

BASES DEL PROGRAMA

1. OBJECTE

L'objecte d'aquesta convocatòria és la selecció de 15 participants per a la sisena edició del programa de suport a l'emprenedor de moda "Barcelona Fashion Forward, - Impulsem la teva marca de moda", promogut per l'Institut de Cultura de Barcelona (ICUB) a través del Disseny Hub Barcelona (DHub) i la col·laboració de Barcelona Activa.

És un programa d'impuls i acompanyament a empreses, dissenyadors i dissenyadores de moda emergents, especialitzades en el disseny, la confecció i la comercialització de productes tèxtils acabats de dona, home, infantil, calçat o accessoris/complements, per a projectes que incorporin creativitat, sostenibilitat i innovació.

El programa està orientat a cobrir les necessitats d'aquest col·lectiu i té com a objectiu donar-los suport en l'optimització de processos i mètodes, incorporant metodologies per millorar-ne la professionalització, i impulsar les àrees de comercialització, comunicació i digitalització a través de sessions formatives, acompanyament personalitzat i finançament de serveis.

2. PARTICIPANTS

Poden optar a participar en el programa empreses de recent creació o persones autònomes del sector tèxtil especialitzades en el disseny, la confecció i la comercialització del producte acabat, que compleixin amb els requisits de participació compresos en el punt 3.

3. REQUISITS DE LES EMPRESES CANDIDATES

Als efectes de les presents bases, els requisits per participar al programa són:

- a) Persona emprenedora autònoma o empresa dedicada al disseny, la confecció i la comercialització de productes acabats del sector tèxtil per a dona, home, infantil, calçat o accessoris / complements.

- b) La marca ha de tenir un mínim d'1 any de comercialització al mercat des del seu llançament, i un màxim de 5 anys de comercialització al mercat.
- c) Que tinguin, com a mínim, una persona dedicada a temps complet al projecte.
- d) En cas d'empresa, cal justificar la raó social a la ciutat de Barcelona preferentment o dins l'àrea metropolitana de Barcelona. En cas de persona autònoma, estar empadronada a la ciutat de Barcelona o l'àrea metropolitana de Barcelona. Es prioritzaran les empreses o persones autònomes de la ciutat de Barcelona.

4. CONTINGUT DEL PROGRAMA

El programa està dividit en dues fases:

Fase 1: Formacions grupals i mentories especialitzades

En aquesta fase, les quinze empreses o persones autònomes seleccionades es beneficiaran de:

- A) Càpsules formatives grupals en les temàtiques que es consideren clau per a l'acceleració d'una empresa de moda emergent, amb un total de 45 hores, distribuïdes setmanalment. Les temàtiques de les formacions grupals són les següents:
 - Màrqueting estratègic: Segmentació i públic objectiu, target primari i target secundari, competència, posicionament estratègic, missió, visió i valors de marca, proposta de valor.
 - Producte, operacions i aprovisionament: Anàlisi de tendències, creació de la col·lecció, quadre i estructura de col·lecció, escandalls, processos de producció, calendari de producció, aprovisionament.
 - Preu i cadena de marges: Benchmark de preus de la competència, piràmide de preus, marges segons fórmules comercials del sector de la moda, càlcul del preu per producte.
 - Comercialització de moda: Distribució de productes de moda i pla comercial: mercats, canals i fórmules comercials. Showrooms de venda i agents comercials per al canal multimarca.

- E-commerce, màrqueting digital i xarxes socials: Distribució en línia de moda, marketplaces, dinamització de tràfics en línia, posicionament SEO i SEM, Google i Facebook Ads, Retargeting, màrqueting per correu electrònic, gestió de xarxes socials, pla de continguts.
- Branding i comunicació en línia i fora de línia: Branding estratègic corporatiu i pla de comunicació (missatge i to, objectius de comunicació, target de comunicació, canals de comunicació, showroom de comunicació, màrqueting influencer, atenció al client.).
- Finances: Compte de resultats, balanç de situació, tresoreria, pressupostos.

B) Mentories personalitzades que complementaran les càpsules formatives, un acompanyament individual a cada una de les quinze empreses participants amb un format de consultoria personalitzada per ajudar-les en el procés d'acceleració i projecció de la marca i en la seva operativitat i estratègia, i aplicar els continguts impartits a les formacions.

S'adjudicarà un consultor especialitzat en el sector de la moda per a cada una de les empreses participants, que a través de sessions individuals treballaran conjuntament les àrees en què l'empresa tingui més mancances. Les quinze empreses participants rebran un total de 14 hores cadascuna, repartides en sessions individuals distribuïdes setmanalment en paral·lel amb les formacions grupals.

La Fase 1 culminarà amb una ronda de presentacions en què els participants han de demostrar els continguts assolits durant aquesta etapa. Aquestes presentacions es faran davant d'un jurat professional que valorarà els diferents projectes, n'avaluarà l'evolució obtinguda durant la primera fase i en seleccionarà quatre per accedir a la Fase 2.

Aquesta fase té una duració prevista aproximada de cinc mesos, compresa entre març i juliol del 2025. Segons les restriccions que hi pugui haver en cada moment, les sessions grupals i individuals seran presencials al Disseny Hub Barcelona o en línia.

Fase 2: Pla personalitzat de serveis per a les quatre empreses seleccionades.

A les quatre empreses guanyadores de la Fase 1 se'ls crearà un pla de serveis ad hoc i segons les seves necessitats, orientat a millorar-ne la comercialització, la comunicació i la digitalització. Els consultors faran el seguiment i la coordinació de les empreses a les quals han acompanyat durant la Fase 1, a fi de vetllar pel bon funcionament dels serveis adjudicats. Aquest pla s'adaptarà en funció de les necessitats individuals de cada una de les empreses participants, d'acord amb els serveis següents:

- Showroom de venda:
 - a) Objectiu: millorar la presència comercial dels dissenyadors, dissenyadores i marques, per augmentar-ne la xarxa de distribució al canal multimarca (en línia o fora de línia). El focus principal d'aquest servei és posar en pràctica tot el que s'ha après en la primera fase teòrica sobre el mercat, els agents comercials i el funcionament dels showrooms. Aquest servei serà clau per aplicar els coneixements adquirits i consolidar-los en un entorn real.
 - b) Continguts: serveis de showroom de vendes (espai d'exposició i venda a intermediaris de col·leccions de dissenyadors i dissenyadores o marques de moda) per a la preparació i la distribució de les col·leccions dels dissenyadors i dissenyadores de la campanya corresponent.
- Showroom de comunicació:
 - a) Objectiu: millorar la notorietat dels dissenyadors i dissenyadores i marques, a fi d'augmentar-ne la presència als mitjans de comunicació en línia i fora de línia. Aquest servei està enfocat a posar en pràctica els coneixements adquirits durant els mesos de sessions formatives i consolidar-los en un entorn real, amb especial èmfasi en entendre el funcionament d'un showroom de comunicació i treballar amb serveis externs.
 - b) Continguts: serveis de showroom de comunicació (espai d'exposició de les col·leccions) destinat a mitjans especialitzats, estilistes o celebritats.
- Agència de màrqueting digital:
 - a) Objectiu: augmentar la presència i notorietat en l'entorn digital dels dissenyadors i dissenyadores i marques emergents, així com millorar-ne la gestió.
 - b) Continguts: serveis de màrqueting digital (anàlisis i assessorament web, estratègies de posicionament de marca SEM, gestió del Google Analytics, etcètera) i community management (dinamització de les xarxes, programes de CRM i fidelització en línia, millora de l'engagement, followers i visites, etcètera). A banda de la gestió dels serveis, se'ls proporcionaran eines per poder-ho continuar treballant internament després del programa.
- Comercialització a públic final:

- a) Objectiu: donar sortida comercial i visibilitat als dissenyadors, dissenyadores i marques emergents en ambients (digitals o presencials) d'alta aflluència del seu públic objectiu. L'objectiu principal és oferir-los un espai on puguin interactuar cara a cara amb els clients, conèixer de primera mà les seves necessitats i rebre retroalimentació directa sobre la seva marca i productes.
- b) Continguts: facilitar espais de venda i promoció als emprenedors en l'entorn digital o a punts de venda presencials especialitzats en moda o amb distribució de moda a la ciutat de Barcelona.

La Fase 2 té una duració prevista aproximada de sis mesos, compresa entre setembre de 2025 i febrer del 2026. Les reunions amb els proveïdors o els consultors seran presencials o en línia segons les restriccions que hi puguin haver en cada moment.

5. OBLIGACIONS DE LES PERSONES BENEFICIÀRIES

La participació en el programa implica el compromís de les persones beneficiàries a: assistència activa a les sessions/formacions, preparació de documentació, accions i reunions de treball, treball individual de tractament de la informació de les diverses reunions i altres requeriments que siguin necessaris al llarg del procés.

6. SOL·LICITUD I TERMINI DE PRESENTACIÓ

La inscripció per optar al programa s'ha de fer a través de:
fashionforward@barcelonactiva.cat

El termini de presentació de projectes s'inicia a partir de l'endemà de la publicació d'aquestes bases al web del Disseny Hub Barcelona dissenyhub.barcelonafashionforward i Barcelona Activa empreses.barcelonactiva.cat i s'acaba el 26 de gener de 2025 a les 23:59 hores.

7. PROCÉS DE SELECCIÓ I CRITERIS

Entre totes les empreses i persones autònomes que compleixin les bases del concurs, un jurat professional en el món de l'empresa i la moda farà la selecció final dels quinze candidats i candidates que seran els beneficiaris i participants del programa. La decisió del jurat s'ha de fonamentar en els criteris següents:

- Desenvolupament actual i projecció comercial de la marca (50% dels punts).
 - Punts de venda propis (fora de línia o en línia, si en disposa).
 - Nombre de clients multimarca (fora de línia o en línia, si en disposa).
 - Estratègia comercial per a la captació de clients fins a l'actualitat (fires nacionals o internacionals, showrooms, agents comercials, etcètera).
 - Volum total de vendes en euros i unitats, recorregut i creixement.
- Sostenibilitat en les diferents fases del procés de creació d'una col·lecció, i impacte social en el seu entorn (25% dels punts).
 - Producció de proximitat.
 - Reciclatge de peces de roba o teixits. Residu 0.
 - Teixits de cotó orgànic o de noves composicions sostenibles.
 - Reducció de l'ús d'aigua, pesticides o tintatges químics.
 - Tecnologia aplicada a la moda de manera sostenible.
 - Inclusió social de col·lectius desfavorits.
 - Altres sistemes d'aplicació de la sostenibilitat.
- Innovació i creativitat aplicada als processos de creació, gestió i venda d'una col·lecció de moda (25% dels punts).

L'organització es reserva el dret a convocar els/les candidats/es a fer una exposició presencial del projecte i el producte en cas que ho consideri necessari.

La resolució final dels quinze seleccionats o seleccionades per participar al programa es farà pública a través del correu electrònic, que s'enviarà a totes les empreses inscrites tan si han estat seleccionades o no, el 21 de febrer de 2025.

8. COMPOSICIÓ DEL JURAT

Es constituirà un jurat competent per avaluar les candidatures i seleccionar les quinze empreses o persones autònomes participants, el qual estarà integrat per:

- Director/a de la Direcció d'Indústries Creatives de l'Institut de Cultura de Barcelona (ICUB), Ajuntament de Barcelona, amb seu al Disseny Hub Barcelona (DHub), o en qui delegui.
- Un professional de Barcelona Activa amb experiència acreditada en el sector de l'emprenedoria.
- Un professional extern amb experiència acreditada en el sector de la consultoria de moda.

- Un professional extern amb experiència acreditada en el sector tèxtil i retail.
- Un professional extern amb experiència acreditada en la creativitat i les tendències.
- Un professional extern amb experiència acreditada en showrooms de venda de col·leccions de moda.
- Un professional extern amb experiència acreditada en showrooms de comunicació de col·leccions de moda.
- Un professional extern amb experiència acreditada en periodisme i comunicació de moda.

El jurat pot declarar desert el programa de manera total o parcial. El seu veredicté és inapel·lable.

El jurat comunicarà el veredicté a la Direcció Operativa d'Indústries Creatives de l'ICUB / DHub a fi que aquesta adopti la resolució corresponent.

9. DOCUMENTACIÓ QUE HAN DE PRESENTAR ELS CANDIDATS

Els candidats han d'aportar la documentació següent per acreditar que compleixen amb els requisits de les bases:

- a) Fitxa de sol·licitud de participació al programa Barcelona Fashion Forward.
- b) Portafolis o dossier del dissenyador, dissenyadora o marca, o catàleg de producte.
- c) CV de les principals persones vinculades al projecte o la marca.

La presentació d'aquesta documentació s'ha de presentar entre la publicació d'aquestes bases i el 26 de gener de 2025 a les 23:59 hores. La presentació s'ha de fer a través del correu electrònic fashionforward@barcelonactiva.cat.

10. PROTECCIÓ DE DADES

Accepto la política de protecció de dades

En compliment de la Llei orgànica 15/1999, de 13 de desembre, de protecció de dades de caràcter personal, us informem que les dades recollides formaran part d'un fitxer automatitzat titularitat de BARCELONA ACTIVA SAU SPM, amb domicili social al carrer Llacuna, 162-164 de Barcelona, amb les finalitats de gestionar les inscripcions i d'informar de les vostres activitats i serveis dins el vostre àmbit d'actuació. Podeu exercir els drets d'accés, rectificació, cancel·lació o oposició mitjançant una comunicació per escrit als Serveis Jurídics de BARCELONA ACTIVA SPM SA al domicili esmentat.