

Pauta d'anàlisi de viabilitat d'un producte

Responen amb els alumnes a les següents preguntes per avaluar possibles productes de la Cooperativa. Escriuiu els punts que assigneu i així tindreu una visió ràpida de la possible viabilitat de la proposta. Si la Cooperativa duu o ha dut a terme altres productes, podeu fer la comparativa

CARACTERÍSTIQUES DEL PRODUCTE

Atracció. La majoria dels consumidors consideraran El producte útil o decoratiu

0. El producte es de baixa qualitat, barat o vistos.

1. Es per a un grup molt limitat.
2. Es para a un grup específic gran
3. Apunta a un grup gran i variat de persones.

Dimensió. els productes grans son difícils d'emmagatzemar i transportar

40. S'ha de portar entre dues persones

1. A la persona li costa transportar per dimensió
2. Fàcil de transportar.
3. Cap en una butxaca o cartera.

Vida útil.

0. es fa malbé fàcilment, s'asseca, es desfà, perd vigència.

1. És estacional o una moda.
2. Pot durar un any o més
3. Vida útil il·limitada.

PRODUCCIÓ

Materials. Els materials han de trobar-se fàcilment.

0. Tots els materials cal comprar-los a diferents proveïdors.

1. La majoria dels materials s'aconsegueixen a la ciutat; però alguns elements claus cal comprar-los a un proveïdor llunyà sense contacte amb la cooperativa
2. Els materials els té un sol proveïdor local o llunyà.
3. Els materials poden adquirir-se a un proveïdor local o llunyà però amb experiència amb Cooperatives

Requereix coneixements especials

0. només per a artistes, enginyers electrònics o espacials.

1. Requereix un entrenament previ, moltes possibilitats d'error
2. Requereix pintura bàsica, tenyit o escatat.
3. Fàcil d'elaborar i amb poques possibilitats d'error.

Treball

0. En una o dues sessions pocs membres el produeixen

1. En una o dues sessions tots els membres el produeixen
2. La producció es fa molt més ràpid que les vendes
3. La producció i les vendes marxen equilibrades

Promotors:

Amb el finançament de:

Empaquetat.

0. L'empaquetat és més complicat que la producció.
1. L'empaquetat és fàcil però car
2. L'empaquetat és fàcil i barat
3. La producció només necessita una etiqueta o "targeta del producte"

CONSIDERACIONS FINANCERES

El preu ha de ser raonable i rendible. Nota: si hi ha diversos productes, pot ser apropiat tenir productes barats, mitjans i cars. Les guies de treball són per al producte principal.

Preu. Pot vendre's a un preu competitiu que deixi guanys i permeti obtenir marge? Preus més baixos requereixen més vendes i els productes més cars són difícils de vendre.

0. Preu superior a € ___ o menys de € ___
1. Preu entre € ___ - ___ o entri € ___ - ___.
2. Preu entri € ___ - ___.
3. Preu entri € ___ - ___

Marge brut. Ha de ser almenys del 35%.

Marge brut = (Preu – cost del material) / preu x 100.

0. Marge brut < 35%.
1. Marge brut = 35%.
2. Marge brut = 41-45%.
3. Marge brut > 45%.

Sumeu els punts aquí

Punts Qualificació

20-26 excel·lent

15-19 bé

10-14 acceptable

05-09 pobre

Discuteix el resultat amb els alumnes,. Resumi les vostres raons per recomanar o rebutjar el producte

PRODUCTE _____

Promotors:

**catalunya
emprèn**

 Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa
i Ocupació

 **COOPCAT**
Confederació
de Cooperatives de
Catalunya

Amb el finançament de:

 MINISTERIO
DE EMPLEO
Y SEGURIDAD SOCIAL

 SERVICIO PÚBLICO
DE EMPLEO
ESTATAL

Pauta d'anàlisi de viabilitat d'un servei

Responen al següent qüestionari per avaluar un possible servei de la Cooperativa. Anoteu els punts que li assigneu. Quan avalueu el servei, tingueu present altres productes o serveis que fa la vostra cooperativa.

CARACTERISTIQUES DEL SERVEI

Respon les preguntes d'a baix per avaluar un possible servei dins de la Cooperativa. Escriu els punts que li assignes. Quan avaluïs el producte, tingues present altres productes o serveis que ven la teva companyia. Per exemple, un ítem per a un firat pot ser un bon complement per al producte que venen regularment.

Atracció. La majoria dels usuaris el consideren útil.

1. És per a un públic molt limitat
2. És per a un grup específic però gran
3. Apunta a un grup gran i variat de persones

Demanda. Els millors serveis sempre tenen demanda. Eviteu els serveis que es realitzen una sola vegada.

1. Serveis estacionals o de "una vegada"
2. Que es pugui necessitar durant la vida de la cooperativa
3. Sempre necessari

Seguretat. Evita els serveis que puguin suposar un risc per al consumidor

1. Els consumidors necessiten entrenament especial o corren risc de patir una lesió
2. Segur per a adolescents i adults
3. Participació dels usuaris limitada

REALITZANT EL SERVEI

Materials. Els materials han d'estar disponibles en les botigues locals o en proveïdors de confiança

0. Tots els materials cal comprar-los a diferents proveïdors
1. La majoria dels materials s'aconsegueixen en comerços propers ; però alguns elements claus cal comprar-los a un proveïdor llunyà
2. Els materials els té un sol proveïdor local o llunyà.
3. Els materials poden adquirir-se a diferents proveïdors o establiments propers

Promotors:

Amb el finançament de:

Requereix de coneixements especials. Han d'evitar-se els serveis que requereixen molts treballadors o d'un coneixement especial.

1. Requereix de coneixements especials
2. Pot ser proveït per un especialista amb ajuda dels socis
3. Fàcil de proveir pels socis amb coneixements bàsics

Temps. Si el servei requereix de molt temps, pot ser difícil de realitzar

1. Pot portar més de sis hores setmanals
2. Pot realitzar-se durant un matí o a alguna altra hora programada.
3. Pot realitzar-se regularment en horari de treball amb la cooperativa

Seguretat. Evita serveis que posin en risc als socis. No s'han d'usar eines elèctriques, per exemple, talladores de gespa, serres, etc.

0. El servei requereix de desplaçaments freqüents, entrenament especial, o precaucions de seguretat inusuals
 1. Les eines són perilloses
 2. Requereixen poques eines manuals i materials segurs
 3. No es requereixen d'eines i hi ha pocs desplaçaments.

Treball. El servei ha d'involucrar a la majoria dels socis durant la major part del programa.

1. Tots els serveis poden realitzar-se en una o dues sessions per pocs socis
- NOTA: Això no es refereix a una obra de teatre que requereix mesos de planificació.
2. Tots els serveis poden realitzar-se en una o dues sessions per tots els socis
 3. La demanda del servei està equilibrada per la capacitat de la cooperativa proveir-lo

CONSIDERACIONS FINANCERES.

El preu ha de ser raonable i rendible. Nota: si la vostra cooperativa té productes o serveis múltiples pot ser apropiat tenir serveis cars, mitjans i barats. Les consideracions que segueixen són per al servei principal.

Preu. Pot oferir-se un servei a un preu competitiu que deixi guanys i permeti obtenir marge? Preus més baixos requereixen més activitat i els serveis més cars són difícils de vendre.

0. Preu superior a € ___ o menys de € ___
1. Preu entre € ___ - ___ o entri € ___ - ___.
2. Preu entri € ___ - ___.
3. Preu entri € ___ - ___

Promotors:

Amb el finançament de:

Marge brut. Ha de ser almenys del 35%.

Marge brut = (Preu – cost del material) / preu x 100.

0. Marge brut < 35%.

1. Marge brut = 35%.

2. Marge brut = 41-45%.

3. Marge brut > 45%.

Sumeu els punts aquí

Punts Qualificació

26-30 excel·lent

21-25 bo

16-20 acceptable

11-15 pobre

Discuteix el resultat amb els alumnes,. Resumi les vostres raons per recomanar o rebutjar el producte

SERVEI _____

Promotors:

**catalunya
emprèn**

 Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa
i Ocupació

 **COOPCAT**
Confederació
de Cooperatives de
Catalunya

Amb el finançament de:

 MINISTERIO
DE EMPLEO
Y SEGURIDAD SOCIAL
SERVICIO PÚBLICO
DE EMPLEO ESTATAL