47 Cursos en NNTT para estudiantes y profesionales. Gratuito. On line	Formación Hiberus	27/04/2020	24/07/2020	Dependiendo de la actividad formativa.	Ver curso

Gran número de cursos a tu alcance. Visita la **sección de Formación** en www.tusitio.org plataforma que el **Consejo Comarcal** pone a vuestra disposición para que no os falte información sobre entidades públicas y privadas que os ofrecen formación gratuita o de pago, en algunas ocasiones.

Destacamos **Webinars** que organiza la Asociación de Jóvenes Empresarios/as de León, con su oferta gratuita.

CyL Digital Adquiere las competencias y

VISIBILIZA

TU

NEGOCIO !!!



Formación presencial



Formación online



Certificación de competencias digitales

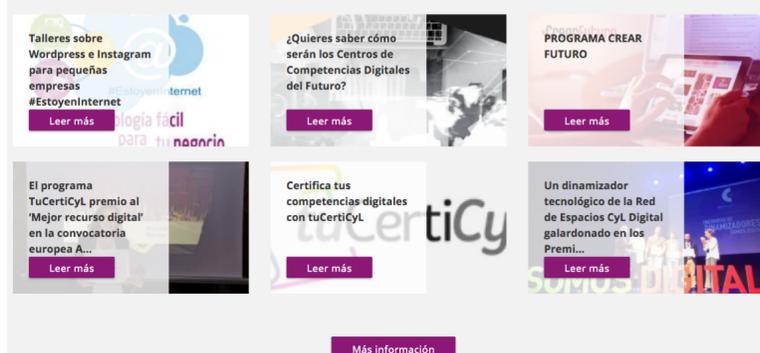


Espacios CyL Digital



Iniciativas destacadas

DESTACADOS



Talleres sobre Wordpress e Instagram para pequeñas empresas #EstoyenInternet

¿Quieres saber cómo serán los Centros de Competencias Digitales del Futuro?

PROGRAMA CREAR FUTURO

El programa TuCertiCyL premio al 'Mejor recurso digital' en la convocatoria europea A...

Certifica tus competencias digitales con tuCertiCyL

Un dinamizador tecnológico de la Red de Espacios CyL Digital galardonado en los Premi...

Más información



¿Qué es CyL Digital? ¿Dónde estamos? Actividades formativas Iniciativas destacadas Colaboradores Registrarse

Seguimos contigo

Aprende online a tu ritmo

Servicio de asistencia telefónica para mayores

#YoMeQuedoEnCasa con CyL digital

Empieza ya!



4. FORMACIÓN

Competencias digitales Marketing online
Atención a la clientela online

A RECORDAR

Aprovecha este tiempo de impasse para formarte de forma que beneficie a tu actividad económica.

Actívate, recibiendo formación de calidad y gratuita.

Amplia oferta formativa a tu alcance de entidades públicas y privadas. Visita la sección de Formación en www.tusitio.org plataforma que el Consejo Comarcal de El Bierzo pone a tu disposición.

Formación gratuita, principalmente.



5. REINVENCIÓN

Diversificación

Nuevos productos o servicios

Cuántas veces, sobre todo en la crisis de 2008, escuchamos "reinventarse o morir". Parece que con la crisis del COVID-19 se vuelve a repetir.

¿Qué significa esto para las millones de personas que se autoemplean o gestionan un negocio pequeño, con una o dos personas de personal?

Hemos hablado con algunas de las empresas que en este periodo han buscado oportunidades en trabajos que no se estaban realizando.

Es el caso de los trabajos en el campo, concretamente en los viñedos que se abandonan a la naturaleza debido a que las personas mayores no pueden cuidarlas o sus herederos no residen en El Bierzo con el resultado si las fincas no se cuidan, no tendrán cosecha este año.

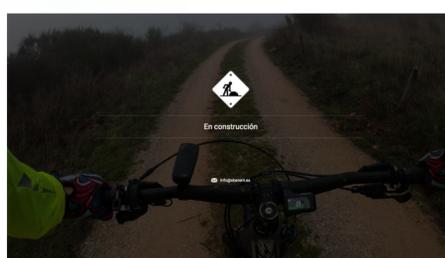
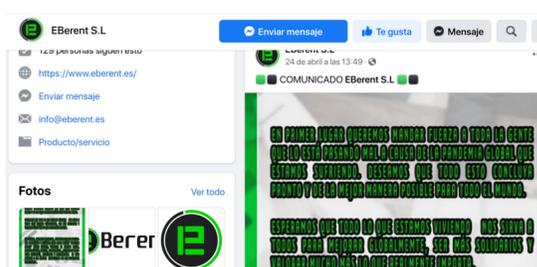
En la línea del trabajo que se viene haciendo desde el Banco de Tierras del Consejo Comarcal de El Bierzo, empresas del sector vitivinícola, profesionales, prestan ese servicio a todas aquellas personas del sector que no puedan atender sus viñas y/o fincas por las restricciones del confinamiento por COVID-19.



Es un servicio que se podría aplicar a las huertas que estos días están abandonadas porque al no ser actividad profesional, las personas propietarias no están autorizadas a desarrollar esta actividad. Vendría a resolver el problema de plantar semilla para recoger el producto este verano.

Otros sectores no lo tienen tan fácil, como el caso de las empresas que se dedican al **turismo activo**. En este caso, alguna empresa ha optado por ofertar producto del que hay una demanda elevada en este periodo como es material sanitario hasta que la actividad turística se pueda iniciar.

Mientras otras optan por finalizar trabajos pendientes y preparar materiales para el futuro. enviando un mensaje de ánimo a todas las empresas del sector.



5. REINVENCIÓN

Diversificación
Cambio de producto o de servicio

A RECORDAR

Utiliza tu creatividad y tu conocimiento del sector, para diversificar

Innova : nuevos productos, nuevos servicios, nuevos procesos,
nueva comunicación= nuevos resultados

Las crisis traen cambios, una oportunidad para cambiar y mejorar
tu modelo de negocio

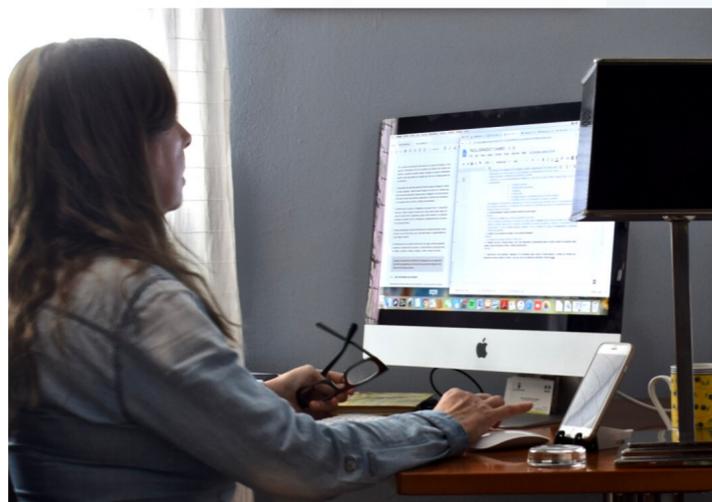
6. CAMBIOS

Organización de procesos Teletrabajo

Estamos llegando al final de la guía, en esta sección se han recogido algunas de las prácticas que se están popularizando y, hace solamente un mes y medio, muchas empresas eran reticentes.

En primer lugar, el **teletrabajo**. Combinar trabajo y vida familiar no es nada fácil, pero en otro sentido, proporciona una flexibilidad que muchas veces es necesaria para conciliar con otras responsabilidades.

Muy importante, es disponer de los **medios adecuados**: un **espacio** específico, una buena **conexión**, los **equipamientos tecnológicos** necesarios - equipo informático, impresora, cámara y micrófono, **herramientas colaborativas** tipo Google Docs en Drive, WeTransfer para enviar archivos de gran volumen, etc..... - al menos de la misma calidad que en la oficina de la empresa; otra opción es llevarte todo el equipo a casa, como nos han transmitido algunas empresas.



Planificar, repensar la empresa, **revisar** objetivos y **priorizar** acciones son decisiones que el empresariado está tomando estos días. A modo de ejemplo, hay empresas que han tomado la decisión de adoptar un **sistema integrado de Gestión de Calidad** basado en el sistema de Excelencia Empresarial Europeo para preparar la empresa a un nuevo escenario de grandes cambios sociales y comerciales.



EFQM[®]
Leading Excellence



6. CAMBIOS

Organización de procesos
Teletrabajo

A RECORDAR

El teletrabajo te permite conciliar vida laboral y familiar

Cuenta con los medios tecnológicos necesarios

Introduce cambios estratégicos para preparar tu empresa para
y tu modelo de negocio al futuro post COVID-19-

7. MEDIDAS

POST COVID 19

Además de las acciones dirigidas al **mantenimiento** de la actividad empresarial, se han diseñado otras encaminadas a la obligada **adaptación posterior** a la nueva situación ocasionada por la pandemia y al **relanzamiento** del negocio y que sin duda alguna, transformarán la hasta ahora realidad empresarial en nuestra Comarca, en nuestro país y en general, en todo el mundo, aunque los escenarios no serán iguales para todos los sectores.

De esta forma, encontramos:

1. Actuaciones relacionadas a **garantizar la salud y seguridad del personal y del público** que vaya a acudir a nuestros negocios: rediseño de espacios personales de trabajo y de espacios compartidos; incorporación de equipos y sistemas de seguridad: aprovisionamiento de pantallas protectoras tanto de uso individual como de mamparas de seguridad sobre mostradores, mesas de recepción, marcaje de distancias de seguridad, etc. Sistemas de limpieza de equipos, mobiliario, instalaciones, cambios en los sistemas de climatización, sistemas de desinfección de envases, paquetería, etc. Prácticamente todos los negocios de todos los sectores están ultimando estas medidas: oficinas, comercios, servicios de atención personal, etc y han desarrollado protocolos de adecuación a los puestos de trabajo.

La medición de temperatura mediante **termografía térmica** está siendo implantada en empresas bercianas. Esta tecnología consiste en la medición de la temperatura de los cuerpos, en este caso del personal. La empresa berciana Securactiva Noroeste es pionera en la comarca siendo proveedora de Tevitec y otras grandes empresas que ya han implantado este sistema automatizado.

Otra tecnología adecuada a las pequeñas empresas son los **sensores manuales** que cumplen la misma función. Muy útil en supermercados, farmacias, comercio, en general.



www.securactiva.com

2. Actuaciones dirigidas a la **ciberseguridad y a la protección de datos**. Al igual que en el apartado anterior, una gran mayoría de las empresas están revisando, fortaleciendo o implantando sistemas más seguros. Confiar en una empresa que te proporcione todas las garantías .



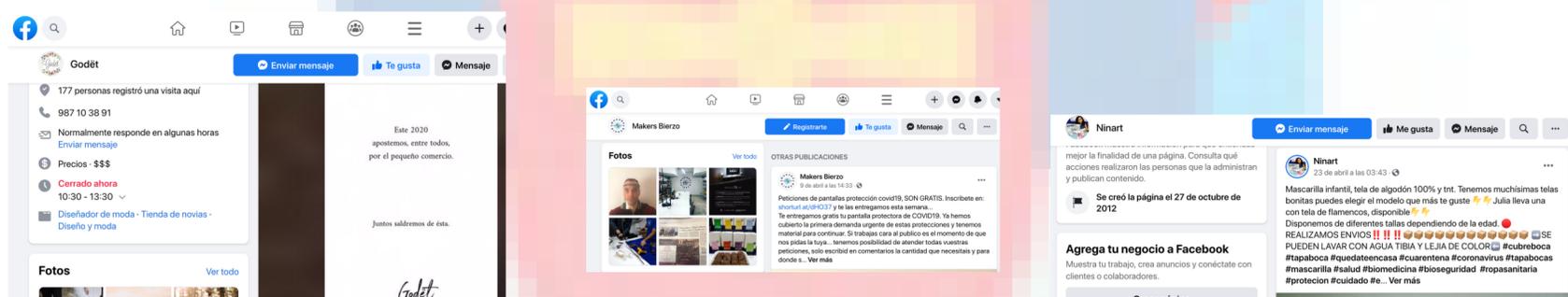
7. MEDIDAS

POST COVID 19

3. Desarrollo de **nuevos sistemas de gestión y organización del trabajo** que conforman un cambio en el modelo de negocio, basado fundamentalmente en aportar valor. De este modo, las experiencias, los paquetes personalizados, cobran importancia para la búsqueda de momentos de relax que la cuarentena ha generado. El precio razonable se valora, si bien la prioridad es la garantía de la seguridad.

4. **Replanteamiento de la cadena de suministro:** mejorar la visibilidad y la digitalización de la cadena; modelar los nuevos riesgos (macro, de demanda, de suministro, de transporte) y sus costes asociados. El primer paso es valorar la resiliencia de la cadena de suministro, es decir, su capacidad para adaptarse a los cambios. Varios grupos empresariales e incluso pymes están realizando este proceso.

5. **Fortalecimiento y visibilización de la RSC- Responsabilidad Social Corporativa-** especialmente de aquellas actuaciones relacionadas con la generación de confianza, empatía, humanización, colaboración y compromiso con la sociedad, autenticidad y transparencia, refuerzo de las relaciones afectivas que muchos negocios están desarrollando como por ejemplo todas aquellas empresas y negocios que han colaborado bien de forma individual o bien mediante asociación, en la realización de equipos de protección para el personal sanitario, de supermercados u otros: mascarillas, pantallas de protección y similares y que ha tenido repercusión en los medios de comunicación y en redes sociales . Ejemplo de ello es el la Asociación del Comercio Urbano Templarium de Ponferrada, Asociación Makers Bierzo y empresas colaboradoras, Ninart, Godet, etc.



7. Establecimiento de **planes de cumplimiento normativo**, conocido también por el término inglés, **Compliance**: vigilancia de los requerimientos relativos a la salud, de las conductas tipificadas como delito. Las organizaciones empresariales de todo tipo se preparan para minimizar las infracciones administrativas y penales que pueden surgir tanto de sus plantillas de personal, como de cualquier aspecto de su actividad empresarial. Algunos centros residenciales de personas mayores privados han visto la necesidad durante el estado de alarma y están realizando las auditorías necesarias para la implantación de las medidas necesarias que garanticen el cumplimiento.



7. MEDIDAS

POST COVID 19

A RECORDAR

Garantiza la salud y la seguridad de forma transversal en todas las áreas de tu negocio

Elabora una lista de actuaciones a implantar, ponlas en marcha y hazlas saber a tu clientela habitual de forma particular y a toda la sociedad en general mediante acciones de comunicación.

Plantea actuaciones que aporten valor a tu negocio y visibilízalas.

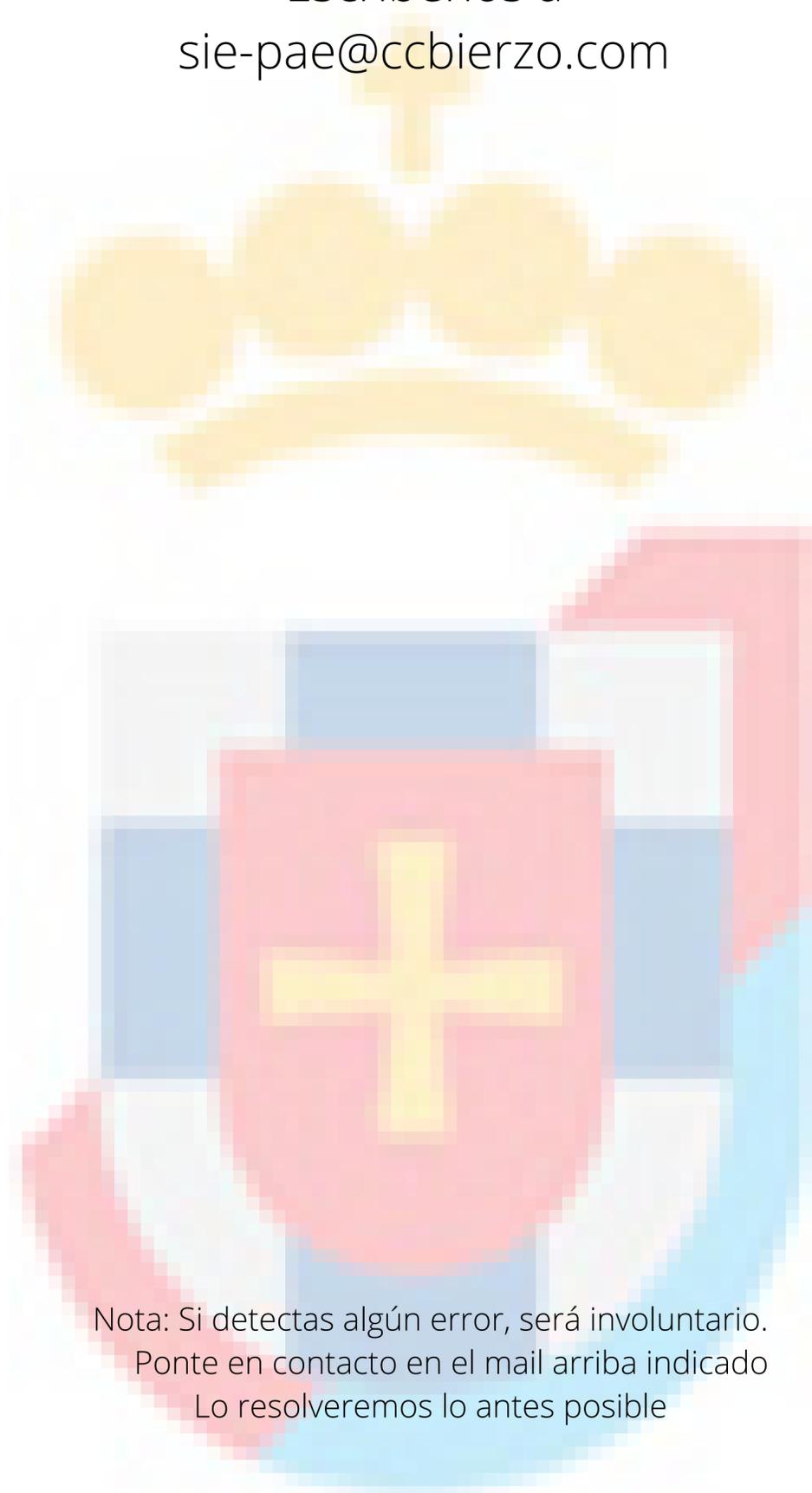
Revisa tu capacidad de adaptación en todos los ámbitos de tu negocio al nuevo escenario o cualquier otro que pueda darse y si es preciso, modifícala.

Fortalece tu Responsabilidad Social Corporativa, ofrece un modelo de negocio humanizado.

Evita sanciones administrativas y penales que puedas cometer, asesórate sobre tus riesgos y pon en marcha un plan de cumplimiento normativo.



Nos gustaría conocer todas las buenas prácticas que las
empresas de El Bierzo están implementando,
durante la crisis y las que pondrán en marcha
post COVID-19
Escríbenos a
sie-pae@ccbierzo.com



Nota: Si detectas algún error, será involuntario.
Ponte en contacto en el mail arriba indicado
Lo resolveremos lo antes posible

#todovaasalrbien



