

INTERIM EXECUTIVE EN ESS

Com hem desenvolupat el nou servei

eco^s
GRUP
COOPERATIU

Febrer 2021

OBJECTIUS DE LA SESSIÓ

OBJECTIUS de la sessió

1. Donar a conèixer el projecte en el que hem participat 4 cooperatives del Grup ECOS

2. Explicar una metodologia que pot contribuir a enfortir les iniciatives d'ESS

EL RELAT

Relat de l'experiència

Necessitat detectada, prototip i prova pilot

**Necessitat
detectada**

**Prototipatge de
l'Interim Executive
a l'ESS**

**Execució de la
prova pilot amb
companyes del
Grup Ecos**

Co-finançat amb el
suport de la subvenció
Aj. Barcelona
«Promoció i reforç de
l'ESS» 2019-2020

Dificultats per "baixar" a nivell executiu tot allò que es treballa en l'acompanyament



Punt de partida:

Calidoscoop és experta en l'acompanyament empresarial a iniciatives d'ESS que necessiten desenvolupar noves línies d'activitat, millorar processos productius i/o prestació de serveis, obrir un nou mercat, millorar processos comercials, etc.

Sovint ens trobem que les entitats d'ESS expressen dificultats per "baixar" a nivell executiu tot allò que es treballa en els acompanyaments.

Necessitat detectada:

Sovint expressen que l'acompanyament basat en marc teòric i eines (per exemple el Canvas, l'embut de vendes, l'anàlisi

de la competència, etc.) les ajuda a "canviar de xip" en la part "comercial/màrqueting", però un cop treballades i enteses les eines, els costa dimensionar, ja sigui per manca de temps, per no saber com fer-ho i/o per ser una tasca massa feixuga.

“Disposar d’una professional que acompanyi, temporalment, en la implementació d’un pla d’acció comercial”

La idea:

L' *Interim Executive*¹ (“executiu interí”) persegueix la idea que les iniciatives d’ESS aprenguin o millorin determinades habilitats empresarials des de la pràctica

compartida amb una professional experta que les acompanya executant.

El prototip:

La metodologia de servei-aprenentatge ha de permetre a les

iniciatives d’ESS, sense gran esforç econòmic, disposar d’una persona professional durant un temps determinat, i de forma intensiva, perquè les acompanyi de forma executiva en la implementació d’un pla d’acció comercial.

¹ https://en.wikipedia.org/wiki/Interim_management

- ✓ **12 mesos**
- ✓ **3 persones de CLD**
- ✓ **3 cooperatives**

Elaboració metodologia

Anàlisi i
preparació de la
metodologia

—
3 mesos

Detecció iniciatives

Cerca de les
cooperatives (3)
que realitzarien
el pilot

—
1 mes

Testeig metodologia

Execució del pilot
amb cadascuna
de les tres
cooperatives

—
90 hores x coop

Validació hipòtesis

Revisió
d'hipòtesis
amb les tres
cooperatives

—
Sessió grupal

Presentació projecte

Presentació de
l'experiència a
Grup ECOS

—
Sessió virtual



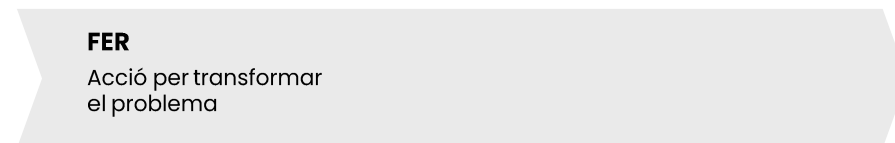
METODOLOGIA seguida

FASE 1

Auto-diagnosi
participativa

FASE 2

Pla d'acció
comercial

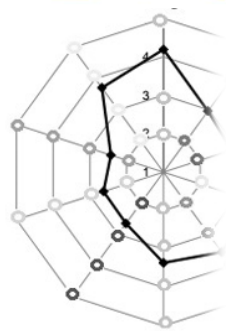


Fase 1 > Auto-diagnosi partecipativa

ESCOLTA

- Com es fa l'acció comercial actualment?
- Com us imagineu idealment l'acció comercial?
- Anàlisi dels conceptes imprescindibles

DIAGNOSI



CONSENS

- Acordar el «tauler de joc»
- Alinear expectatives
 - Alinear objectius
 - Acordar rols
 - Tenir clars els conceptes bàsics

Sessió grupal

Anàlisi intern

Sessió grupal

Sessió grupal

Fase 2 > Planificació comercial



Del QUÈ oferim al QUI i COM



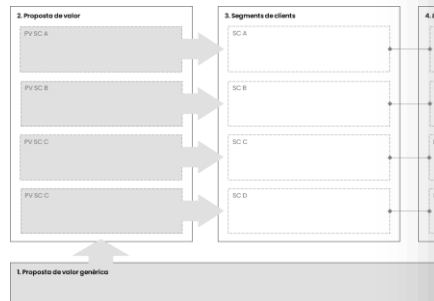
Sessions intensives de treball per cooperativa

Quadrants de treball per entendre les nostres usuàries, els objectius i com respondre-hi

INTERIM ► VIATGE DE CLIENTES

	0. Problema	1. Consciència	2. Investigació	3. Decisió	4. Compra
Accions del client Què fa el nostre client en cada fase?					
Accions del client Quins objectius persegueix el nostre potencial client?					
Punts de contacte Quins punts de contacte utilitzaran (potencial)?					
Emoció / experiència Quina emoció tindrà el client?					
Punts de millora Idies de punts que puguem poder millorar.					

 calidoscoop



	1. Consciència	2. Investigació	3. Decisió	4. Compra

Agraïments

Gerard, Joan, Joana, Joan Manel i Mireia,
gràcies per participar en la
millorar d'aquest servei.