digitESSt 2.0 Fet!

Inici

Accepto les Polítiques de participació
Yes

Accepto que algunes dades de la meva organització (nom, codi postal, forma jurídica, data de constitució, àrea d'activitat, sector econòmic i adreça URL) apareguin al directori Matchimpulsa
Yes

1. DADES IDENTIFICATIVES

1. Dades identificatives

Comencem! Aquest primer bloc de preguntes ens ajudarà a situar el vostre projecte.

Nom de l'organització:
Opcions de Consum Responsable SCCL

Any de creació:
1998

Pàgina web de l'organització:
https://opcions.org/

Correu de contacte de l'organització:
opcions@opcions.coop

Quina és la forma jurídica de la vostra empresa o entitat?
Cooperativa

A quin sector pertany la teva organització pel tipus principal d'activitat?
Comerç de proximitat

Quin és el nombre total de persones treballadores de la vostra organització?
4

Nombre de persones treballadores en funció de gènere de la vostra organització?

Femení
3

Masculí
1

No-binari
0

Quina és la franja aproximada que configura la mitjana d'edat de les persones treballadores de la vostra organització?
Entre 30-50 anys

Quins programes d'impuls a la digitalització heu fet servir?
Acompanyaments privats per la digitalització

Quines ajudes o subvencions per a la digitalització han finançat el projecte?
Subvenció "Enfortim l'ESS" de l'Ajuntament de Barcelona, Subvenció "Impulsem el que fas" de Barcelona Activa, Kit Digital per a PIMES, Projectes Singulars

2. ESTRATÈGIA I GOVERNANÇA

2. ESTRATÈGIA I GOVERNANÇA

Seguim! En aquest segon bloc us plantegem unes preguntes al voltant de l'estratègia i la governança, dos aspectes rellevants pel desplegament de la digitalització de qualsevol organització.

Com esteu experimentant la digitalització a la vostra organització?
Evolucionem, però no sense problemes. Tot i que el nostre projecte és digital, fins ara moltes accions i tasques han estat manuals, per això any rere any anem aplicant

millores pel que fa a la digitalització.

En relació a les TIC, quins efectes significatius creieu que implica la digitalització d’empreses o entitats ESS com la vostra?
Millora de processos d'equips i persones treballadores, Increment de vendes i/o volum de mercat, Creació de noves dinàmiques de difusió i per comunitats, Suposa una inversió molt costosa econòmicament, Permet una internacionalització i augment de possibles clients, Permet innovar i créixer com a organització

Utilitzeu eines digitals per a fomentar la participació en la governança (presa de decisions, definició de plans de treball, processos participatius, etc.)?

Sí

Quines eines per a fomentar la participació s'estan implementant?
Decidim, Wordpress

Finançament de l’organització

Indiqueu quines van ser les DESPESES anuals enregistrades per la vostra organització a l'exercici anterior?
400.001€ a 500.000€

Indiqueu quins van ser els INGRESSOS anuals enregistrats per la vostra organització a l'exercici anterior?
400.001€ a 500.000€

En el context del desplegament del vostre projecte, teniu identificat el punt d'equilibri de la vostra organització?
Sí, estem lluny d'aconseguir-lo

La vostra organització té establert un pressupost anual per a les següents àrees digitals?

Desenvolupament web
Sí

Comunicació i màrqueting digital

Sí

Gestió i protecció de dades
No

Seguretat digital
No

Formació en noves tecnologies
No

Contractació persones amb perfil TIC
No

Nou programari
Sí

Serveis al núvol
No

Compteu o heu disposat d'alguna d’aquestes vies digitals d’ingressos?
Venda de productes en línia, Explotació lliure de recursos externs en línia, Monetització de contingut, Monetització de serveis de plataforma, Quotes o subscripció per accés a serveis a través d'una web o plataforma, Quotes per intercanvi econòmic entre membres de la comunitat

La vostra organització fa seguiment del model de sostenibilitat a partir de la concreció d'indicadors econòmics?
Sí

Com és de rellevant el tema digital en el vostre model de negoci, concretament en relació als fluxos d’ingressos?
El nostre model de negoci és Digital i no Digital (tenim els dos models).

En relació al bloc d’ESTRATÈGIA I GOVERNANÇA, voleu posar de manifest alguna necessitat, repte, oportunitat o comentar-nos qualsevol cosa vinculada amb la digitalització?
{Buit}

3. GESTIÓ INTERNA

Quines eines digitals utilitzeu per la gestió de la comptabilitat?
ERP o (software integral), Aplicacions o softwares específic (privatiu, lliure o obert), Full de càlcul o similar

Quines eines digitals utilitzeu per la gestió tributària i fiscal?
ERP o (software integral), Aplicacions o softwares específic (privatiu, lliure o obert), Full de càlcul o similar

Esteu utilitzant alguna eina digital per a la gestió dels RRHH?
No

Quines competències digitals són claus o necessàries per la vostra organització?
Ús de l'ordinador i del sistema operatiu, Navegació i comunicació a Internet, Cerca, gestió i anàlisi de la informació digital, Tractament de la informació escrita, Tractament de la informació gràfica i audiovisual, Tractament i processament de les dades, Presentació de continguts, Comunicació i col·laboració en línia, Creació de continguts audiovisuals

Quines competències digitals tenen les persones de la vostra organització?
Ús de l'ordinador i del sistema operatiu, Navegació i comunicació a Internet, Cerca, gestió i anàlisi de la informació digital, Tractament de la informació escrita , Tractament i processament de les dades , Presentació de continguts , Comunicació i col·laboració en línia, Creació de continguts audiovisuals

Utilitzeu alguna de les següents eines de gestió de projectes?
Slack o similar, Hem intentat utilitzar Trello, Asana i Odoo, però no seguim amb elles, i ara també utilitzem Clockify però per comptabilitzar les hores que dediquem a cada projecte.

Apliqueu el teletreball?
Sí, més de la meitat de la jornada laboral

En relació al bloc de GESTIÓ INTERNA, voleu posar de manifest alguna necessitat, repte, oportunitat o comentar-nos qualsevol cosa vinculada amb la digitalització?
Necessitem trobar un programa de gestió de projectes que ens permeti endreçar la

dedicació d'hores de cada membre de l'equip a cada tasca/projecte, així com quantificar el nombre d'hores de les que disposem per poder acceptar nous projectes.

4. PRODUCTE/SERVEI

Què ofereix la vostra organització?
Ambdós

Esteu utilitzant algún software específic per a gestionar la cadena de subministrament, la gestió de proveïdores, estocs, …o altres vinculats a la producció…?
Sí

Esteu utilitzant alguna eina específica per a...

Gestió de la cadena de subministrament?
Aplicacions o programari/software específic (privatiu, lliure o obert)

Quin?
Wordpress i plataforma SEUR

Aquest software és propietat de l'entitat?
No

Quin forma?
Pagament quota

Gestió de proveïdores?
ERP

Quin?
Ara mateix, Holded, però des de fa poc.

Gestió d’adquisició de matèries primeres?
Ns/Nc

Utilitzeu alguna eina digitals per a la Gestió d’estoc?

Aplicacions o programari/software específic (privatiu, lliure o obert)

Quin?
Wordpress

Aquest software és propietat de l'entitat?
No

Quin forma?
Lloguer

Gestió de la producció?
Ns/Nc

Gestió de residus?
{Buit}

Planificació i assignació de recursos?
Full de càlcul o similar

Disseny i desenvolupament de producte producte i/o servei?
Ns/Nc

Gestió de la qualitat?
{Buit}

Gestió de l’impacte?
Full de càlcul o similar

Gestió d’inventari?
Aplicacions o programari/software específic (privatiu, lliure o obert)

Quin?
Wordpress

Aquest software és propietat de l'entitat?
No

Quin forma?

Lloguer

Gestió de productes acabats?
Aplicacions o programari/software específic (privatiu, lliure o obert)

Quin?
Wordpress

Aquest software és propietat de l'entitat?
No

Quin forma?
Lloguer

Gestió de procesos de distribució?
Ns/Nc

Gestió d’entregues i retorns?
Ns/Nc

En relació al bloc de PRODUCTE/SERVEI, voleu posar de manifest alguna necessitat, repte, oportunitat o comentar-nos qualsevol cosa vinculada amb la digitalització?
La Zona és una plataforma digital a on oferim serveis i productes per tota la ciutadania. És un marketplace que gestionem des d'Opcions, ja que el projecte és nostre, però hi venen moltes entitats diverses. La Zona està allotjada en un Wordpress, des d'on fem, pràcticament, tota la gestió de comandes, seguiment d'estocs, gestió de productes, gestió de venedores, però també utilitzem fulls de càlcul per fer seguiment de les comandes (tot i que ara ho fem amb Holded principalment) i usem la plataform de SEUR per gestionar la distribució i la logística de les comandes.

Amb relació a aquest aspecte, volem poder vincular La Zona amb Holded per poder fer la facturació de forma més àgil. Ara mateix ens trobem immerses en aquest procés de digitalització.

5. ÀREA COMUNICACIÓ, MÀRQUETING I COMERCIALITZACIÓ

La vostra estratègia de comunicació externa és:
Cerca un equilibri entre online/offline

La vostra organització compta amb les següents eines per a la comunicació:
Gestor de correu electrònic com Thunderbird (p. ex., Thunderbird o similars), Disseny d'enquestes (p. ex., LimeSurvey, Liberaforms, FramaForms o similars), Sistema de gestió de continguts (CMS) (p. ex., Strapi, WordPress o similars), Llistes de correu / butlletins digitals, Missatgeria instantània (p. ex., Telegram, Whatsapp o similar), Videoconferències (p. ex., Jitsi Meet, BigBlueButton o similars)

La vostra organització compta amb les següents xarxes socials:
Facebook, Instagram, X, Mastodon, Youtube, LinkedIn

L'estratègia d'atenció al client és:
Estratègia completament digital (p. ex., e-mail, formulari online, xat en línia, bots de suport), Intentem, també, oferir atenció presencial, però és molt poca.

Assenyaleu si estàs utilitzant alguna de les següent eines:
Eines de posicionament de marca amb eines digitals, Gestió de relació amb el client (CRM) com Sinergia CRM, Odoo o Dolibarr

La identificació i adquisició de clients potencials és:
Digital

Amb quina llicència de continguts, software o altres tipus de producte final acostumeu a treballar?
Domini públic, Creative Commons o altre copyleft

En relació al bloc de COMUNICACIÓ, MÀRQUETING I COMERCIALITZACIÓ, voleu posar de manifest alguna necessitat, repte, oportunitat o comentar-nos qualsevol cosa vinculada amb la digitalització?
Estem pendents d'engegar un procés de millores digitals en l'àmbit del màrqueting i la comercialització que ens ha de permetre 1) aconseguir més ressenyes a La Zona, 2) millorar l'experiència d'usuària a la web i 3) ampliar les vendes. Aquest procés es durà a terme durant aquest any.