

La Zona Confluencia

En colaboración con:

km
CAT
cooperativa



30/05/2023

¿Qué es La Zona?

Espacio digital donde el crecimiento y éxito de una entidad beneficia al resto. Porque cuando una crece, crecemos todas.

VALOR AÑADIDO ENTIDADES

Añaden un canal de comercialización digital en su entidad.

Consiguen visibilidad gracias a las acciones de marketing de Opciones y del resto de entidades de LZ. Se posiciona en un entorno con valores.

Llega a una comunidad de 2.000 personas (personas dadas de alta en la newsletter).

LA ZONA (lazona.coop)

Es el Mercado Digital de la Economía Social y Solidaria de Catalunya. Nace en 2021 con el objetivo de facilitar los cambios de consumo a nivel de comercio digital y no tiene ánimo de lucro. Es un espacio para las entidades que dicen y demuestran que tienen valores (2 años para entrar en PaP), apuesta por una logística sostenible con Koiki y tiene una gobernanza participativa.

Vende productos, servicios y reservas.

VALOR AÑADIDO OPCIONS

Sumamos a 100 alternativas de consumo a la cooperativa.

Podemos ofrecer más cambios de consumo con ventajas a las 3.300 socias de la cooperativa. Ampliamos capacidad comunicativa y relacional.

Situación actual de La Zona

2020-2022 Creación y financiación pública

Recibimos 600.000€ de diferentes subvenciones para crearla y llegamos a crear un equipo de 12 personas.

2023 La Zona en ralentí

No renovamos Singulares y decidimos mantener La Zona abierta, pero sin dedicarle muchos recursos económicos. En Opcions pasamos a ser un equipo de 4 personas.

2023 ¿Qué estamos haciendo?

20h a la semana dedicadas a atención al cliente, gestión de pedidos, relación con entidades, apoyo puntual en la subida de productos, newsletter de LZ y mantenimiento informático mínimo.

2023 ¿Qué hemos dejado de hacer?

Redes sociales de LZ, acciones de marketing, mejoras tecnológicas, apoyo recurrente a las entidades y mejoras en la descripción y relato de los productos y servicios de La Zona.

2023 Resultados

La Zona está generando menos ventas que el año pasado (que ya era un nivel bajo) y eso pone en riesgo la permanencia y cuotas de bastantes entidades.

Limitaciones en las ventas de La Zona

1

Falta de oferta de las propias entidades

Estamos ampliando los catálogos de las entidades ya socias, pero nos faltan horas para poder dar apoyo en este sentido.

Solución: destinar más horas de apoyo comercial

2

Falta de oferta de nuevas entidades

Decidimos no ampliar entidades, excepto en moda (compromiso subvención), porque no tenemos flujo de ventas relevante.

Solución: conseguir más ventas

3

La web va un poco lenta

Estamos cambiando el servidor para poder agilizar y tener más capacidad de hacer mejoras tecnológicas

Solución: seguir haciendo inversiones de mejora tecnológica

4

Atraer más visitas

Con La Zona en ralentí, no estamos pudiendo nutrir las RRSS de LZ ni invertir en acciones de comunicación.

Solución: dedicarle horas de comunicación

5

Reforzar el valor añadido de la oferta

Sabemos que no podemos competir en precio y por eso es necesario reforzar los valores añadidos y los impactos positivos.

Solución: destinar horas a revisar productos y servicios.

Viabilidad económica La Zona

Este 2023, hemos decidido mantener La Zona en ralentí, pero a nivel de indicadores estamos viendo una reducción importante del impacto, especialmente en ventas y peticiones de servicios. Esto es porque:

- Tenemos un presupuesto de 27.000€ que proviene de las cuotas de las entidades.
- Con esto cubrimos 20h técnicas a la semana y el mantenimiento tecnológico básico.
- No podemos hacer mejoras tecnológicas ni una apuesta a nivel de marketing y comunicación.

Por lo tanto, hemos calculado que el mínimo para mantener La Zona en modo de supervivencia son 100.000€. Somos conscientes que las entidades no pueden aportar más, por lo tanto, estos 70.000€ extras deberían venir vía subvenciones.

Posibilidad de subvenciones

1. Ajuntament de Barcelona - Comissionat de l'ESS

De aquí podemos llegar a conseguir unos 30.000€ anuales, pero siempre con convocatorias de concurrencia competitiva año tras año.

Además la estrategia ESSBCN2023 apuesta por *Unificar diferentes espacios de venta en línea en una plataforma unitaria de e-commerce de la ESS referente para la ciudadanía*

2. Generalitat de Catalunya - Direcció General de Cooperatives

La Zona ha podido nacer gracias a la inversión de Singulares de 500.000€ durante dos años, pero en 2022 ya nos dijeron que no seguirían financiando el proyecto si no había una confluencia entre los tres Mercados Digitales que han nacido gracias a Singulares (Mercat Arrels, KMCat y La Zona)

3. Estado Español – PERTE Economía Social

Requiere la alianza con otras comunidades autónomas y, después de explorarlo con diferentes Mercados Sociales, vemos arriesgado ampliar el territorio que cubre La Zona, sobre todo viendo que los resultados aún están lejos de ser óptimos.

4. ¿Como conseguir financiación pública?

Parece que la condición es avanzar hacia la confluencia de los diferentes Mercados Digitales de la Economía Social.

Indicios de mercado para avanzar hacia la Confluència

Hay otros elementos que también refuerzan la idea de intentar confluir en una sola plataforma digital para La Zona.

Beneficios de la confluencia si La Zona se integra a KMCat:

1. Aumento de forma considerable de la oferta de productos y servicios de cara a la ciudadanía
2. Mancomunación de la atención a la cliente, la gestión de la logística y la creación de productos en otra plataforma
3. Derivación de la inversión tecnológica y el mantenimiento a KMCat

Es necesario ser conscientes que la mayoría de las alternativas a Amazon que han nacido en Catalunya han cerrado o están en fase de muy bajo perfil

Aspectos a preservar en avanzar hacia la Confluencia

Amb tot, fins ara, s'havia decidit mantenir La Zona com a projecte propi i no confluïr per diferents motius que també cal tenir presents i poder seguir garantint en la confluència:

1. Assegurar que l'ESS té un espai propi i destacat per no diluir-nos enmig d'una oferta més àmplia.
2. Poder tenir un discurs i relat propi que reforci el valor afegit social i ambiental per sobre del preu.
3. Tenir un projecte que ens serveix per avançar en la mancomunació d'estratègies de màrqueting per arribar a noves capes de la ceba.
4. Poder fer xarxa relacional i d'intercooperació dins de l'ESS.

¿Qué hemos hecho hasta ahora?

Acciones que hemos llevado a cabo a término desde Opciones para valorar una potencial confluencia

1. **Liderar el grupo de trabajo de la ESSBCN2030 de Mercado Social y Consumo Consciente** y ofrecernos a hacer una ronda de entrevistas bilaterales con las alternativas a Amazon que tenemos en Catalunya para saber si están dispuestas a confluir y qué necesitan para hacerlo
2. **Participar en la Comisión Confederal de Mercados Sociales de REAS** y crear un subgrupo de trabajo para estudiar la viabilidad de los Mercados Digitales de la ESS y la posibilidad de replicar La Zona
3. **Tener conversaciones y acuerdos de colaboración con KMCat** para valorar la potencial confluencia e ir estudiando conjuntamente las oportunidades que han ido apareciendo
4. **Presentarnos agrupadas al proyecto de KMCat para el PERTE de Economía Social**, con el compromiso de estudiar cómo debería ser la confluencia. Pendiente de confirmar, hemos pedido 35.000€ y ejecución 2023.
5. **Presentarnos agrupadas al proyecto de KMCat para Singulares** para hacer las inversiones tecnológicas necesarias para confluir, preparar la confluencia y poder mantener La Zona activa. Pendiente de confirmar, hemos pedido 40.000€ y ejecución junio 2023 - junio 2024

¿Qué debemos decidir?

Si validáis que sigamos estudiando, valorando y avanzando en una confluencia con otras plataformas digitales cooperativas con los siguientes puntos:

1

Que la ESS esté claramente diferenciada en la plataforma final.

2

Que la relación comercial con las entidades de la ESS se siga llevando a cabo desde Opciones y que a nuestras entidades no les suponga un cargo económico extra.

3

Que Opciones sigamos manteniendo una línea de actividad de comunicación y marketing destinada a nuestras entidades, aunque derivemos las ventas a la plataforma final.



opcions@opcions.coop | www.opcions.coop

934 127 675 | Carrer Casp, 43, baixos (Barcelona)

 [/opcions.coop](https://www.facebook.com/opcions.coop)  [@opcions](https://www.instagram.com/opcions)  [@opcions.coop](https://twitter.com/opcions.coop)