

BASES DEL PROGRAMA

1. OBJETO

El objeto de esta convocatoria es la selección de 15 participantes para la quinta edición del programa de apoyo a emprendedores y emprendedoras de moda “Barcelona Fashion Forward - Impulsamos tu marca de moda”, promovido por el Institut de Cultura de Barcelona (ICUB) a través del Disseny Hub Barcelona (DHub) y la colaboración de Barcelona Activa.

Es un programa de impulso y acompañamiento a empresas, diseñadores y diseñadoras de moda emergentes, especializados en el diseño, la confección y la comercialización de productos textiles acabados de mujer, hombre, infantil, calzado o accesorios/complementos, para proyectos que incorporen creatividad, sostenibilidad e innovación.

El programa está orientado a cubrir las necesidades de este colectivo y tiene como objetivo darles soporte en la optimización de sus procesos y métodos, incorporando metodologías para la mejora en su profesionalización, y en las áreas de comercialización, comunicación y digitalización a través de sesiones formativas, acompañamiento personalizado y financiación de servicios.

2. PARTICIPANTES

Podrán optar a participar en el programa empresas de reciente creación o personas autónomas del sector textil especializadas en el diseño, la confección y la comercialización del producto acabado, que cumplan con los requisitos de participación detallados en el punto 3.

3. REQUISITOS DE LAS EMPRESAS CANDIDATAS

A los efectos de las presentes bases, los requisitos para participar en el programa son los siguientes:

- a) Ser una persona emprendedora autónoma o empresa dedicada al diseño, la confección y la comercialización de productos acabados del sector textil para mujer, hombre, infantil, calzado o accesorios/complementos.
- b) La marca debe tener un mínimo de 1 año de comercialización en el mercado desde su lanzamiento, y un máximo de 5 años de comercialización en mercado.

- c) Tener, como mínimo, una persona dedicada a tiempo completo al proyecto.
- d) En caso de empresa, justificar la razón social en la ciudad de Barcelona preferentemente o en el área metropolitana de Barcelona. En caso de persona autónoma, estar empadronada en la ciudad de Barcelona o en el área metropolitana de Barcelona. Se priorizarán las empresas o personas autónomas de la ciudad de Barcelona.

4. CONTENIDO DEL PROGRAMA

El programa está dividido en dos fases:

FASE 1: FORMACIONES GRUPALES Y MENTORÍAS PERSONALIZADAS

En esta fase, las 15 empresas o personas autónomas seleccionadas disfrutarán de los siguientes beneficios:

- A) Cápsulas formativas grupales en las temáticas que se consideran clave para la aceleración de una empresa de moda emergente, con un total de 45 horas, distribuidas semanalmente. Las temáticas de las formaciones grupales serán las siguientes:
 - Marketing estratégico: segmentación y público objetivo, target primario y target secundario, competencia, posicionamiento estratégico, misión, visión y valores de marca, y propuesta de valor.
 - Producto, operaciones y aprovisionamiento: análisis de tendencias, creación de la colección, cuadro y estructura de colección, escandallos, procesos de producción, calendario de producción y aprovisionamiento.
 - Precio y cadena de márgenes: benchmark de precios de la competencia, pirámide de precios, márgenes según fórmulas comerciales del sector de la moda y cálculo del precio por producto.
 - Comercialización de moda: distribución de productos de moda y plan comercial (mercados, canales y fórmulas comerciales), y showrooms de venta y agentes comerciales para el canal multimarca.
 - E-commerce, marketing digital y redes sociales: distribución online de moda, marketplaces, dinamización de tráfico online, posicionamiento SEO y SEM, Google y Facebook Ads, retargeting, e-mail marketing, gestión de redes sociales y plan de contenidos.

- Branding, comunicación online y offline: branding estratégico corporativo y plan de comunicación (mensaje y tono, objetivos de comunicación, target de comunicación, canales de comunicación, showroom de comunicación, influencer marketing y atención al cliente).
 - Finanzas: cuenta de resultados, balance de situación, tesorería y presupuestos.
- B) Mentorías personalizadas que complementarán las cápsulas formativas: un acompañamiento individual a cada una de las 15 empresas participantes con un formato de consultoría personalizada para ayudarlas en el proceso de aceleración y proyección de la marca, en su operatividad y estrategia, y para aplicar los contenidos asimilados en las formaciones.

Se adjudicará un consultor o consultora especializado en el sector de la moda a cada una de las empresas participantes, que mediante sesiones individuales trabajará conjuntamente aquellas áreas en las que la empresa tenga más carencias. Las 15 empresas participantes recibirán un total de 14 horas cada una, repartidas en sesiones individuales, distribuidas semanalmente en paralelo con las formaciones grupales.

La fase 1 culminará con una ronda de presentaciones en la que los participantes deberán demostrar los contenidos asimilados durante esta etapa. Estas presentaciones se harán ante un jurado profesional que valorará los diferentes proyectos, evaluará la evolución obtenida durante la primera fase y seleccionará a los 4 mejores para acceder a la fase 2.

Esta fase tiene una duración prevista de unos cinco meses, comprendida entre marzo y julio del 2024. Las sesiones grupales e individuales serán presenciales u online según las restricciones que pueda haber en cada momento.

FASE 2: PLAN CUSTOMIZADO DE SERVICIOS PARA LAS 4 EMPRESAS SELECCIONADAS

A las 4 empresas ganadoras de la fase 1 se les creará un plan de servicios a medida y según sus necesidades, enfocado a mejorar su comercialización, comunicación y digitalización. Los consultores harán el seguimiento y la coordinación de las empresas a las que hayan acompañado durante la fase 1, para velar por el buen funcionamiento de los servicios adjudicados. Este plan se adaptará a las necesidades individuales de cada una de las empresas participantes y estará alineado con los siguientes servicios:

- Showroom de ventas:
 - a) Objetivo: mejorar la presencia comercial de los diseñadores y diseñadoras y de las marcas, aumentando su red de distribución en el canal multimarca (online u offline). El enfoque principal de este servicio es poner en práctica todo lo aprendido en la primera fase teórica sobre el mercado, los agentes comerciales y el funcionamiento

de los showrooms. Este servicio será clave para aplicar los conocimientos adquiridos y consolidarlos en un entorno real.

- b) Contenidos: servicios de showroom de ventas (espacio de exposición y venta a intermediarios de colecciones de moda) o agentes comerciales para la preparación y distribución de las colecciones de los diseñadores y diseñadoras y de las marcas de la campaña correspondiente.
- Showroom de comunicación:
 - a) Objetivo: mejorar la notoriedad de los diseñadores y marcas, con el fin de aumentar su presencia en los medios de comunicación en línea y fuera de línea. Este servicio está enfocado en poner en práctica los conocimientos adquiridos durante los meses de sesiones formativas y consolidarlos en un entorno real, con especial énfasis en entender el funcionamiento de un showroom de comunicación y trabajar con servicios externos.
 - b) Contenidos: servicios de showroom de comunicación (espacio de exposición de las colecciones) destinado a medios especializados, estilistas o celebridades.
- Agencia de marketing digital:
 - a) Objetivo: aumentar la presencia y notoriedad en el entorno digital de los diseñadores y diseñadoras y de las marcas emergentes, así como mejorar la gestión.
 - b) Contenidos: servicios de marketing digital (optimización de la web, estrategias de posicionamiento de marca SEM, gestión de Google Analytics, etc.) y community management (dinamización de redes, programas de CRM y fidelización online, mejora del engagement, followers y visitas, etc.). A parte de la gestión de los servicios, se les dará herramientas para poder trabajar internamente después del programa.
- Comercialización a público final:
 - a) Objetivo: dar salida comercial y visibilidad a los diseñadores y diseñadoras y a las marcas emergentes en ambientes (digitales o presenciales) de alta afluencia de su público objetivo.
 - b) Contenidos: facilitar espacios de venta y promoción a los emprendedores y emprendedoras en el entorno digital o en puntos de venta presenciales especializados en moda o con distribución de moda en la ciudad de Barcelona.

La fase 2 tiene una duración prevista de unos 6 meses, comprendida entre setiembre del 2025 y febrero del 2026. Las reuniones con los diferentes proveedores o consultores serán presenciales u online según las restricciones que pueda haber en cada momento.

5. OBLIGACIONES DE LAS PERSONAS BENEFICIARIAS

La participación en el programa supondrá el compromiso de las personas beneficiarias en los siguientes aspectos: preparación de documentación, asistencia activa a las sesiones, acciones y reuniones de trabajo, trabajo individual de tratamiento de la información de las diversas reuniones y otros requerimientos que sean necesarios a lo largo del proceso.

6. SOLICITUD Y PLAZO DE PRESENTACIÓN

La inscripción para optar al programa debe hacerse por correo electrónico a la dirección fashionforward@barcelonactiva.cat.

El plazo de presentación de proyectos se inicia a partir del día siguiente al de la publicación de estas bases en la web de web del Disseny Hub Barcelona dissenyhub.barcelonafashionforward y Barcelona Activa empreses.barcelonactiva.cat y finaliza el 26 de enero de 2025, a las 23:59 horas.

7. PROCESO DE SELECCIÓN Y CRITERIOS

Entre todas las empresas y personas autónomas que cumplan las bases del concurso, un jurado profesional del sector de la empresa y la moda hará la selección final de los 15 candidatos y candidatas que serán los beneficiarios y participantes del programa. La decisión del jurado deberá fundamentarse en los siguientes criterios:

- Desarrollo actual y proyección comercial de la marca (50 % de los puntos):
 - Puntos de venta propios (offline u online, si se dispone de ellos).
 - Número de clientes multimarca (offline u online, si se dispone de ellos).
 - Estrategia comercial para la captación de clientes hasta la actualidad (ferias nacionales o internacionales, showrooms, agentes comerciales, etc.).
 - Volumen total de ventas en euros y unidades, recorrido y crecimiento.
- Sostenibilidad en las diversas fases del proceso de creación de una colección, e impacto social en su entorno (25 % de los puntos):
 - Producción de proximidad.
 - Reciclaje de piezas de ropa o tejidos. Residuo 0.
 - Tejidos de algodón orgánico o de nuevas composiciones sostenibles.
 - Reducción del uso de agua, pesticidas o tintes químicos.
 - Tecnología aplicada a la moda de manera sostenible.
 - Inclusión social de colectivos desfavorecidos.

- Otros sistemas de aplicación de la sostenibilidad.
- Innovación y creatividad aplicada a los procesos de creación, gestión y venta de una colección de moda (25 % de los puntos).

La organización se reserva el derecho a llamar a los candidatos y candidatas para hacer una exposición presencial del proyecto y del producto en caso de que lo considere necesario.

La resolución final de los quince candidatos y candidatas para participar en el programa se hará pública a través del correo electrónico, que se enviará a todas las empresas inscritas, tanto si han sido seleccionadas como si no, el 21 de febrero de 2025.

8. COMPOSICIÓN DEL JURADO

Se constituirá un jurado competente para evaluar las candidaturas y seleccionar a las 15 empresas o personas autónomas participantes, que estará integrado por los siguientes miembros:

- Director/a de la Dirección de Industrias Creativas del Institut de Cultura de Barcelona (ICUB), Ajuntament de Barcelona, con sede en el Disseny Hub Barcelona (DHub), o persona en quien delegue.
- Un/a profesional de Barcelona Activa con experiencia acreditada en el sector del emprendimiento.
- Un/a profesional externo/a con experiencia acreditada en el sector de la consultoría de moda.
- Un/a profesional externo/a con experiencia acreditada en el sector textil y en el retail.
- Un/a profesional externo/a con experiencia acreditada en creatividad y tendencias.
- Un/a profesional externo/a con experiencia acreditada en showrooms de venta de colecciones de moda.
- Un/a profesional externo/a con experiencia acreditada en showrooms de comunicación de colecciones de moda.
- Un/a profesional externo/a con experiencia acreditada en periodismo y comunicación de moda.

El jurado de selección podrá declarar desierto el programa de forma total o parcial. Su veredicto será inapelable.

El jurado comunicará su veredicto a la Dirección Operativa de Industrias Creatives del ICUB/ Dhub para que esta adopte la correspondiente resolución.

9. DOCUMENTACIÓN QUE DEBEN PRESENTAR LOS CANDIDATOS Y CANDIDATAS

Los candidatos y candidatas deberán aportar la siguiente documentación para acreditar que cumplen con los requisitos de las bases:

- a) Ficha de solicitud de participación en el programa Barcelona Fashion Forward.
- b) Dossier del diseñador o diseñadora o de la marca, o catálogo de producto.
- c) Currículum de las principales personas vinculadas al proyecto o marca.

Dicha documentación deberá presentarse entre la publicación de estas bases y el 26 de enero de 2025 a las 23:59 horas, y deberá hacerse por correo electrónico a la dirección fashionforward@barcelonactiva.cat.

10. PROTECCIÓN DE DATOS

Acepto la política de protección de datos

En cumplimiento de la Ley orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal, le informamos de que los datos recogidos formarán parte de un fichero automatizado titularidad de BARCELONA ACTIVA SPM SAU, con domicilio social en la calle de la Llacuna, 162-164, de Barcelona, con la finalidad de gestionar las inscripciones y de informar de sus actividades y servicios en su ámbito de actuación. Podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición mediante comunicación por escrito a Servicios Jurídicos de BARCELONA ACTIVA SPM SAU en el mencionado domicilio.