



Experiència emprenedora

- Nom de l'emprenedor: Anna Pou Calzada
- Nom de l'empresa: Snapclic
- Web de l'empresa: snapclic.es
- Població de l'empresa: Llavorsí
- Activitat econòmica de l'empresa: venda al detall de botons (snaps) i accessoris
- Anys de funcionament de l'empresa: 2012



Primeres passes

Com va sorgir la idea de negoci? Per què vàreu triar aquesta activitat econòmica?

Durant més de 15 anys he treballat en projectes relacionats amb la protecció del medi ambient i la gestió sostenible del territori, a l'Alt Pirineu i a d'altres zones de Catalunya. Al començar la crisi molts d'aquests projectes van deixar de tenir continuïtat. Aleshores vaig pensar que alguna alternativa havia de canviar buscant per complementar aquesta davallada de feina.

Sempre he estat una persona molt creativa i en una etapa en què necessitava dedicar molt de temps a teixir, cosir i a crear amb les meves mans, em va aparèixer la necessitat de comprar un estri que no vaig trobar al mercat espanyol. Així va ser com investigant vaig decidir provar de comercialitzar-ho jo.

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

El món de les manualitats, de cosir, de fer coses amb les mans està en plena expansió, cada vegada hi ha més blogs que penjen tutorials, patrons, que donen idees, que faciliten molt a moltes persones les ganes de fer i crear. El **%interès+** és una font d'inspiració inesgotable i cada vegada hi ha més tallers de costura i fires del **%handmade+** arreu.

Els snaps i els alicates per aplicar-los no es comercialitzaven enlloc a Espanya, comprant-ho online s'encarien força els costos; per això, provar de vendre's des de Catalunya era una opció sense massa risc i que amb una bona campanya podia funcionar.



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

No vaig fer cap pla d'empresa. Vaig calcular la inversió inicial, els costos i beneficis i, sobretot, em vaig centrar en la difusió i les vies de comunicació del nou projecte.

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

El procés va ser força autodidacta. Jo em vaig fer la web, el meu company fotògraf (www.felipevalladares.com) es va encarregar de la part d'imatge, molt important en la venda online.

Vaig fer un curs que va organitzar el Consell Comarcal del Pallars Sobirà, interessantíssim, sobre Creativitat a l'Empresa (Estratègies Digitals per professionals i petits negocis) que em van donar idees i recursos que em van ser molt vàlids. Les publicacions del blog de OYE DEB (www.oyedeb.com), em van aclarir molts dubtes i em van donar l'impetuositat de creure en el meu propi projecte.

Quines van ser les fonts de finançament en el moment d'emprendre el negoci? Vàreu rebre alguna subvenció?

No vaig rebre cap subvenció.

Evolució i transformacions

Com ha estat l'evolució de l'empresa al llarg del temps? S'han anat complint les previsions realitzades al pla d'empresa?

L'empresa no ha deixat de facturar menys que el mes anterior en cap moment. Ha crescut i ara ja no sóc jo sola, la Miriam s'encarrega d'una part de l'empresa i jo d'altres aspectes; ens hem organitzat, hem parcel·lat les feines i funcionem molt bé així.

Des d'un principi mai no he tingut cap previsió de guanys, ara sí que ens ho comencem a plantejar i a planificar a un any vista, però el primer mig any, la recepció que va tenir la idea, els feedback de les clientes que et feliciten, que t'envien el que han fet amb els snaps, que comparteixen idees, i el veure que les comandes anaven creixent, amb això em sentia més que satisfeta,... aclaparada!

Heu incorporat elements innovadors o noves tecnologies en els processos? Com?

No cap, és una feina molt manual. El més tecnològic és l'ordinador, els programes de disseny, i la balança de precisió.

Les principals innovacions segurament rauen en l'organització del negoci i en les col·laboracions, a més de la difusió i la relació amb els clients i usuaris.

Relació amb el món rural

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

Una dificultat és que tot t'ho has de fer arribar per correu o missatger, no hi ha botigues on comprar a l'engròs i t'has de planificar més per no quedar-te sense existències.

Les oficines de correus tenen menys disponibilitat horària, abans del les 13h cada dia surt el camió i els dissabtes al matí no hi ha recollida ni entrega. I hi ha alguns dies a l'any en què les nevades fan que no puguin sortir les comandes a temps, però són moments molt puntuals.

A la botiga virtual hi ha l'opció de recollir la comanda a Snapcllic i pocs clients poden aprofitar-ho, estar en una ciutat permetria tenir un punt de venda o de recollida pels clients.

Els beneficis: viure en el món rural aporta una calma que es transmet en el treball, el fet de tenir la natura a prop et permet a mig matí anar a pujar una muntanyeta o sortir a mirar el riu. Anem molt atrafegades i en moments puntuals també hi ha un cert grau de estrès, però no és una constant i el poder compatibilitzar la vida laboral amb la social i familiar, aporta calma i satisfacció i la sensació de que fas el que vols fer i que ets la mestressa del teu temps.

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

Poc a poc les veïnes del poble i de la comarca ja saben qui som i on som, et paren pel carrer i et demanen si t'han arribat colors nous, als cursos de costura que s'organitzen també hi anem, la relació amb el personal de Correus és molt estreta i ens ajuden molt i amb La Pantigana (<http://www.lapantigana-shop.blogspot.it/>), una botiga virtual de robes i accessoris, cooperem fent comandes conjuntes a clients que demanen productes de les dues botigues, així el client s'estalvia les despeses de enviament en rebre-ho tot en un sol paquet. Amb altres projectes de la zona ens donem suport, compartim entrades i ens trobem i enriqueim mútuament.

Quin és el perfil dels vostres clients? Són habitants de les zones rurals?

La majoria dels nostres clients són dones entre 25 i 45 anys, de tot Espanya i també de Canàries, Ceuta i Melilla. També hem començat a rebre comandes internacionals. No hi ha forces que viuen en petits pobles on, com aquí, és difícil trobar material específic per portar a terme els projectes de costura que van fent des de casa. Per això són usuàries de les compres per internet.

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

Amb Snapcllic facilitem l'accés a productes que d'altra manera les persones que viuen en zones rurals no hi tindrien accés.



Teniu contacte amb empresaris de la mateixa zona o del mateix ram? Quin valor afegit aporta?

Sí, que hi tenim contacte i treballem conjuntament com en el cas de La Pantigana. Col·laborem en tallers de costura, i amb d'altres projectes o iniciatives (com <http://www.obradorxisqueta.cat/>) compartim inquietuds i experiència.

Situació actual i futur

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

Ara ens trobem en una fase d'expansió, cada cop incorporem més colors, i ara, també més productes. I ho aconseguim adaptant-nos i escoltant les demandes i necessitats de les nostres clientes.

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

La nostra empresa ha nascut en plena crisi econòmica. El fet que hi hagi més atur potser ha estat l'impenta per què aquest sector creixi, persones amb més temps poden dedicar-se a fer el que més els agrada fer: cosir, teixir, crear,... En èpoques de crisi la creativitat troba una escletxa per on emergir i moltes persones són sorpreses de les seves capacitats quan, justament, han tingut més temps per a dedicar-s'hi.

Com encareu el futur? Quines previsions feu?

La nostra previsió és seguir treballant com ho fem, a temps parcial, mantenint sempre les prioritats essencials (vida social i familiar) a la feina. Dedicar-hi les hores justes però que ens aportin prou ingressos com per viure amb tranquil·litat.

Ens agrada que Snapclic sigui convertit en una comunitat on, a part de vendre els nostres productes, es comparteixin experiències i hi hagi una proximitat amb el client i entre ells, per intercanviar tutorials, maneres de fer, fotografies, etc...Ens agrada quan algun client ens envii fotografies com aquesta <http://snapclic.blogspot.com.es/2014/02/nos-emociona.html>.

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

Ara que volem créixer una mica més, ens dedicarem a veure les oportunitats d'ajuts i de subvencions disponibles que s'ajustin al nostre perfil i a la nostra idea de negoci.

Quins consells donaríeu a una persona que vol emprendre

El primer, que es dediqui a alguna cosa que la fascini, que li encanti. En el cas d'una botiga virtual, has de fer entrades constantment al blog, al facebook, al twitter (#snapclic), al pinterest, i si el tema no et va ni et ve, és difícil inspirar-te i saber què els pot interessar als que et segueixen.

La segona raó és perquè en moments de dificultats i dubtes, si el que fas t'apassiona, aquest sol fet et fa tirar endavant i no deixar-ho estar.



Fundació del
Món Rural



I si ets una persona prudent o no tens ajuts econòmics, comença invertint poc a poc, fes bé els comptes i poc a poc, sense pressa i sense risc ja pots anar creixent.

LINKS:

<http://snapclic.es/>

<http://www.pinterest.com/lunnai/snaps-snapclic/>

<http://snapclic.blogspot.com.es>

<http://www.pinterest.com/lunnai/snaps-snapclic/>

https://www.facebook.com/pages/SnapClic/439002329478450?ref=tn_tnmn

TEXT PRESENTACIÓ WEB:

Benvinguda i benvingut a Snapclic,

Un espai on es troben ments creatives amb mans inquietes com tu.

Persones que valoren les coses fetes a mà, amb gust, i amb dedicació. Persones que estimen i valoren molt el temps i que l'aprofiten en el que més els agrada.

Persones que s'emocionen embolicant un regal fet per sí mateixes imaginant la cara del qui l'obrirà.

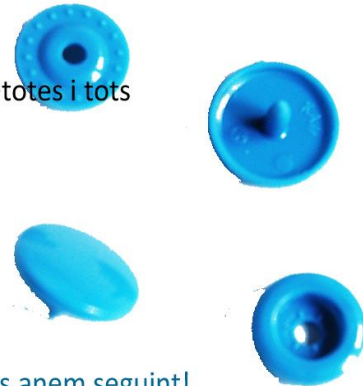
I que es podrien passar hores imaginant què és proper que crearan quan encara no han acabat el que tenen entre mans.

A Snapclic les idees flueixen, els tutorials mai falten i entre totes i tots ens enriqueim.

Gràcies per visitar-nos.

Anna y Miriam

Ens trobaràs també a Facebook, a Pinterest i a Google+. **Ens anem seguint!**



Lleida, 15 de febrer de 2014