



Experiència emprenedora

- **Nom de l'emprenedor:** Hermínia
- **Nom de l'empresa:** lafamiliaonline
- **Població de l'empresa:** Folgueroles
- **Activitat econòmica de l'empresa:** botiga virtual de jocs i joguets educatius
- **Anys de funcionament de l'empresa:** nova creació



Primeres passes

Com va sorgir la idea de crear lafamiliaonline.com? Per què vàreu triar aquesta activitat econòmica?

lafamiliaonline.com neix arrel de 3 circumstàncies del meu entorn:

1. abans que rés, sóc mare de dos nens petits que, des de que varen néixer m'estan constantment ensenyant coses noves. Això , juntament amb el meu afany de desenvolupar el meu paper de mare-esposa el millor possible, han provocat que estigui en una recerca constant d'eines que m'ajudin a assolir aquest objectiu vital i absolutament prioritari dins la meva escala de necessitats.

2. el fet de viure en un poble, allunyada físicament dels meus clients, col·legues i amics, m'ha obligat en certa manera a fer un esforç considerable d'aprenentatge en l'ús de les noves tecnologies, per tal de poder treballar o, simplement, mantenir l'amistat. Eines com skype,



twitter, whats'up o youtube m'han permès equilibrar el punt feble de la distància física per desenvolupar la meva tasca professional.

3. la meva trajectòria professional. Vinc del món de la consultoria i la docència, tanmateix de la gestió empresarial i de projectes amb afectació pública transversal, això fa que tingui un coneixement sobre planificació, estratègia i dinamització de la innovació que, autoaplicada, fa que pugui identificar noves oportunitats de negoci per l'emprenedoria.

Et volia! mare a la recerca de conciliació de vida laboral i professional (flexibilitat horària), amb ganes d'acompanyar i educar els seus mitjançant el joc, amb coneixements sobre gestió empresarial, estratègia i noves tecnologies i, sobretot amb ganes de viure noves experiències i d'aprendre.....dóna com a resultat un projecte com <http://www.lafamiliaonline.com/>, un e-commerce de jocs i joguets educatius amb una filosofia empresarial molt clara i que queda resumida en : "**lafamiliaonline, per créixer mitjançant el joc**"

Quines són les potencialitats d'èxit o forats de mercat que vàreu detectar?

És evident que, el creixement exponencial de l'ús d'Internet com a plataforma de transaccions econòmiques i de comerç. En segon terme, la demanda existent de webs especialitzades i amb una categorització dels productes detallada - en aquest cas en productes pedagògics per a tota la família: des de recent nascuts, passant per totes les edats i capacitats, fins a la tercera edat. I tercer, la recerca d'empreses a Internet que ofereixin preus de distribució o majorista però al detall, tanmateix el fet que no s'hagi de voltar 15 botigues físicament (amb un click es pot fer una comparativa de preus) i la comoditat que t'ho portin a casa.

Vàreu fer pla d'empresa? De quina manera us va ajudar/servir?

Sí, sempre que he pres una decisió personal he fet, com a mínim un "full de pros i contres", és evident que per prendre la decisió d'emprendre vaig fer tot un pla de negoci, de la A a la Z. I bàsicament m'ha servit de full de ruta, mai al peu de la lletra per que les circumstàncies - sobretot les externes- varien cada minut, però si m'ha servit per definir clarament qui soc i què vull ser de gran com a empresa.

Quina va ser la principal ajuda amb la que vàreu comptar en els àmbits de la formació i l'assessorament?

En quant a formació, tota la vida he estat estudiant en l'àmbit de la gestió empresarial, el marketing, la comunicació i recentment he fet un parell de cursos especialitzats en NTIC's a universitats catalanes, a banda de subscriure'm a blogs sobre el tema i llegir constantment articles sobre xarxes socials, e-commerce, aplicacions, etc.

En quant a assessorament, he intentat tenir converses amb els gurús del tema i he seguit de prop el que s'està "cuinant" a nivell internacional.

Amb quins recursos vàreu comptar en l'àmbit del finançament?

Amb recursos propis i una gran dosi de control de despeses i de gestió.

Evolució i transformacions

Com ha estat l'evolució de l'empresa al llarg del temps?

lafamiliaonline.com acaba de ser una realitat fa poc temps, però el projecte va néixer ja fa un parell d'anys en el marc d'una col·laboració en un procés d'internacionalització com a consultora externa d'una empresa de jocs i joguets educatius. L'evolució ha estat de maduració del model de negoci, l'adquisició de coneixements específics d'e-commerce, de logística, de proveïdors i la programació de la web fins arribar a "obrir". Ara toca vendre i servir bé per tal de posicionar-me com a referència dins el sector.



S'han anat acomplint les previsions realitzades al pla d'empresa?

Sí, en general es van acomplint les previsions, tot i que hem patit un gran problema de retard en els terminis i contingut amb el proveïdor de disseny i programació web. Ha estat, millor dit, està sent el principal motiu de desviaments en el pla d'empresa. Tot i això cal esperar un any per veure si realment acomplim amb el que hem previst.

Heu incorporat elements innovadors o noves tecnologies en els vostres processos? Quins? Com hi vàreu accedir?

El mateix projecte és innovador, en tant en quant es tracta d'una botiga virtual 100% i per tant és un model de negoci totalment basat en les noves tecnologies, però amb un component molt humà en les relacions i converses que s'estableixen amb els clients que ho desitgen: informant, acompanyant i col·laborant.

Relació amb el món rural

Existeix alguna dificultat afegida per emprendre al món rural? Quins són els beneficis per emprendre al món rural?

El fet de viure en un poble complica l'accés a les accions que, en el meu model de negoci, anomenem OFFLINE, això vol dir: les visites a clients de majorista (empreses, centres per a discapacitats o de la tercera edat), la organització d'esdeveniments en àrees metropolitanes (per una qüestió de volum de participació i de ressò), *et altri*

En canvi, un dels beneficis d'emprendre en el món rural és que aquest mateix punt feble de la distància física, fa que t'obligui a formar-te en noves tecnologies si vols ser-hi i és evident que sense aquests coneixements no existiria www.lafamiliaonline.com.

Quina és la relació de l'empresa amb l'entorn rural on s'ubica?

Genero negoci a altres empreses de la comarca, i crec que també, de manera indirecta, puc ajudar a donar més valor a Folgueroles i el seu entorn.

Els proveïdors provenen de les zones rurals o els heu d'anar a buscar fora? El públic objectiu són els habitants de les zones rurals?

Sí, els proveïdors són, en un 90%, de la comarca i el públic objectiu és qualsevol família que vulgui ajudar als seus a educar-se i créixer mitjançant el joc.

Creieu que el vostre servei/producte ajuda a millorar la qualitat de vida a les zones rurals?

Absolutament, és un negoci que no genera cap residu, que dóna vida a d'altres negocis i que fomenta l'educació i el creixement de les persones.

Teniu contacte amb empresaris de la vostra zona o del mateix ram? Participeu en algun tipus d'associacionisme? Quin valor afegit us aporta?

De la zona no perquè malauradament no conec altres *e-commerces* a la comarca, tot i que estic segura que hi són, però no s'ha fet cap acció de presentació o network entre elles des de cap organització de l'administració o empresarial.

Però sí formo part de diferents clubs d'escoles de negoci internacionals que treballen temes d'emprenedoria, de noves tecnologies o bé de gestió empresarial. El valor afegit que m'aporten són la xarxa de contactes i el *know-how* o coneixement especialitzat.



Situació actual i futur

En quina fase està actualment el vostre negoci: consolidació, expansió, etc?

Recent creació i cap a la recerca de l'expansió, exponencial, espero!

Com ha afectat la crisi econòmica actual en el funcionament de la vostra empresa?

Afecta proporcionalment a tots els negocis, però haig de dir que estic en un sector en creixement a Espanya- ja no dic fort creixement perquè anem cap a la ralentització del mateix. En el que més ha afectat és en la confiança de les relacions amb els proveïdors, estem en un moment que hi ha feina però que costa de cobrar, per tant, per engegar una relació comercial amb una nova empresa, el més normal és que t'exigeixin garanties de pagament i/o cobrar al comptat, i això és una barrera més a superar.

Tot i això, en el meu model de negoci els pagaments dels clients són immediats i es serveix un cop cobrat, per tant, és un pèl més senzill "fer la roda" i, si prioritzes capitalitzar de nou el negoci abans de posar-te cap sou, tens més possibilitats de sobreviure. És dur, ja que representa que has d'invertir molt de temps i diners i que hi ha riscos i maldecaps, però per altra banda compensa l'aprenentatge adquirit i les satisfaccions de la feina feta amb esforç, per exemple quan reps un e-mail d'un client satisfet que diu que et recomanarà i que comprarà més.

Com encareu el futur? Quines previsions/objectius teniu? Com preveieu que evolucioni el vostre negoci?

Encarem el futur igual que el present: amb il·lusió, amb esperances i, sobretot, amb moltes ganes de treballar aprenent. Les previsions són consolidar aquest projecte i créixer en oferta de productes relacionats amb l'oci i joc en família.

Heu trobat a faltar algun recurs o servei de suport per a empresaris novells?

Fa un temps hi va haver un programa de la Generalitat que es deia Projecta't que va néixer sota un concepte molt adequat pel que fa a l'ajuda, formació i acompanyament d'emprenedors quan es va presentar, però que a l'hora d'implementar-se no va lluir prou bé per manca de coordinació i d'enteniment dels objectius del mateix.

Penso que un programa d'aquest estil, però que permeti identificar a 500 emprenedors catalans (distribuïts en el territori equitativament, no només ciutat), que puguin accedir a unes jornades de generació d'idees, que permeti als emprenedors accedir a un entrenador personal -com diuen els anglosaxons: *coacher*- que els defineixi un programa de formació fet a mida per reforçar mancances en diferents àmbits (tècniques, de gestió, de model de negoci, etc), que garanteixi la creació d'una xarxa d'emprenedors on puguin generar negoci entre ells i economia d'escala, i juntament amb un assessorament amb professionals sobre finançament, permetria impulsar i dur a terme projectes que, d'altra manera no arriben a ser una realitat i queden en simples idees comentades en un dinar familiar.