

## MESURES PROPOSADES A LA TROBADA D'ENTITATS

### 15/12/2022

#### 1. La Zona al ralenti

La voluntat del Consell Rector, i ens agradaria que també fos la vostra, és mantenir l'aposta de La Zona com a *Market Place* amb els valors de l'ESS. Fins ara, hem tingut durant 2 anys la subvenció de Singulars que ens ha permès anar millorant l'eina digital, un recurs que el 2023 no tindrem.

El que sí que farem és mantenir la plataforma funcionant i continuarem impulsant accions per generar-vos visibilitat i vendes. I necessitarem que vosaltres hi poseu de la vostra part comunicant La Zona arreu perquè, sense subvencions la majoria de la tasca de comunicació i màrqueting haurà de venir de recursos i canals propis, tant d'Opcions com de totes vosaltres.

#### 2. Quotes entitats

Sabem que un dels elements clau perquè La Zona sigui atractiva és tenir un ampli catàleg de productes i serveis. Amb tot, hem decidit no incorporar de forma proactiva més entitats, excepte en els sectors de la moda i el turisme/restauració. També som conscients que algunes de vosaltres esteu passant moments econòmics complicats. Alhora, sabem que el nivell de vendes està encara molt lluny de l'esperat. Per tant, a l'assemblea del 2023 proposarem una modificació de quotes per oferir una opció més assequible per poder garantir que el màxim nombre d'entitats segueixi apostant pel projecte. Una proposta que el Consell Rector ha aprovat d'activar per aquest 2022 per a totes aquelles que ho preferiu mentre no tenim l'acord de l'Assemblea.

La quota és una aportació econòmica anual que dona dret a fer ús de la plataforma de venda en línia La Zona. Tenim tres modalitats:

- **Quota Manteniment:** és la quota mínima que han de pagar totes les entitats sòcies de serveis per fer ús de la plataforma de La Zona:
  - 50€/anuals.
- **Quota Estàndard:** quota de compromís amb el projecte basada en la vostra facturació, que ja inclou la quota de manteniment, i que ens permet seguir mantenint l'activitat de La Zona. Cada entitat se la fixa a si mateixa, amb total honestat i confiança mútua, a partir de la proposta d'escalats que fem des d'Opcions:

Facturació anual	Proposta de Quota Estàndard
<50.000 €/any	50 €/any
<100.000 €/any	100 €/any
<150.000 €/any	150 €/any
<250.0000 €/any	200 €/any
<350.000 €/any	250 €/any
<500.000 €/any	300 €/any
<750.000 €/any	500 €/any
<1.000.000 €/any	750 €/any
>1.000.000 €/any	1.000 €/any

- **Quota Suport:** Hi ha algunes entitats que decideixen fer una aposta econòmica més forta pel projecte i que ens permeten garantir que La Zona pugui mantenir-se al ralenti. Això vol dir que, tenen una visibilització més destacada en els materials promocionals o fires. Aquestes entitats, que anomenem entitats suport, seguiran amb la mateixa proposta de quota:

Facturació anual	Proposta de Quota Suport
0€ a 500.000 €/any	1.500 €/any
500.000€ a 1.000.000 €/any	2.600 €/any
1.000.000€ a 3.000.000 €/any	4.500 €/any
Més de 3.000.000 €/any	7.800 €/any

### 3. Comissions per venda

Aquesta comissió permet cobrir part de les despeses de logística (un servei que assumim des de La Zona i del qual la venedora no n'ha d'assumir ni el cost ni la gestió) i ajuda a mantenir l'estructura.

- Entitats que comercialitzen productes:
  - comissió del 10% per cada venda (aquest augment del 5% l'aplicarem a partir de l'AGO on s'aprovin les noves quotes - aprox. el març del 2023).
- Entitats que comercialitzen serveis:
  - comissió del 5%.
- Entitats que fan ús de la plataforma de reserves:
  - comissió del 0%.

#### 4. Fer-vos sòcies de serveis d'Opcions (Queda pendent de la reforma d'estatuts prevista els propers mesos)

També ens estem plantejant la rebaixa del capital social a 100€. Això ho haurem d'incloure en la modificació d'estatuts que estem preparant; per tant, fins que no tinguem aprovats els nous estatuts (previst el febrer del 2023) no passarem a regularitzar la situació de moltes de vosaltres perquè passeu a ser sòcies de serveis.

#### 5. La Zona, una eina d'intercooperació i mancomunació d'esforços de totes

A Opcions, continuem mantenint l'aposta per La Zona, però necessitem que us feu vostre el projecte perquè la clau de l'èxit és que totes hi posem recursos, siguin econòmics, d'hores o comunicatius. Recordeu que, per cada nova visita a La Zona, per cada alta al butlletí de La Zona i per cada compra o contractació que rebem, és més probable que generem vendes. Per tant, si gràcies a la vostra tasca de difusió aconseguim visites, pot ser que no us comprin directament a vosaltres, però potser compren a alguna de les altres entitats, que alhora està fent el mateix i us pot acabar generant vendes a vosaltres.

Fins ara hem comptat amb els recursos de subvencions públiques, que ens han permès carregar tot l'esforç pràcticament en Opcions, però a partir d'ara us necessitarem. Estem pensant idees i accions que podeu fer de forma fàcil per ajudar a difondre el projecte, per tant, si en teniu algunes, ens encantaria poder-les saber.

De moment, recordar-vos que:

- Les persones dels vostres equips poden **donar-se d'alta com a sòcies base d'Opcions** sense cost (i, per tant, accedir a un 5% de descompte a La Zona).
- **Difondre La Zona** a la vostra base social ens ajuda a arribar a nous perfils i augmentar les visites (i, a més visites, més probabilitats de vendre).

- Fer ressò de les campanyes comunicatives de La Zona.
- Podeu incorporar l'enllaç a La Zona a les vostres factures o correus electrònics de benvinguda (animant a la vostra nova sòcia o clienta a seguir fent canvis dins del mercat social).
- Podríeu tenir **fulletons de La Zona** si teniu espais físics d'atenció a les persones.