

# BEST STREET TRADING PRACTICES GUIDE

الوصايا العشر للممارسات الجيدة في التجارة المتنقلة



# TABLE OF CONTENTS / فهرس

## I. Presentation / مقدمة

## II. Goals / أهداف

## III. Good practices / الممارسات الجيدة

### 1. Thinking and acting with a business mentality

1. التفكير والعمل بعقلية رجل أعمال

### 2. Ensuring the point of sale attracts the clientele

2. جعل محل البيع دعوة للزبون

### 3. Striving for differentiation and a unique personality

3. البحث عن التفريق والتحلي بشخصية خاصة

### 4. Seducing clients with your best resources

4. إغواء الزبناء بأفضل الموارد

### 5. Placing a priority on customer satisfaction

5. جعل الأولوية رضا الزبون

### 6. Opening doors on the internet

6. فتح الأبواب على الإنترنت

### 7. Highlighting cleanliness and organisation

7. تسليط الضوء في النظافة والتنظيم

### 8. Care and prevention in relation to health and safety

8. الرعاية والوقاية، الصحة والسلامة

### 9. Developing internal alliances

9. تطوير التحالفات الداخلية

### 10. Creating effective relations with the public authorities

10. بناء علاقات فعالة مع الإدارة العامة

# I. PRESENTATION

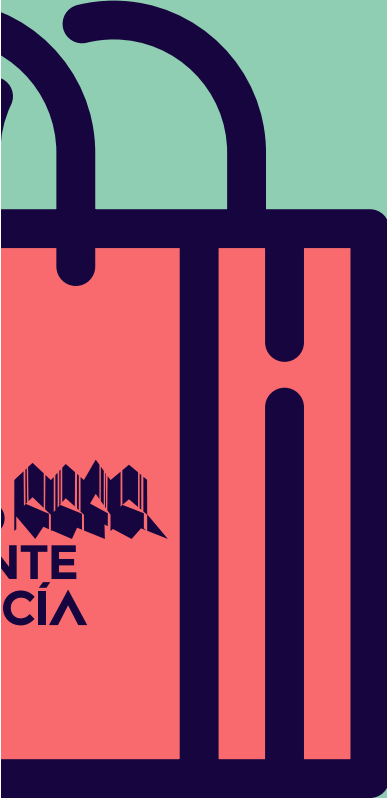
Street trading is a sector of considerable economic and social importance. It is highly traditional and is part of urban life in almost all the towns and cities of Andalusia. However, it has been largely ignored by institutions in general for a considerable length of time. Hence, it is regarded as being of secondary importance by mercantile law when compared to other types of commerce, for example. However, the authorities have been becoming aware of the importance of this activity in recent decades, of the capacity of this sector to create jobs and generate income for many families and to boost local economies.

According to the statistics for the sector, the retail trade at stalls and markets generates a turnover of 2,101,000,000 euros, a figure that has been increasing in recent years, and employs 51,000 people. Andalusia accounts for 19% of the jobs and 17.4% of the turnover of this activity on a national scale. According to the most recent official data available, there are around 900 markets with almost 42,000 stalls in our Community. 90% of our municipalities have at least one, meaning almost the entire population of Andalusia is able to visit the street markets held in the vicinity.

The principal measure designed to promote street trading in Andalusia is the **2015-2017 Street Trading Activation Plan** approved by the Regional Government of Andalusia Ministry of Employment, Business and Commerce. The Plan has now been extended to 2018 and 2019 with an investment of 3.5 million euros. The idea is to help modernise and adapt this important activity to the complex and changing world in which we live.



البيع المتجول يعتبر قطاعا ذو أهمية كبيرة ، اقتصاديا واجتماعيا. له تقاليد جد طويلة ، وهو جزء من الحياة الحضرية تقريبا في جميع مدن وبلدات الأندلس . ومع ذلك ، فهو لم يحظ باهتمام خاص منذ فترة طويلة من طرف المؤسسات بشكل عام. وهكذا ، على سبيل المثال ، لديه اعتبارا ثانويا إلى حد ما في التشريعات التجارية ، مقارنة بأنواع أخرى من التجارة. ومع ذلك ، فقد أدركت الإدارات في العقود الأخيرة أهمية هذا النشاط ، وقدرته على خلق فرص الشغل والدخل المادي للعديد من الأسر ، وتعزيز الاقتصادات المحلية. حاليا حسب إحصائيات القطاع ، فإن تجارة التجزئة في الأكشاك والأسواق قد بلغ حجم مبيعاتها إلى 2.101 مليون يورو في السنوات الأخيرة ، حيث بلغ عدد العاملين إلى 51.000 شخص. تمثل الأندلس 19% من التشغيل و 17.4% من حجم تداول هذا النشاط على الصعيد الوطني. وفقا لأحدث البيانات الرسمية المتاحة ، في مجتمعنا يوجد حوالي 900 سوق متجول مع ما يقرب من 42000 مناصب البيع. 90 % من بلديات المجتمع لديها سوق واحد على الأقل ، مما يعني أن سكان الأندلس بالكامل تقريبا يمكنهم الوصول إلى أحد الاسواق المتجولة الذي يقام في محيطها. خطة تنشيط التجارة المتجولة لعام 2015-2017 كان أحد التدابير التي اتخذتها وزارة التوظيف والأعمال والتجارة في المجلس الأندلسي لتعزيز التجارة المتجولة في الأندلس . ثم تم تمديد الخطة لعامي 2018 و 2019 باستثمار 3.5 مليون يورو. يتعلق الأمر بالمساهمة في هذا النشاط الهام وتحديثه وتأقلمه مع عالم اليوم المعقد والمتغير.



## II. GOALS OF THE GUIDE

Within the scope of the aforementioned Street Trading Activation Plan, a collaboration agreement was entered into between the Ministry of Employment, Business and Commerce and the Andalusia Council of Chambers of Commerce, Industry and Shipping for the financing, definition, development and execution of activities consisting of the updating, modernisation and revamping of the sector.

It is in this context that we present this **Best Practices Guide geared to street trading and the workers involved**.

Counting on the contribution of experts and personnel from the sector, a series of realistic and pertinent tips has been prepared, which are obviously well-known to street traders, but which, when presented in an organised manner, serve as an additional factor to boost the necessary capacity for change and improvement, in addition to conveying to society in general the real image of a dynamic economic activity, adapted to the present day and capable of being increasingly attractive to customers.

This guide is part of the **Street Trading Best Practices Manual**, a comprehensive publication you can access using the following QR code:



## III. GOOD PRACTICES

The Good Practices defined are not intended to be excessively technical, but are provided using clear, easy-to-apply content, with the aim of generating returns for traders in terms of quality.

## || أهداف الوصايا العشر

عند تطوير قرارات خطة تفعيل التجارة المتجولة ، تم توقيع اتفاقية تعاون بين وزارة التشغيل والأعمال والتجارة والمجلس الأندلسي للغرف لتمويل ومهيد وتطوير وتنفيذ إجراءات التحديث والتجديد. وتنشيط التجارة المتجولة.

في هذا السياق تم وضع الوصايا العشر الحالية للممارسات الجيدة الموجه إلى قطاع التجارة المتجولة ومحترفيها.

بالاعتماد على مساهمة الخبراء والمحترفين في هذا القطاع ، تم تحديد سلسلة من النصائح الواقعية القابلة للتطبيق ، والتي يعرفها بلا شك البائعون المتجولون والبائعات المتجولات ، ولكن ، عندما يتم تقديم هاته النصائح بطريقة منظمة ، تعتبر بمثابة أحد العناصر لتحفيز الضرورة والقدرة على التحول وتحسين القطاع. وأيضا لنقل إلى جميع المجتمع صورة حقيقية لنشاط اقتصادي ديناميكي ، يتكيف مع الحاضر وقادر على أن يكون جذاب بشكل متزايد للزبناء.



هذه الوصايا العشر هي جزء من دليل الممارسات الجيدة في التجارة المتجولة ، وهو منشور كامل يمكن الوصول إليه من خلال رمز RQ (الاستجابة السريعة) التالي:

## || الممارسات الجيدة

الممارسات الجيدة المعمول بها لا تقصد أن تكون تقنية بشكل مفرط ، بل يتم اقتراحها من خلال محتويات واضحة وسهلة التطبيق ، من أجل توليد عوائد ، من حيث الجودة ، للتجار .

# 1. THINKING AND ACTING WITH A BUSINESS MENTALITY

Street traders are essentially businessmen. Traders should think about their entire activity from this perspective, beginning by examining their business practices and deciding if they are appropriate or need to be changed.

Preparing a business plan helps us visualise and understand the different areas and activities comprising the business, and how they are related (customers, key activities, cost structure, distribution channels, cash flow, etc...). There are simple models designed to adapt it to the size of small businesses, such as canvas, and others.

The business activity is inseparable from the need to plan and look ahead not only in the short term, but also in the medium and long terms, in addition to a permanent quest for development and growth. Understanding this is the key to improving.

**STREET TRADERS  
ARE ESSENTIALLY  
BUSINESSMEN.**



# 1. فكر وتصرف بعقلية رجل أعمال

البائع المتجول أو البائعة المتجولة يعتبر أولا وقبل كل شيء رجل أعمال. يجب أن يفكر في جميع أنشطته من هذا المنظور ، والتي يجب أن يبدأ بها من خلال التفكير في ممارسات عمله وما إذا كان ينبغي الحفاظ عليها أو تعديلها.

تطوير خطة للمشروع يساعد على تصور وفهم أجزائه وأنشطته المختلفة ، والعلاقة بينهم (الزبناء ، الأنشطة الرئيسية ، هيكل التكلفة ، قنوات التوزيع ، تيار الدخل ، الخ...). هناك نماذج بسيطة لتطويرها تتناسب مع حجم الشركات الصغيرة ، مثل CANVAS ، وغيرها.

النشاط التجاري لا يسير جنب إلى جنب مع . الحاجة إلى التخطيط والتوقع لأجل قصير فقط ، بل أيضًا متوسط وطويل الأجل ، كذلك عن البحث الدائم للتنمية والنمو. تحمل كل هذا هو وسيلة التحسن.

البائع المتجول أو  
البائعة المتجولة يعتبر  
أولا وقبل كل شيء  
رجل أعمال



## 2. ENSURING THE POINT OF SALE ATTRACTS THE CLIENTELE

The point of sale is the basis of everything. It needs to be attractive, the products should be laid out in a well-organised (grouped in accordance with type, colour or variety) and strategic (giving pride of place to items likely to be more interesting to the customer) manner. Everything should be both aesthetically logical and practically logical for the purchaser. Window dressing is a “science” which traders should be familiar with. It is based on techniques which are not always acquired through experience, but through training with them.

It is not usually a good idea to place too many products in display areas, as this gives rise to a sensation of a jumble. The opposite is required: clarity, order, ease to enable customers to perceive what might be of interest to them in a natural manner. Of course, the structure of the point of sale, the shelving, awnings and furniture should all be in the best possible condition in order to attract customers by means of the fine image provided.



## 3. STRIVING FOR DIFFERENTIATION AND A UNIQUE PERSONALITY

One of the attractions of a street market for the clientele is the number of stalls, but it can be frustrating if the variety of merchandise on offer fails to correspond. Each trader should strive to ensure his/her business stands out from the rest and possesses its own unique personality. Thus, you need a trading name, a label, your own bags perhaps, and characteristic decoration. Customers should know they have shopped at a specific stall rather than just another stall at the market. This will help to ensure customers remain loyal.

It is extremely important to offer merchandise that is not available throughout the market. This means you need to differentiate when looking for suppliers. Selling merchandise that is original and different from the rest should be a business goal.



## 2. جعل محل البيع دعوة للزبناء

محل البيع هو أساس كل شيء. يجب أن يكون جذاب ،تواجد المنتوجات بطريقة منظمة (مجموعة حسب النماذج ، اللون ، التنوع ، ...) واستراتيجية (وضع بطريقة بارزة تلك التي يفترض أنها الأكثر إثارة للاهتمام بالنسبة للزبون). كل شيء يجب أن يتفوق على منطق الجمالي وأيضا منطق العملي للمشتري. عرض البضاعة داخل وخارج الدكاكين هو "علم" يجب على التاجر أن يكون على دراية به. وهو مبني على تقنيات لا يتم اكتسابها فقط من خلال الخبرة ، بل يتم بالتكوين فيها.

عادة ليس من المستحسن تراكم الكثير من المنتوجات في مناطق المعرض ، للإحساء القناعة بالتنوع ، ولكن عكس ذلك: الوضوح ، الترتيب ، تسهيل للزبون التقاط ما قد يثير اهتمامه. وبطبيعة الحال ، يجب أن يكون هيكل محل البيع وأرففها، أغلفتها وأثاثها في أفضل الظروف للحصول على الصورة الجيدة التي يجب تقديمها لجذب الزبناء.

## 3. البحث عن التفريق والتحلي بشخصية خاصة

أحد من عوامل جذب الزبائن في السوق المتنقل هو كمية المحلات ، ولكن يمكن أن يكون محبطاً إذا كانت تشكيلة البضائع المعروضة غير منسجمة. يجب على كل تاجر أن يحاول أن يميز تجارته عن البقية ، وأن يتوفر على شخصيته الخاصة. لهذا يجب أن يكون لديه اسم تجاري ، يكون المسمى ، وربما أكياس خاصة وزخرفة مميزة. يجب أن يعرف الزبائن أنهم اشتروا في محل معين ، وليس في أي محل ما. هذا سوف يساعد على كون الزبناء مخلصين للمحل.

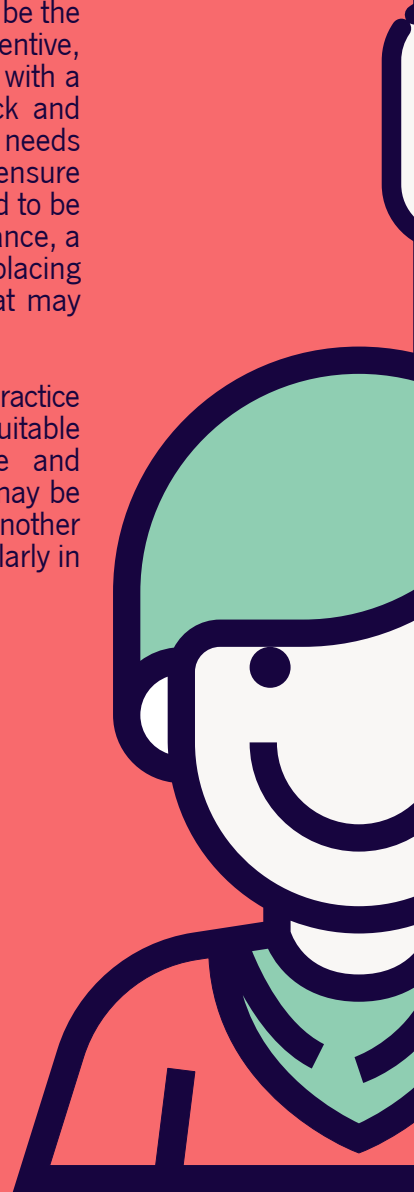
مهم جدا تقديم بضائع غير متكررة في جميع أنحاء السوق. هذا له علاقة في التفريق بين البحث عن الموردين. القدرة على تقديم بضائع أصلية ، مختلفة عن البقية ، يجب أن يكون هدفا تجاريا

## 4. SEDUCING CLIENTS WITH YOUR BEST RESOURCES


One of the advantages of street trading should be the treatment given to the clientele: close, attentive, respectful, and capable of offering their items with a comprehensive knowledge of both their stock and the location of the products and the tastes and needs of the buyer. Personalised treatment will help ensure customer loyalty. Sales personnel are expected to be willing, have a positive attitude, a nice appearance, a good vocabulary and an appropriate tone, placing customer service above any other activity that may arise.

Traders announcing their goods is a traditional practice in this sector and should be conducted using suitable language, conveying an effective message and always avoiding words and expressions that may be unsuitable. Being capable of working in another language is a major benefit for traders, particularly in certain regions.

**SALES PERSONNEL ARE EXPECTED TO BE WILLING, HAVE A POSITIVE ATTITUDE, A NICE APPEARANCE, A GOOD VOCABULARY AND AN APPROPRIATE TONE.**

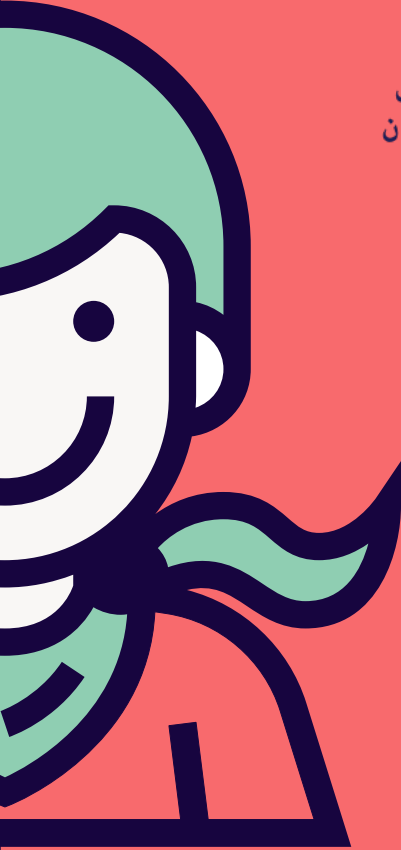


## 4. إغواء الزبناء بأفضل الموارد



المعاملة التي تقدم للزبائن يجب أن تكون إحدى مزايا التجارة المتجولة: القرب ، والاهتمام ، والاحترام ، والقدرة على تقديم المواد بالعلم الجيد بتواجد المنتوجات وموقعها ، وكذلك أذواق واحتياجات الشاري أو الشارية. المعاملة الشخصية تساعد على بناء الولاء. ينتظر من موظفي البيع وجود موقف إيجابي ، وحسن التصرف ، وضورة جيدة ، مصطلحات ولهجة صحيحة ، وتحديد أولويات خدمة الزبون قبل ظهور أي نشاط آخر.

يعتبر الصراخ ممارسة تقليدية للبيع المتجول ، ويجب أن يتم ذلك بلغة مناسبة وأن يكون فعالاً في الرسالة وأن يتجنب دائماً الكلمات أو التعبيرات التي قد تكون غير ملائمة. القدرة على تلبية الزبون بلغات أخرى تمثل قيمة مضافة للتاجر ، خاصة في مناطق معينة.



ينتظر من موظفي  
البيع وجود موقف  
إيجابي ، حسن التصرف  
صورة جيدة ،  
مصطلحات  
ولهجة صحيحة

## 5. PLACING A PRIORITY ON CUSTOMER SATISFACTION

The legal requirements in force, such as the existence of a complaints book, providing receipts, displaying both normal and promotional prices and others depending on the trader him/herself, such as the possibility of returning goods, should be used as an asset of the business itself, all illustrated on visible signs, which will provide you with an image of responsibility and guarantee.

Customer satisfaction is key before, during and after the sale. This can include the provision of services such as payment by credit card, the possibility of gift wrapping the article or being contacted by the seller if the product is not in stock but is expected to be in the future. In the event of any discrepancy with the customer, a friendly solution should always be striven for. This will help ensure the loyalty of the customer and promote the image of the business conveyed to other shoppers.

**CUSTOMER SATISFACTION  
IS KEY BEFORE, DURING  
AND AFTER THE SALE.**



## 5. جعل رضا الزبون الأولوية

يجب استخدام الالتزامات التي ينص عليها القانون كأصول للمشروع، مثل وجود كتاب الشكاوى ، تسليم التذكرة ، مؤشرات الأسعار العادي والعرض. وأخرا تعتمد على التاجر نفسه ، مثل إمكانية الإرجاع ، والإبلاغ عنها في ملصقات واضحة ، والتي تمنحه صورة الجدية والضمانات.

المفتاح هو رضا الزبون قبل وأثناء وبعد البيع. لذلك ، يمكن تطبيق بعض الخدمات مثل الدفع ببطاقة الائتمان ، أو إمكانية التغليف هدية، أو التواصل إذا لم يكن المنتج متوفرا مؤقتًا ولكن من المتوقع أن يكون متاحًا مرة أخرى. في حالة وجود تعارض مع الزبون ، حاول دائمًا إيجاد حل ودي. كل هذا يعتبر. جيداً لبناء الولاء ، وكذلك لصورة المشروع التي تنتقل إلى بقية المشترين.

المفتاح هو رضا  
الزبون قبل وأثناء  
وبعد البيع

## 6. OPENING DOORS ON THE INTERNET

Nowadays, our neighbourhood is the whole world. The Internet, social networks, web pages and mobile phones bring us within a click of any site and offer. Commerce is undergoing a genuine digital revolution and street trading needs to keep up. Traders should make every effort to be a part of this world, training in the absence of practice. The social networks can be of great use in the disclosure of a promotional campaign for your business, advertising your presence at weekly markets and publishing commercial offers, as well as for dealing with administrative entities, which, however, would need electronic offices.

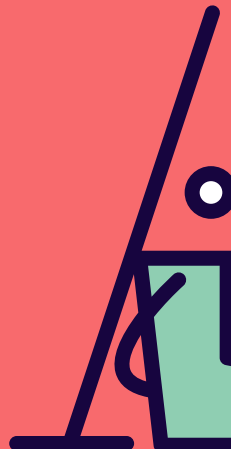
One option to be considered is the creation of an online store version of your activity, which would enable you to obtain a far bigger clientele and multiply your potential.



## 7. HIGHLIGHTING CLEANLINESS AND ORGANISATION

The activity of street trading generates large volumes of rubbish: packaging, plastic, bags, cardboard and organic waste in the case of the sale of food. Both in relation to conveying a good image to your clientele and maintaining a healthy relationship with the authorities and the local neighbourhood, it is important to use clean-up practices including recycling and correct waste management. You should strive to work with products with the least possible amount of packaging and to collect waste at the time it is generated. The place in which your merchandise is stored should be kept clean and tidy. Special care should be taken in areas that are windy or subject to other circumstances causing waste to be scattered around.

Moreover, the noise limits defined by the authorities should be complied with, and both the point of sale and the common areas should be kept spic and span at all times.



## 6. فتح الأبواب على الإنترنت

حاليا ، حينما هو العالم كله. من خلال الإنترنت ، من خلال الشبكات الاجتماعية أو مواقع الويب أو الهواتف المحمولة ، فنحن على بعد نقرة واحدة من أي موقع ، من أي عرض. التجارة تعيش ثورة رقمية حقيقية. ولا يمكن ترك التجارة المتجولة خارجها. يجب على التاجر أن يجتهد لدخول هذا العالم ، والتكوين إذا لم يكن لديه أي ممارسة فيه. يمكن أن تكون الشبكات الاجتماعية مفيدة جدا للحملات من أجل الترويج لنشاطك التجاري ، أو إبلاغك عن وجودك في الأسواق الأسبوعية أو تقديم عروض تجارية. أيضا لإجراء مفاوضات مع الإدارات ، والتي ، ومع ذلك ، يجب أن يكون لها مكاتب إلكترونية. أحد الخيارات التي يجب أخذها في الاعتبار هو إنشاء نسخة متجر على الإنترنت لنشاطك ، مما يسمح لك بالوصول إلى عدد أكبر من الزبناء وتضاعف إمكاناتك.

## 7. تسليط الضوء في النظافة والتنظيم

التجارة المتجولة هو نشاط ينتج عن طريقها العديد من النفايات : التغليف ، البلاستيك ، أكياس ، كرتون ، والنفايات العضوية التي تتعلق بمبيعات الأغذية ، .... إنه جد مهم تطوير ممارسات التنظيف التي تشمل إعادة تدوير والإدارة السليمة للنفايات من أجل تقديم صورة جيدة للزبناء ، أو الحفاظ على علاقة جيدة مع السلطات والجوار المحلي. يجب بحث شراء منتجات ذات أقل قدر ممكن من التغليف وجمع النفايات في نفس اللحظة التي يتم فيها توليدها. يجب الحفاظ على المكان الذي يتم تخزينها فيه بشكل منظم. رعاية خاصة في المناطق ذات الرياح أو الظروف الأخرى التي تساهم في نشرها.



## 8. CARE AND PREVENTION IN RELATION TO HEALTH AND SAFETY

It is of paramount importance that traders implement and maintain risk prevention in relation to their activity. There are two major factors of risk in relation to health and safety, those being loading and unloading and, of course, travelling by road. Traders should be familiar with safety standards and put them into practice in the workplace, in relation to the correct posture for carrying weight, the use of gloves for installing metal structures, the use of the appropriate tools, and care when using portable ladders.

During the sale period, special care should be taken with regard to standing up for long periods of time, whereby the use of high stools is recommended. Fire extinguishers should be available and traders should know how to use them. Care should also be taken to secure structures properly, above all in windy conditions. With respect to road travel, loads should be evenly distributed and vehicles should be in good condition and driven with precaution as a rule.

**IT IS OF PARAMOUNT IMPORTANCE  
THAT TRADERS IMPLEMENT AND  
MAINTAIN RISK PREVENTION IN  
RELATION TO THEIR ACTIVITY.**



## 8. الرعاية والوقاية, الصحة والسلامة

من الأهمية بصفة خاصة أن يقوم التاجر بحفظ ورعاية الوقاية من المخاطر في نشاطه. خاصة أن هناك لحظتين أكثر خطورة على السلامة والصحة ، مثل التحميل والتفريغ ، وبالطبع السفر بالطريق. يجب معرفة معايير السلامة المهنية وتطبيقها ، من حيث المواقف المناسبة لنقل الوزن ، واستخدام القفازات لتكيب الهياكل المعدنية ، واستخدام الأدوات المناسبة ، أو الرعاية في استخدام السلام المحمولة.

خلال فترة البيع ، يجب إيلاء عناية خاصة عند الوقوف لفترة طويلة ، ويوصى باستخدام البراز العالية. من المهم أن يكون لديك طفايات حريق ، مع معرفة استخدامها. تأكد أيضاً من التشييت الصحيح للهياكل ، خاصة في حالة الرياح. فيما يتعلق بالطريق ، تعرف توزيع الحمولة ، وبالطبع ، قيادة السيارة بحالة جيدة ومع الاحتياط كقاعدة.

من الأهمية بصفة خاصة أن يقوم التاجر بحفظ ورعايته الوقاية من المخاطر في نشاطه

## 9. DEVELOPING INTERNAL ALLIANCES

Traders who are part of the same street market should regard their collective nature as one their main advantages. Business relations should be developed to the maximum to ensure a market is not a series of individual points of sale, but where business activities are conducted collectively to the benefit of everyone.

For example, joint promotional activities, advertising, draws and the launch of special offers. In addition to initiatives geared to presenting their own market in the appropriate manner, such as signage and general information on their stalls. Regarding markets in accordance with the philosophy of the so-called “open-air shopping centres” could be a move that benefits everyone. Strengthening the business fabric of street trading and developing the channels of cooperation between the traders themselves is a measure that is necessary in order to improve the conditions of each market and the sector as a whole.



**TRADERS SHOULD REGARD THEIR  
COLLECTIVE NATURE AS ONE  
THEIR MAIN ADVANTAGES.**

## 9. تطوير التحالفات الداخلية

التجار الذين ينتمون لنفس السوق المتجول يجب أن يروا في شخصيتهم الجماعية هي إحدى إمكاناتهم الرئيسية. يجب تطوير العلاقات التجارية بينهما إلى أقصى حد ، بحيث لا يكون السوق مجرد مجموعة من محلات بيع فردية ، بل يتم تنفيذ الإجراءات التجارية الجماعية التي تفيد الجميع.

على سبيل المثال ، إجراءات الترويج المشترك ، الإعلانات ، السحوبات أو إطلاق العروض. وكذلك المبادرات الرامية إلى تقديم نفس السوق بشكل مناسب ، مثل وضع علامات على المحلات والمعلومات العامة عنها. يمكن أن يكون التفكير في السوق بفلسفة ما يسمى "مراكز الأسواق المفتوحة" تقدمًا يفيد الجميع. إن تعزيز النسيج التجاري في البيع المتجول وتطوير قنوات التعاون بين تجاره هو إجراء ضروري لتحسين ظروف كل سوق وللقطاع ككل.

التجار الذين ينتمون لنفس  
السوق المتجول يجب أن  
يروا في شخصيتهم الجماعية  
هي إحدى إمكاناتهم  
الرئيسية

## 10. CREATING EFFECTIVE RELATIONS WITH THE PUBLIC AUTHORITIES

The relations between the sector and the public authorities (principally town councils) could and should go beyond compliance with the provisions and regulations established for the activity of street trading. Good dialogue is essential. It is important that town councils' Municipal Street Trading Committees are operational, as the appropriate forum in which to agree upon measures to improve the activity with the members from the sector.

In turn, traders should be fully familiar with their responsibilities and rights, in possession of a licence and having paid the respective fees. Furthermore, traders should be familiar with the correct administrative channels for dealing with the authorities. In turn, the authorities should exercise strict control over illegal traders and sales, thereby placing value on the businessmen in the sector that comply with the regulations in full.

### 10. بناء علاقات فعالة مع الإدارة العامة

من الإمكان والواجب على العلاقات بين القطاع والإدارة العامة (وبشكل رئيسي البلديات) أن تتجاوز الالتزام الضروري بالترتيبات والمراسيم التي تحددها لنشاط البيع في الشوارع. الحوار الصحيح أمر ضروري. من المهم أن تقوم البلديات بتنشيط لجانها البلدية للبيع المتجول، كمنتدى مناسب للاتفاق على إجراءات لتحسين النشاط مع أعضاء القطاع.

من ناحية أخرى، يجب على التجار أن يعرفوا بوضوح مسؤولياتهم وكذلك حقوقهم في الحصول على ترخيص ودفع الرسوم المقابلة. وبالمثل، يجب أن تكون القنوات الإدارية المناسبة معروفة للمعاملة الفعالة مع الإدارة. وهذا، من جانبها، يجب أن تمارس رقابة صارمة على البيع الغير المنتظم والتطفل، مما يضع قيمة لأصحاب المشاريع في القطاع الذين يمثلون بشكل مناسب للقواعد.

# COMERCIO AMBULANTE DE ANDALUCÍA

## QR CODE FOR DOWNLOADING THE GUIDE VERSION IN SPANISH / FRENCH

رمز الاستجابة السريعة QR لتحميل الوصايا العشر  
النسخة الإسبانية / الفرنسية



## QR CODE FOR DOWNLOADING THE GUIDE VERSION IN ENGLISH / ARABIC

رمز الاستجابة السريعة QR لتحميل الوصايا العشر  
النسخة الإنجليزية / العربية



FINANCED BY THE REGIONAL GOVERNMENT OF ANDALUSIA  
MINISTRY OF EMPLOYMENT, BUSINESS AND COMMERCE.

بتمويل من وزارة التوظيف والأعمال  
والتجارة في المجلس الأندلسي