

## **SUGGERIMENTS I PROPOSTES ADAPTACIÓ DE L'ESTRATÈGIA LOCAL CURS 2020-21**

**DESEMBRE 2020**

En aquest document recollim un ventall d'alternatives per adaptar l'estratègia local a les circumstàncies excepcionals d'aquest curs en cas que algunes activitats no es puguin fer de forma presencial. Moltes d'elles són propostes i experiències plantejades per ens locals i escoles participants que s'han compartit en el marc de les reunions de seguiment del primer trimestre del curs.

En alguns casos la situació sanitària i les condicions del territori permeten realitzar les activitats presencialment de la manera que s'ha fet els altres anys. Aquestes opcions es donen per sobreenteses i no es recullen en aquest document.

Cada territori, des de la coordinació entre ens local i escola, ha de trobar quines propostes, ja siguin algunes d'aquestes o altres de diferents, s'ajusten més a les seves necessitats i la seva realitat.

## REALITZACIÓ DE TALLERS

### Tallers presencials:

- Tallers a l'aire lliure en espais de l'escola (patis) o de l'entorn (parcs, places, ajuntament, etc.).
- Tallers dins de l'aula impartits pel tutor o tutora de la cooperativa:
  - L'ens local i proporciona els materials (ppt) als tutors i els explica els continguts i la metodologia.

### Tallers no presencials:

- Tallers virtuals per videotrucada adaptant els tallers presencials:
  - Es recomana reduir la durada de les sessions i vetllar perquè siguin participatives.
- Tallers nous, amb materials i recursos de nova creació:
  - Els referents municipals de CUEME graven vídeos o encarreguen la seva elaboració a altres col·laboradors (altres tècnics municipals, professionals, centres educatius...).
  - Es poden complementar el vídeos amb videotrucades amb les cooperatives el dia de la projecció (al principi i/o al final) per interaccionar amb l'alumnat: fer-los preguntes, resoldre dubtes, proposar activitats...

Recordem que la Diputació ha produït el vídeo de suport a la [creació del logotip i la imatge corporativa](#) que es troba al Kit CUEME, i que estan en procés de producció els de:

- Càlcul del preu de productes
- Estudi de mercat
- Tècniques de venda

Un cop finalitzats seran també accessibles des del Kit.

## ELECCIÓ DELS PRODUCTES

### Productes artesanals:

- Elecció d'alguns dels productes que es pugui elaborar parcial o totalment des de casa en cas de confinament.

### Productes en format digital:

- Llibres, làmines d'art o calendaris il·lustrats en PDF.
- Alguns d'aquests productes poden tenir doble format: físic i digital.

### Serveis:

- Tallers que es puguin oferir en format virtual: p. e. tallers d'activitat física o de ball (una cooperativa que va acabar el projecte el curs passat va oferir un taller de Zumba).
- Tutorials de les manualitats que haurien fet a l'aula en unes altres circumstàncies. Aquesta opció també podria incloure un petit manual d'instruccions, que en cas que finalment es pugui fer mercat es podria vendre.
- Gravacions de recull de cançons, pel·lícules, musicals. Poden tenir un format físic (CD, llapis digital) i digital (accés a un enllaç al núvol).
- Retransmissió en Streaming d'una obra de teatre, d'un concert, d'un musical....

## VENDA

### Exposició dels productes

#### Format presencial:

- Espais d'exposició dels productes en comerços i/o altres entitats del territori. En aquests casos es pot treballar:
  - Preparar la presentació del projecte i la demanda de col·laboració perquè la faci l'alumnat.
  - Fer el muntatge de l'expositor i la decoració de l'espai reservat.
  - Preparar materials informatius / publicitaris sobre la cooperativa i els productes, per substituir la relació directa amb el públic.

#### Format virtual:

- Aparadors virtuals a través de:
  - Xarxes socials: la preferida per les escoles que ho han començat a treballar és Instagram.
  - Blogs o webs, dins dels webs de l'escola o de l'ajuntament.
  - Glide, un programa de Google que crea apps a partir d'un Google Sheets. S'hi pot vincular un formulari per encarregar els productes que genera un full amb les comandes. És bastant senzilla d'utilitzar, però està en anglès.
- Catàleg de productes, mitjançant una presentació per enviar per correu electrònic.
- Canals complementaris:
  - Un ajuntament estudia l'opció de publicitar els productes a la intranet de l'ajuntament per tal de promoure la venda entre els treballadors.
  - Un territori estudia incorporar els productes de les cooperatives a una plataforma digital de promoció del comerç local.

## Comanda i lliurament dels productes

### Format presencial:

- Punts de recollida i venda en comerços locals i/o altres entitats, ja sigui amb venda oberta o sota comanda prèvia.
- Punts de venda i recollida en les consergeries de les escoles i/o a punts d'atenció al ciutadà dels ajuntaments en unes dates i horaris fixades.
- Lliurament per part dels nens i nenes a familiars i persones del seu entorn.

### Format virtual:

- Opcions de comanda de productes:
  - Encàrrecs i comandes mitjançant el correu electrònic de la cooperativa.
  - Formularis per recollir les comandes de forma centralitzada.

En aquests casos cal planificar i organitzar el seguiment de les comandes i de l'estoc: persones encarregades, adaptació de les eines, calendari...

- Alternatives de lliurament no presencial:
  - Lliurament per correu electrònic, en cas que s'hagin escollit productes o serveis en format digital.

## Comunicació i difusió

- Quan s'opta per la virtualitat, cobra molta importància la comunicació i la difusió de l'activitat. És recomanable intensificar-les i diversificar-les, ampliar al màxim els canals i els productes:
  - Les xarxes socials.
  - Els cartells informatius penjats en diferents espais del territori.
  - Els mitjans de comunicació locals.

## RELACIÓ ENTRE COOPERATIVES I TROBADES DE COOPERATIVES:

### Trobades presencials:

- Organització d'actes o tallers virtuals que agrupin a nens de les diferents cooperatives d'un territori. Per a que els actes no siguin molt complexos d'organitzar, es pot pensar en agrupar a petits grups de nens de cada cooperativa en una sessió en la que participin moltes cooperatives, i fer rèpliques de l'acte per a permetre la participació de tots els i les alumnes.
- Proposar la compra i l'intercanvi de productes entre cooperatives, com una de promoure el contacte entre elles.

### Trobades virtuals:

- Organització de sessions virtuals amb tallers, jocs i activitats de presentació de les diferents cooperatives i presentacions per part d'alcaldes i regidors o tècnics municipals.
- Proposta a les cooperatives que gravin un vídeo adreçat a les altres cooperatives de presentant els seus productes i com es preparen per a la venda.
- Organització de trobades virtuals dels participants de diferents cooperatives, aparellant-les de dos en dos o de tres en tres i organitzant una activitat a través d'una plataforma digital que permeti compartir experiències.
- Habilitar un espai per al CUEME al web municipal amb informació sobre cada cooperativa.