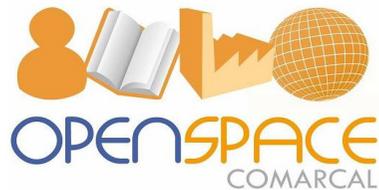


“1ª Jornada de **cooperación** local”



Jueves, 3 de Octubre
18:00h -20:00h
Salones Mar Blau
en Puerto Siles



La **FORMACION** es un **BIEN INTANGIBLE** fundamental
para el desarrollo de la **empresa**.

Acto

<i>Recepción de invitados</i>	18:00
<i>Apertura del acto</i>	18:15
Presentación Open Space Comarcal	
Convenio de Colaboración	
Conclusiones	
<i>Acto de Clausura</i>	19:30
Networking	
Vino de honor	

Equipo Open Space: **Mar Esparza** , **Encarna Alacreu**

INDICE

- **QUE es OPEN SPACE COMARCAL**.....Pg.3-5
CEO FUNDADORA
- **LINEAS DE NEGOCIO**Pg.6-13

CENTRO COMERCIAL ONLINE
FORMACION
AGENCIA DE COLOCACION
- **CONVENIO DE COLABORACION**Pg.14-20
VENTAJAS DEL CONVENIO COLABORACION
PLAN DE ACCION
- **RESUMEN**Pg.21-24





Encarna Alacreu-CEO Fundadora
Año constitución 2010

www.oscomarcal.com

INNOVANDO
PARA SATISFACER
NECESIDADES
DE CONOCIMIENTO Y
COMUNICACIÓN

A NIVEL LOCAL



03-10-2013

DEFINICIÓN

QUE ES

- **Open Space Comarcal** es un **CONCEPTO** es una nueva forma de afrontar **negocios** consistentes en la creación, desarrollo y comercialización de relaciones de intercambio, comunicación, conocimiento de forma **interactiva** entre empresas, organismos públicos y ciudadanos utilizando las nuevas tecnologías de la información y comunicación (**TIC**).
- Aporta crecimiento y **valor añadido al territorio**.
- Permite **aprovechar los recursos** endógenos, **generar confianza**, riqueza y bienestar minimizando los insumos de los factores desde las infraestructuras físicas, hasta la información, coordinando entornos formativos, sociales, laborales y empresariales.
- Dispone de **cooperación interempresarial**.
- **Establece un sistema de innovación y desarrollo comunitario con visión de una ECONOMIA DE BASE LOCAL**.
- Las empresas pymes, microempresas y autónomos con escasos recursos humanos para la **gestión en formación, cooperación y nuevas tecnologías** tienen esta REALIDAD para seguir creciendo en su explotación o exploración del negocio.

Defendiendo la

VISIÓN

Deseamos ser **líderes** en atender las necesidades de conocimiento y comunicación de empresas y ciudadanos generando valor añadido a la **comarca** y entornos próximos.

Sabemos que hemos hecho realidad nuestra visión cuando nuestros clientes de todos los segmentos de mercado que competimos sean los **más satisfechos y entusiastas**.

La **clave** para el **éxito** del proyecto es **Low cost del capital relacional**.

Unir el tejido empresarial de menores dimensiones en un espacio común donde pueda generarse intercambio aplicando las nuevas tecnologías que le permita avanzar.

www.oscomarcal.com

LINEAS DE NEGOCIO

1 CENTRO
COMERCIAL
ONLINE

2 FORMACION

3 AGENCIA
DE COLOCACION



1

Línea de negocio

Nuevo y PRIMER
canal de venta
ONLINE LOCAL

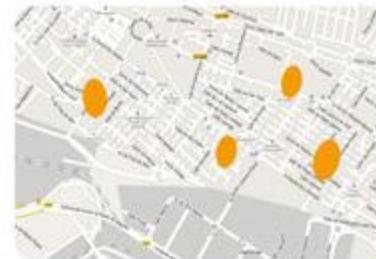


www.oscomarcal.com

CIUDADES Y COMERCIOS SOSTENIBLES



Centro comercial online
en los negocios de tu ciudad



Compra con un CLIC
EN LOS NEGOCIOS DE TU CIUDAD

Nº DE VISITAS WW.OSCOMARCAS.COM: 1/1/2013 al 1/10/2013



8.992 usuarios han visitado este sitio.

Visitas

11.798



Visitantes únicos

8.992



Número de páginas vistas

32.621



Páginas / Visita

2,76



Duración media de la visita

00:01:55



Porcentaje de rebote

64,96%

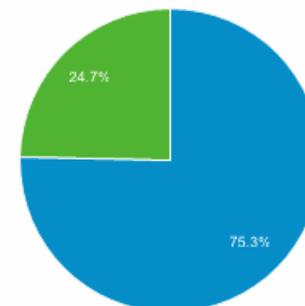


% de visitas nuevas

75,24%



■ New Visitor ■ Returning Visitor



Nº DE VISITAS WW.OSCOMARCAS.COM: 1/1/2012 al 31/12/2012



10.273 usuarios han visitado este sitio.

Visitas

13.011



Visitantes únicos

10.273



Número de páginas vistas

37.410



Páginas / Visita

2,88



Duración media de la visita

00:01:47



Porcentaje de rebote

63,04%

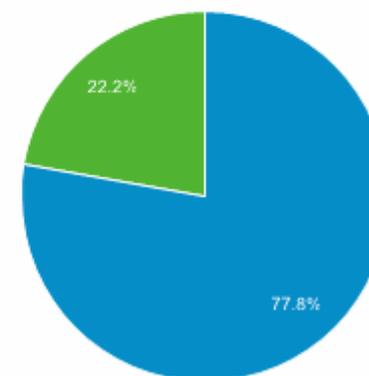


% de visitas nuevas

77,79%



■ New Visitor ■ Returning Visitor



Nº DE VISITAS WW.OSCOMARCAS.COM: 1/1/2011 al 31/12/2011



6.473 usuarios han visitado este sitio.

Visitas

10.128



Visitantes únicos

6.473



Número de páginas vistas

50.596



Páginas / Visita

5,00



Duración media de la visita

00:03:57

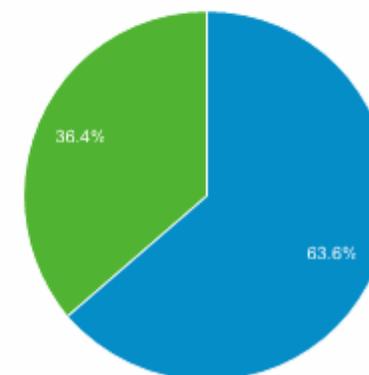


Porcentaje de rebote

51,94%



■ New Visitor ■ Returning Visitor



Registro

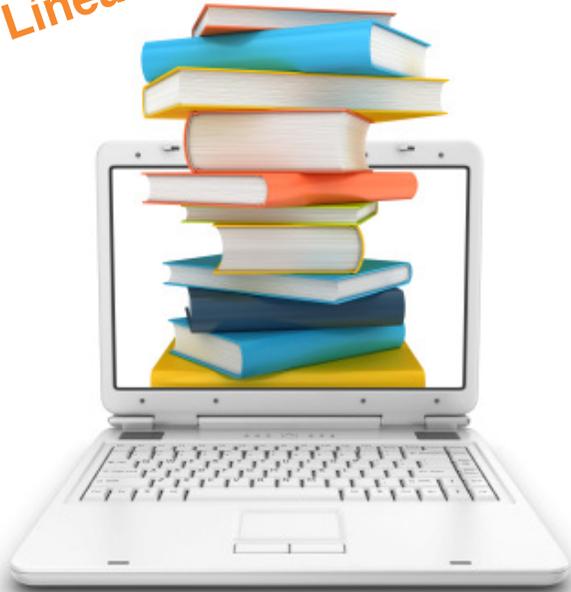
WW.OSCOMARCAL.COM:

- Empresas registradas 150.
- Usuarios registrados 350

2

Formación

Línea de negocio



- Anuncios de cursos y acciones formativas en comarca y proximidades.
- Entidad organizadora de la cuota de la FUNDACIÓN TRIPARTITA
- Plataforma e-learning.
- Alquiler de Aulas virtuales para profesionales y empresas.
- Buscador de cursos
- Formacion IN COMPANY
- colaboracion centros de imparticion

3

Línea de negocio

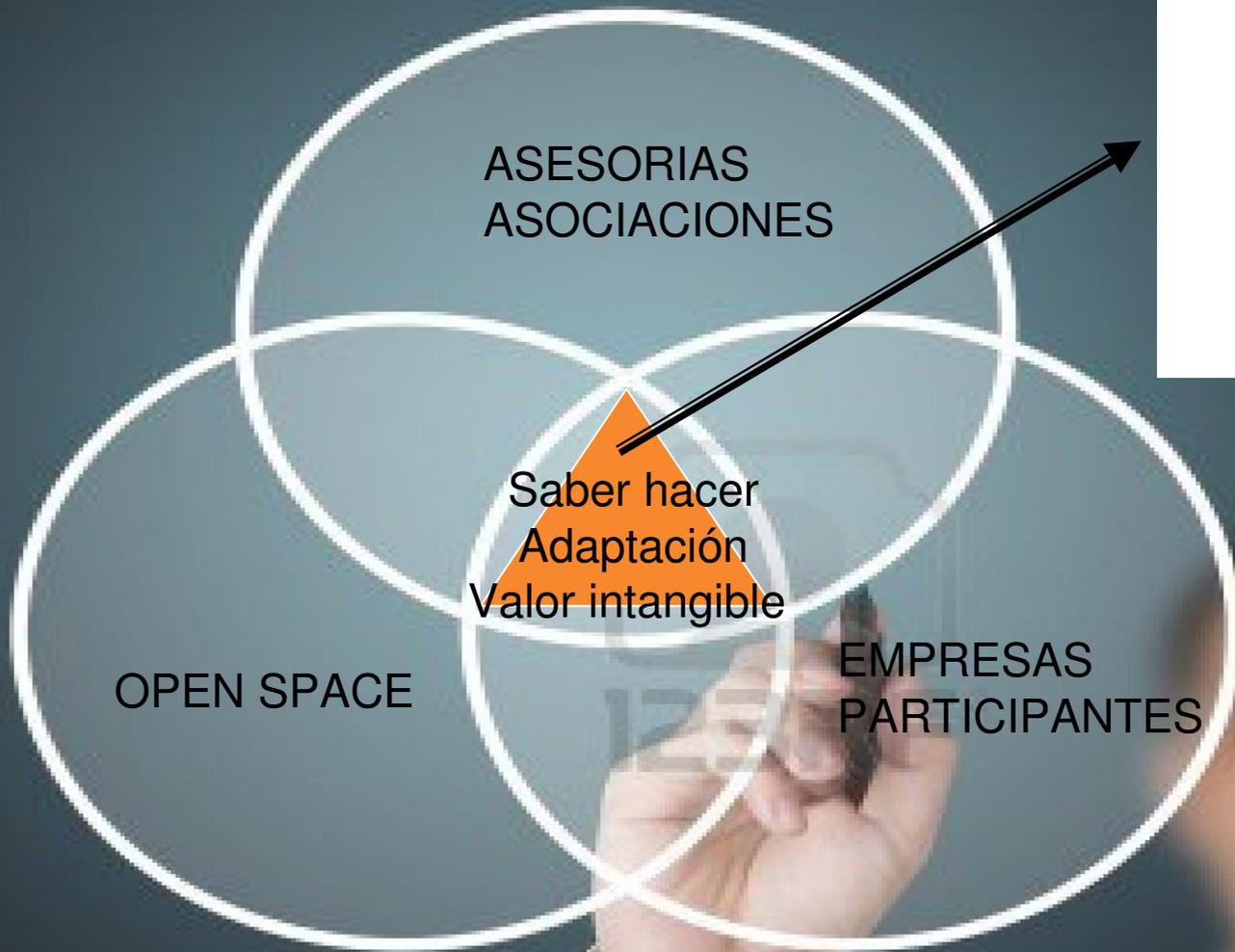


Nuestra PRIMERA agencia de colocación

en la **Comarca del Camp de Morvedre** con

Nº de Autorización 1000000092.

Ofrecemos el servicio de **INTERMEDIACION LABORAL**



CONVENIO DE COLABORACION

FORMACION

COMPETENCIA EMPRESARIAL

ASESORIAS ASOCIACIONES

OPEN SPACE

EMPRESAS PARTICIPANTES

Saber hacer
Adaptación
Valor intangible



CONVENIO
PROYECTO
COOPERACION
FORMACION
CONTINUA
EMPRESAS



SOLUCIONES DESDE LA
COOPERACION



“convenio de colaboracion! Firmado ”

fecha limite 10/10/2013

PROYECTO 30

GRAMAGE

WICHITA

RODENAS

HISPANIDAD 32

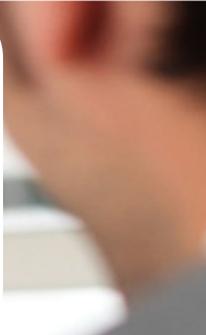
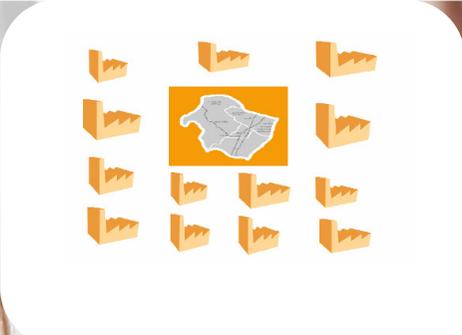
MDR

CONSULTORIA
DE EMPRESAS
SAGUNTO

MANUEL DIAZ
ORTEGA

DOCAL

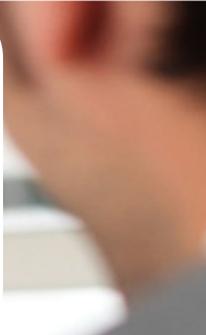
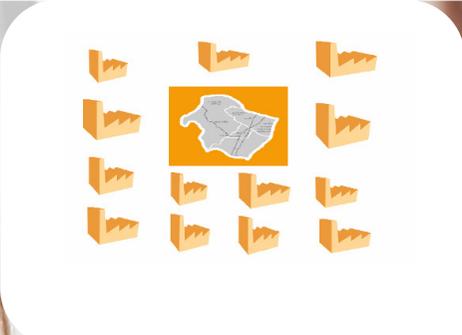
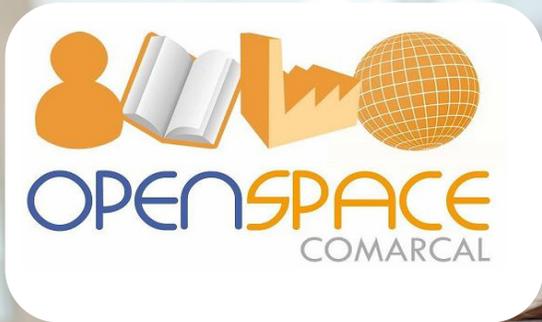
CONVENIOS FIRMADOS CON ASESORIAS



PLAN DE ACCION

PY. IN-01-00 Título: PROYECTO COOPERACION FORMACION CONTINUA EMPRESAS

Nº	DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	1	1	0	11	2	Notas y comentarios	REV	
																TRIMESTRAL		
1	PROYECTO FORMATIVO EMPRESAS (PYME , MICROPYME) COMARCA MORVEDRE																	
1,1	Objetivos																Proyecto mejora de empleabilidad y competitividad empresas comarca a través de la formación continua bonificada	
1,2	Recursos técnicos y materiales																Colaboracion centros imparticion, editoriales, Recursos propios Open Space .	
1,3	Comunicación Clientes , partes interesadas asesorias , asociaciones y entidades públicas, privadas .																Nicho de CONFIANZA: valores añadidos , detectar necesidades y superar expectativas de cliente, coordinacion en el menor tiempo posible, saber escuchar con calidez y preocupacion	



PLAN DE ACCION

PY. IN-01-00 Título: PROYECTO COOPERACION FORMACION CONTINUA EMPRESAS

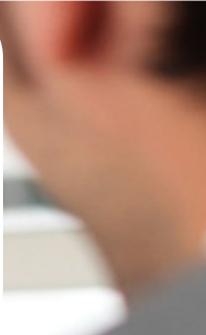
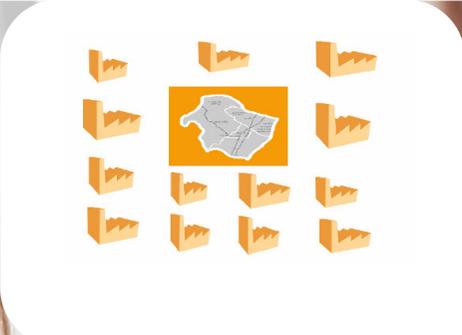
2	CONVENIO COLABORACION PLAN DE FORMACIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2,1	Elaboracion y formalización convenio												
2,2	Visita instalaciones del cliente diseño plan de accion empresas participantes.												
2,3	Analisis DAFO empresas participantes entorno macro y micro												
2,4	Informe Asesoría , necesidades plan de formacion empresas participantes , diseño plan formacion												
2,5	Coordinacion , concurrencia , propuestas ELABORACION PLAN DE FORMACION												

dia 3 octubre jornada de cooperacion INICIO plan de acción.

El cliente , lista empresas adhesión al convenio con , sin gestión fundación tripartita , análisis empresas , ficha empresa . Cliente informa a la empresa participante de análisis que se le va a realizar (rol confianza)

citas , grupos por sector , optimización recursos,

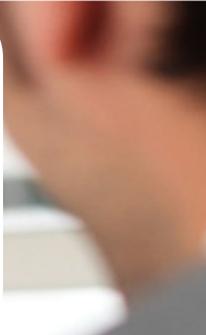
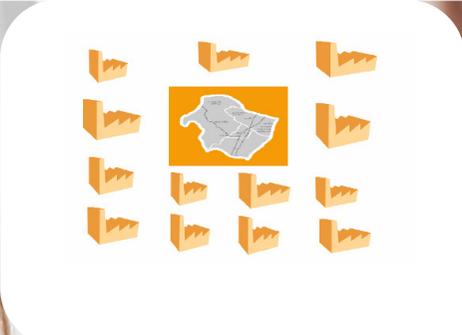
enviar INFORME , retroalimentación



PLAN DE ACCION

PY. IN-01-00 Título: PROYECTO COOPERACION FORMACION CONTINUA EMPRESAS

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
3	PLAN DE FORMACION C.P.										1	1	1	2	
3,1	Presentacion proyectos formativos empresas participantes													JORNADA PRESENTACION PLAN DE FORMACION CLIENTES , aprobacion del plan (MIXTO CLIENTES EMPRESAS)	
3,2	Ejecucion plan de formacion														
3,3	Cierre acciones formativas														
3,4	Agradecimiento participacion acciones formativas														Jornada Networking empresas participantes , exposicion proyecto y principales CONCLUSIONES



PLAN DE ACCION

PY. IN-01-00 Título: PROYECTO COOPERACION FORMACION CONTINUA EMPRESAS

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
4	SEGUIMIENTO DEL proyecto : resultados y promoción										1	1	1	
4, 1	Revisión de proyecto , informe de proyecto con principales resultados													conclusiones y resultados
4, 2	Promoción y difusión del proyecto en medios de comunicación.													medios de comunicación , redes sociales beneficios de proyecto adecuacion objetivos

•FORMACIÓN DIRIGIDA A SATISFACER NECESIDADES



-Hacer una evaluación inicial



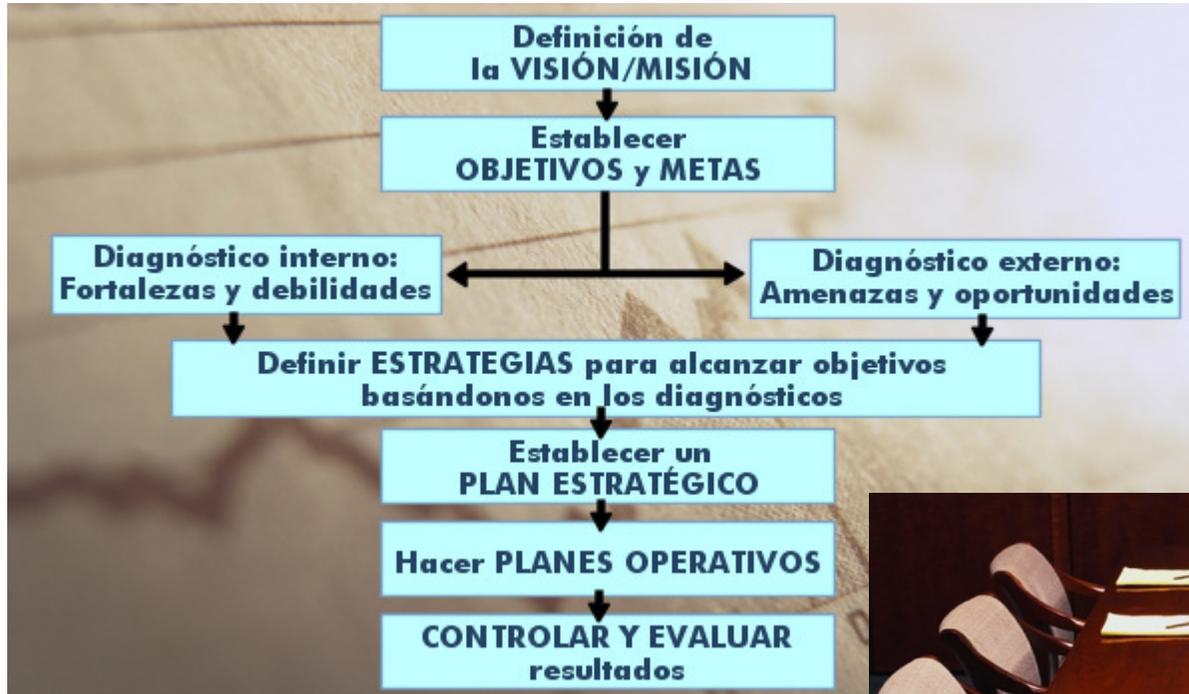
Peter Drucker afirma que "todas las compañías deben decidir qué posición desean tener en el mercado, cuál será la innovación que quieren aportar, qué productividad tendrán, con qué recursos físicos, humanos y financieros cuentan o deben contar, qué rentabilidad desean, cuál será el desarrollo gerencial, cuál será el desempeño y actitudes de los trabajadores, y cuál quieren que sea su responsabilidad pública".

Responder a las necesidades insatisfechas es sólo cuestión de empezar.

Democratización del lujo

Las grandes deciden las pequeñas también.

•FORMACIÓN DIRIGIDA MEJORAR CAPACIDADES



MINIMIZANDO
INSUMOS
FACTORES

INNOVACIÓN

ABIERTA

Conocimiento compartido



INNOVANDO para SATISFACER NECESIDADES de CONOCIMIENTO Y COMUNICACIÓN



El modelo de compra y la formación están cambiando.



El uso de internet para adquirir necesidades es una realidad.

Aporta ventajas de gestión, espacio y tiempo.



Utiliza esta nueva realidad comarcal para tu interés.

Entra, tu formas parte
www.oscomarcal.com

La **COOPERACION** es un **BIEN INTANGIBLE** fundamental para el desarrollo sostenible

Comparte coopera y muévete

Una nueva oportunidad comarcal

Aprovecha los recursos endógenos,
genera **CONFIANZA**, riqueza Y **BIENESTAR**
en el **entorno que nos rodea**

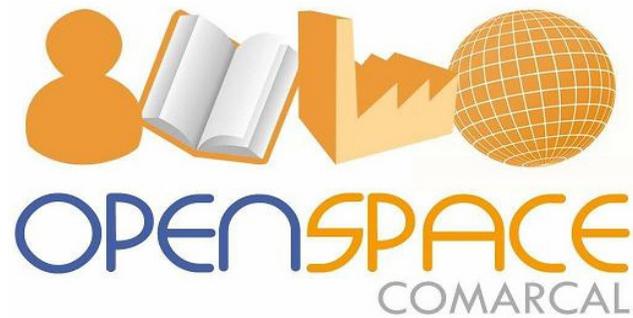
**NO existen grandes
desafíos**



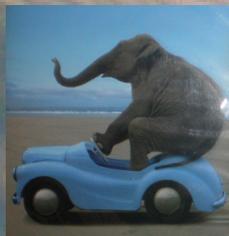
**Con cooperación, cohesión
integración del entorno**



Rompe con la monotonía



Gracias por su atención



CAMINO DE CONFIANZA EMPRESARIAL