

COOPERATIVA



Yousra Chaouch
Lucia Guindo
Marta Mulet
Sara Torres
Cecília Vega



ÍNDEX

- Qui són els socis.
- Per que van escollir ser cooperativa?
- Quina activitat fan?
- La seva història.
- Quin producte venen?
- Quines actuacions fan pensant en els socis o en els consumidors?
- Entrevista als socis.
- Quants diners van invertir per començar?
- Quins plans de futur tenen?
- Qui són els seus clients?

— QUI SÓN ELS SOCIS?

Les socies són:
Anna Sentís i la
Sandra, la seva
amiga.



PER QUE VAN ESCOLLIR SER COOPERATIVA?

Van escollir ser cooperativa perquè La forma jurídica de cooperativa és la que s'adeia més amb els nostres ideals d'empresa, ja que no estem parlant d'una estructura vertical sinó de "igual-igual". La filosofia que hi ha en cooperativisme relacionant-se amb altres cooperatives, el dret a vot dels socis (en assemblees 1 soci = 1 vot), etc.



QUINA ACTIVITAT FAN?

Els seus serveis són: assessorament en portanadons, en bolquers de roba i en lactància; llistes de naixement, d'aniversari i de Nadal. Ofereixen condicions especials per escoles, llars i centres educatius en general, amb els que cada cop hi col·laboren d'una manera més diversa, afegint xerrades o tupper toys personalitzats.



Les xerrades i tallers són un dels punts forts, referents i punt d'informació per fer xarxa en el territori pel que fa a la criança respectuosa i conscient.





— LA SEVA HISTÒRIA

La caseta de l'arbre és una botiga situada a Reus i botiga online amb productes sostenibles per a tota la família, des de joguines de fusta i proximitat a articles zero waste, passant per portanadons, contes i llibres, bolquers ecològics o roba per infants de cotó orgànic.

Com que la Sandra i l'Anna són inquietes de mena, constantment estan formant-se, reiventant-se i buscant novetats, pel que la botiga mai dona la sensació de ser la mateixa, sinó que flueix amb les necessitats de les famílies que hi passen i les inquietuds de les dues que hi són al capdavant.

QUIN PRODUCTE VENEN?



Venen joguines ecològiques (de fusta), bolquers de roba, biodegradables... Alimentació, cosmètica infantil i adulta, higiene femenina, accessoris, llibre infantils i de criança, motxilles i bosses, també fan xerrades.

Quines actuacions fan pensant en els socis o en els consumidors?



- Al ser una cooperativa de treball associat no tenen socis consumidors. De cara a sòcies treballadores la cooperativa inverteix en formacions.
- A més, pensant en els socis, el que fan és tenir horaris flexibles ja que les actuals dues socies de la cooperativa tenen fills, i d'aquesta manera els poden cuidar, anar a recollir i si necessiten portar-los al metge de sobte pot o bé trucar a l'altra a veure si pot anar a treballar o bé tancar la botiga sense problemes.
- A més, pensant en els socis, el que fan és tenir horaris flexibles ja que les actuals dues socies de la cooperativa tenen fills, i d'aquesta manera els poden cuidar, anar a recollir i si necessiten portar-los al metge de sobte pot o bé trucar a l'altra a veure si pot anar a treballar o bé tancar la botiga sense problemes.

ENTREVISTA ALS SOCIS

QUÈ DIFERENCIA EL VOSTRE PRODUCTE O SERVEI DE LA COMPETÈNCIA?

– Mirem molt on s'ha fet i qui ha fet els productes que venem, a més del material usat, que procurem que sigui lo més sostenible possible. A més, valorem positivament que sigui de proximitat i/o artesà. Ens anem formant regularment per poder tenir un coneixement més profund sobre el que venem.

QUINES SÓN LES VOSTRES FORTALESES?

– Actualment som un referent en el sector en la província de Tarragona. A més, els tallers i xerrades ens permeten crear xarxa amb les famílies i informar-les sobre un estil de criança respectuosa amb els infants i el medi ambient.

QUINES SÓN LES VOSTRES DEBILITATS?

– Som una cooperativa petita amb una botiga física petita, pel que molts cops ens veiem delimitades amb els productes que ens agradaria tenir, ja sigui per inversió com per ocupació d'espai.

ESTÀ DIRIGIT ELS VOSTRES PRODUCTES O SERVEIS A UN MERCAT VIABLE?

— Creiem que sí. Cada cop hi ha més famílies preocupades per portar un estil de vida més sostenible i respectuós.

QUIN PERILL HI HA D' ENTRADES A COMPETIDORS?

— Sobretot empreses grans que puguin abarcar més que nosaltres, tot i que creiem que la proximitat en el tracte que oferim fa molt i les famílies ho valoren.

QUINA ÉS LA VOSTRA SORTIDA?

—El tracte de tu a tu, l'actualització constant en els productes que surten i la formació per seguir brindant informació contrastada a les famílies.

COM PENSEU FINANÇAR EL NEGOCI?

— Actualment tenim un crèdit al banc i un altre ICO que hem hagut de sol·licitar degut al confinament. Venem a través de botiga online i física. Oferim tallers i xerrades, ja sigui en el nostre espai com col·laborant amb tercers.

QUANTS DINERS VAN INVERTIR?

Van invertir uns 3000€ o més.
Ja que és el que demana la llei
de Catalunya per iniciar una
cooperativa.



QUINS PLANS DE FUTUR TENEN?

Seguiran buscant nous productes que encaixin amb la seva manera de veure la criança, organitzaran més xerrades que siguin del nostre interès. Però volen mantenir algunes coses: Escoltar les nostres necessitats, saber què ens inquieta com a famílies i buscar com poden ser un suport en aquest camí de criar; volen que La caseta de l'arbre sigui la nostra caseta, amb les portes obertes, un lloc amb caliu, on trobar-nos amb altres famílies que vibren en la mateixa línia que nosaltres, on ens sentim a gust i amb la confiança per quedar-nos a alletar als nostres fills, xerrar una estona amb vosaltres, canviar el bolquer o prendre una infusió mentre escolteu una xerrada.

QUI SÓN ELS SUES CLIENTS?

NADONS



INFANTS DE 0 A 5 ANYS



ADULTS

