

# BASES DE PARTICIPACION DEL COMERCIANTE

## V SHOPPING JAZZ

1. La **cuota de participación** será la siguiente:
  - Participación únicamente en la **Braderie: 12€ para socios / 30€ para no socios.**
  - Participación en la **Braderie + JazzMargotu: 25€ para socios / 50€ para no socios.**

Dicha cuota, sirve para cubrir el coste de aproximadamente 180€ por comercio, que supone:

- Diseño Gráfico de la campaña: Trípticos con la programación de la Agenda y comercios adheridos, señalética de calle.
  - Decoración exterior del comercio: Banderines y Globos.
  - Decoración de los escaparates: JazzMargotu.
  - Gestión y desarrollo de la Campaña
  - Promoción en la web [www.sansebastianshops.com](http://www.sansebastianshops.com) y las redes sociales (Twitter, Facebook e Instagram)
  - Medios escritos prensa: Rueda de Prensa
  - Campaña en Radio y otros medios.
2. El **abono de la cuota** de participación se hará mediante transferencia bancaria **indicando el NOMBRE DEL COMERCIO** a la cuenta ES73 0081 4130 82 0001126617, antes del comienzo de la actividad. La renuncia a participar, comunicada con posterioridad al inicio de la actividad, no conlleva la devolución de la cuota.
  3. Inscripciones: **FORMULARIO ADJUNTO** o en [www.sansebastianshops.com/inscripcion-shoppingjazz-2017](http://www.sansebastianshops.com/inscripcion-shoppingjazz-2017). Email: [info@sansebastianshops.com](mailto:info@sansebastianshops.com) o al 943 090938.
  4. Durante la campaña, los comercios adheridos se identificarán con el MATERIAL DECORATIVO del Shopping Jazz facilitado por San Sebastián Shops.
  5. Además, promocionaremos tu comercio en las redes sociales, si nos envías fotos del evento a través del email a [info@sansebastianshops.com](mailto:info@sansebastianshops.com) o WhatsApp 645.460.476
  6. Tras la finalización del evento, enviaremos una encuesta a los comercios participantes para conocer sus valoraciones, a fin de tenerlo en cuenta para siguientes ediciones.

El objetivo de esta campaña es acercar el comercio al consumidor de forma innovadora, y que puedas ofrecerle mayores ventajas que repercutan en tus ventas y en la fidelización de tus clientes.