



BUENAS PRÁCTICAS DE PROYECTOS LEADER

1.- Título del proyecto:

Proyecto Zaiditxuelasgarden - Tienda online de suculentas

2.- Año de la convocatoria de la ayuda percibida: 2021

3.- Medida del Programa en la que fue apoyada:

- Capítulo II: Apoyo al emprendimiento
- Capítulo III: Inversiones en empresas y diversificación agraria
- Capítulo IV: Contratación por cuenta ajena.
- Capítulo V: Inversiones en infraestructuras de servicios básicos y renovación de los pueblos en zonas rurales.
- Capítulo VI: Vivienda

4.- Objetivo del proyecto:

5.- Inversión total: 10.750,00 euros

6.- Ayuda LEADER recibida y otras fuentes de financiación:

Ayuda LEADER: 6.090,00 euros

Otras fuentes de financiación: 0,00 euros

7.- Persona beneficiaria:

SAIDA NAFARRATE MARQUEZ

- Pública
- Privada

8.- Entidad/es participantes y/o colaboradoras:

La principal colaboración es con el proveedor: Cactus Serrano, empresa ubicada en El Ejido, Almería. Son proveedores de plantas crasas y suculentas al por mayor.

9.- Localización de la inversión/actuación:

La actuación se desarrolla en la localidad de Beotegi, municipio de Ayala/Aiara, comarca de

Aiaraldea, en la provincia de Araba/Álava.

10.- Descripción del proyecto (destacar aspectos innovadores y/o que convierten al proyecto en interesante y por tanto en buena práctica):

El proyecto @Zaiditxuelasgarden consiste en una tienda online de venta de plantas crasas (suculentas) a nivel nacional, que está respaldada por las redes sociales, aprovechando la posición de influencer de la promotora (contando con 35.200 seguidores en Instagram actualmente, junio de 2022).

El proyecto consta de un grado de innovación radical, ya que, a pesar de no ser un producto muy innovador en otros países y estar ampliamente comercializado en Australia, Asia o América, en España se ha dado a conocer hace apenas un par de años, por lo que se podría decir, que en nuestro país, si es un producto innovador, aún sin explotar. Existe una amplia demanda para este tipo de producto y muy pocas empresas dedicadas a su comercialización.

El punto diferenciador con la competencia son los canales de venta vía web y la forma de interactuar con el cliente, yendo más allá de una simple venta y aportando contenido adicional didáctico en Instagram, (Tips, consejos, ideas, sorteos, promociones, concursos,...) con el que conservar a esos clientes/seguidores y conseguir más.

Además, se van añadiendo novedades, intentando innovar día a día en todos los productos. Actualmente se ha expandido el negocio a la venta de composiciones de suculentas, muy popularizadas en países como China o Corea, y se seguirán explorando otros campos que ayuden a expandir el negocio y dar rentabilidad al proyecto.

11.- Impacto y resultados (de qué forma ha contribuido al desarrollo de su municipio, comarca...):

Este proyecto se adapta a las líneas estratégicas del actual PDR comarcal en su ámbito de Bienestar socio económico debido al mantenimiento y consolidación de empresas existentes y creación de empleo en Aiara, con el objetivo de crear, mejorar, atraer y consolidar empresas y empleo en la comarca, ya que en este caso, se trata de crear una nueva empresa en el ámbito rural mediante canales electrónicos.

Con la puesta en marcha de este proyecto se contribuye a la mejora y diversidad en un sector con demanda y sin oferta en la comarca. Además, se contribuye a la diversificación económica creando empleo mediante canales de venta novedosos en la zona, como son los canales de venta online.

Muchos de los productos a comercializar se pueden obtener en el ámbito local o de cercanía,

por lo que tendrá un impacto económico positivo en otros establecimientos.