

refineria

Informe de conclusions de l'estudi de comercialització del producte local al municipi de Sa Pobla

1. Introducció

Aquest projecte té com a objectiu obtenir una visió detallada i precisa sobre els **hàbits de compra i consum de productes locals** entre els habitants dels diferents municipis de Mallorca. Aquesta iniciativa s'emmarca dins del programa de subvencions promogut pel **Consell de Mallorca**, amb la finalitat d'**identificar patrons de consum i dissenyar estratègies efectives per fomentar la comercialització de productes locals**.

Als efectes d'aquest projecte es considera producte local **els béns produïts, elaborats o transformats a Mallorca i que s'associen a la forma de ser i de fer de la nostra illa**.

Mitjançant una metodologia basada en la recopilació i anàlisi de dades, es pretén donar resposta a les preguntes clau relacionades amb les categories de productes més consumits, els punts de compra habituals, els factors que influeixen en les decisions dels consumidors i les característiques demogràfiques dels mateixos. L'estudi inclourà les següents àrees d'interès:

1. Categories de productes:

- a. Alimentació fresca
- b. Resta d'alimentació
- c. Productes d'ús diari no alimentaris
- d. Vestimenta i complements
- e. Equipaments de l'habitatge
- f. Altres

2. Patrons de consum:

- a. Freqüència de compra
- b. Localització de les compres
- c. Tipus d'establiments preferits
- d. Fidelitat al comerç local
- e. Preferència per producte ecològic

3. Factors de decisió:

- a. Preferència per productes ecològics, de quilòmetre zero,
- b. Preus competitius
- c. Altres atributs rellevants.

4. Característiques del consumidor:

- a. Edat
- b. Gènere
- c. Mida de la unitat familiar
- d. Lloc de residència
- e. Nivell educatiu
- f. Ingressos familiars.

Per assolir els objectius del projecte, es planteja una execució en dues fases:

- **Fase 1: Recopilació de dades**

Es farà, en primer lloc, una reunió de grup amb productors del municipi i veïnats que tenguin coneixement i implicació amb el producte i el comerç local i, en segon lloc, es dissenyarà i s'administrarà una enquesta detallada que permeti recopilar informació quantitativa i qualitativa sobre els hàbits de consum a les categories seleccionades.

- **Fase 2: Anàlisi i informe**

Es processaran i analitzaran les dades obtingudes per generar un informe integral que resumeixi les conclusions clau, les tendències de consum i les recomanacions pràctiques per fomentar la comercialització de productes locals. Aquest informe servirà com a base per a la planificació de futures accions promocionals i comercials per part dels ajuntaments.

Aquest projecte no només busca complir amb els requisits de la convocatòria, sinó també oferir als ajuntaments eines sòlides per donar suport i enfortir el consum de productes locals, contribuint al desenvolupament econòmic i social de l'illa.

La participació dels ajuntaments serà important i necessària per tal de conèixer quins són els canals de comunicació habituals entre ajuntaments i ciutadans i posteriorment fer la comunicació per fer arribar les enquestes i informacions pertinents.

2. Estructura de la investigació

Tal com s'ha exposat, la anàlisi dels hàbits de consum es fa amb dues eines: Una reunió de grup amb productors i coneixedors del producte local i una enquesta pels consumidors.

A continuació s'exposen les característiques i contingut d'ambdues eines:

2.1 Entrevistes amb empresaris

Es tracta de fer entrevistes personals amb productors de producte local per entendre be les seves preocupacions i necessitats.

Els entrevistats han de ser els productors del municipi.

L'entrevista s'estructurarà de la següent manera:

- 1) Coneixement de l'entrevistat. Es important en aquest punt que quedi clar el perfil de l'assistent per que els altres el coneguin:
 - a) Producte
 - b) Tipus de client:
 - i) Local o turista
 - ii) Venda directa o distribució
 - c) % Exportació: Canal directe o distribució.
- 2) Plantejament de temes a comentar
 - a) Problemàtiques de l'actual comercialització:
 - i) Necessitats mes importants que tenen les empreses a dia d'avui
 - ii) Nivell de problemàtica en la comercialització dels productes
 - iii) Per que es un problema important?? Que el fa complicat??
 - iv) Que heu fet fins ara per resoldre es problemes de comercialització? I que ha funcionat i que no? Per què penseu que han anat be o malament??
 - v) Ha millorat?? O cada vegada es mes complicat??
 - vi) Quines accions teniu previstes fer que penseu que tendran millor resultat??
 - b) Solucions per millorar la comercialització. Aquí l'objectiu es saber quines son les experiències dels productors amb cadascuna de les opcions plantejades:
 - i) Assistència a fires
 - ii) Campanyes de comunicació d'àmbit local
 - iii) Comercialització conjunta en destí

- iv) Marca de producte
 - v) Plataforma de venda online
 - vi) Finançament accions conjuntes en destinació
 - vii) Assessorament especialitzat
 - c) Si el Consell de Mallorca vol invertir en promoció del producte local, en que es millor que ho faci??
- 3) Agraïment i comiat.

2.2 Enquesta

2.2.1 Estructura de l'enquesta

A continuació s'exposen l'estructura i preguntes de l'enquesta per a consumidors:

En entrar a l'enquesta es fa una pregunta per classificar les respostes diferenciant les persones residents a Mallorca de les que no ho son:

* Les preguntes amb asterisc són de resposta obligatòria

- Quin és el teu lloc de residència?*
- Mallorca
- Unió Europea
- Fora de la Unió Europea

Per les persones residents a Mallorca, es plantegen les següents preguntes, en base als requisits de la convocatòria:

- Si ets resident a Mallorca, pots especificar el municipi?*
- _____
- Quin és el teu nivell de coneixement del comerç i del producte local?*
- 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- Amb quina freqüència compres **Alimentació Fresca**?* (nomes es pot triar una opció)
 - Diàriament
 - 2 – 3 dies per setmana
 - Setmanalment
 - Quinzenalment
 - Mensualment
 - Trimestralment
 - Amb menys freqüència
- On compres habitualment **Alimentació Fresca**?* (nomes es pot triar una opció)
 - Sempre al meu municipi
 - Normalment al meu municipi
 - Normalment fora del meu municipi
 - Sempre fora del meu municipi

- Online
- A quins llocs compres habitualment **Alimentació Fresca?*** (es pot triar mes d'una opció)
 - Botiga
 - Supermercat
 - Gran Superfície
 - Mercat
 - Online
 - Altre
- Quina es la teva motivació per comprar **Alimentació Fresca?*** (es pot triar mes d'una opció)
 - Producte ecològic
 - Producte Km. 0
 - Producte de qualitat
 - Preu Baix
 - Comoditat (a prop de casa, etc...)
- Quin es el teu nivell de fidelització amb els llocs on compres **Alimentació Fresca?*** (només es pot triar una opció)
 - Molt alt
 - Alt
 - Normal
 - Baix
 - Mínim
- Quin percentatge de producte local compres de **Alimentació Fresca?*** (només es pot triar una opció)
 - 80% - 100%
 - 60% - 80%
 - 40% - 60%
 - 20% - 40%
 - 0% - 20%
- Amb quina freqüència compres **Resta d'Alimentació?*** (només es pot triar una opció)
 - Diàriament
 - 2 – 3 dies per setmana
 - Setmanalment
 - Quinzenalment
 - Mensualment
 - Trimestralment
 - Amb menys freqüència
- On compres habitualment **Resta d'Alimentació?*** (només es pot triar una opció)
 - Sempre al meu municipi
 - Normalment al meu municipi
 - Normalment fora del meu municipi
 - Sempre fora del meu municipi

- Online
- A quins llocs compres habitualment **Resta d'Alimentació**?* (es pot triar mes d'una opció)
 - Botiga
 - Supermercat
 - Gran Superfície
 - Mercat
 - Online
 - Altre
- Quina es la teva motivació per comprar **Resta d'Alimentació**?* (es pot triar mes d'una opció)
 - Producte ecològic
 - Producte Km. 0
 - Producte de qualitat
 - Preu Baix
 - Comoditat (a prop de casa, etc...)
- Quin es el teu nivell de fidelització amb els llocs on compres **Resta d'Alimentació**?* (nomes es pot triar una opció)
 - Molt alt
 - Alt
 - Normal
 - Baix
 - Mínim
- Quin percentatge de producte local compres de **Resta d'Alimentació**?* (nomes es pot triar una opció)
 - 80% - 100%
 - 60% - 80%
 - 40% - 60%
 - 20% - 40%
 - 0% - 20%
- Amb quina freqüència compres **Útils habituals No Alimentaris (higiene, drogueria)**?* (nomes es pot triar una opció)
 - Diàriament
 - 2 – 3 dies per setmana
 - Setmanalment
 - Quinzenalment
 - Mensualment
 - Trimestralment
 - Amb menys freqüència
- On compres habitualment **Útils habituals No Alimentaris (higiene, drogueria)**?* (nomes es pot triar una opció)
 - Sempre al meu municipi
 - Normalment al meu municipi

- Normalment fora del meu municipi
 - Sempre fora del meu municipi
 - Online
- A quins llocs compres habitualment **Útils habituals No Alimentaris (higiene, drogueria)?*** (es pot triar mes d'una opció)
 - Botiga
 - Supermercat
 - Gran Superfície
 - Mercat
 - Online
 - Altre
- Quina es la teva motivació per comprar **Útils habituals No Alimentaris (higiene, drogueria)?*** (es pot triar mes d'una opció)
 - Producte ecològic
 - Producte Km. 0
 - Producte de qualitat
 - Preu Baix
 - Comoditat (a prop de casa, etc...)
- Quin es el teu nivell de fidelització amb els llocs on compres **Útils habituals No Alimentaris (higiene, drogueria)?*** (nomes es pot triar una opció)
 - Molt alt
 - Alt
 - Normal
 - Baix
 - Mínim
- Quin percentatge de producte local compres de **Útils habituals No Alimentaris (higiene, drogueria)?*** (nomes es pot triar una opció)
 - 80% - 100%
 - 60% - 80%
 - 40% - 60%
 - 20% - 40%
 - 0% - 20%
- Amb quina freqüència compres **Vestimenta i Complementes?*** (nomes es pot triar una opció)
 - Diàriament
 - 2 – 3 dies per setmana
 - Setmanalment
 - Quinzenalment
 - Mensualment
 - Trimestralment
 - Amb menys freqüència
- On compres habitualment **Vestimenta i Complementes?*** (nomes es pot triar una opció)



- Sempre al meu municipi
 - Normalment al meu municipi
 - Normalment fora del meu municipi
 - Sempre fora del meu municipi
 - Online
- A quins llocs compres habitualment **Vestimenta i Complementes**?* (es pot triar mes d'una opció)
 - Botiga
 - Supermercat
 - Gran Superfície
 - Mercat
 - Online
 - Altre
- Quina es la teva motivació per comprar **Vestimenta i Complementes**?* (es pot triar mes d'una opció)
 - Producte ecològic
 - Producte Km. 0
 - Producte de qualitat
 - Preu Baix
 - Comodat (a prop de casa, etc...)
- Quin es el teu nivell de fidelització amb els llocs on compres **Vestimenta i Complementes**?* (només es pot triar una opció)
 - Molt alt
 - Alt
 - Normal
 - Baix
 - Mínim
- Quin percentatge de producte local compres de **Vestimenta i Complementes**?* (només es pot triar una opció)
 - 80% - 100%
 - 60% - 80%
 - 40% - 60%
 - 20% - 40%
 - 0% - 20%
- Amb quina freqüència compres **Equipament d'Habitatge**?* (només es pot triar una opció)
 - Diàriament
 - 2 – 3 dies per setmana
 - Setmanalment
 - Quinzenalment
 - Mensualment
 - Trimestralment
 - Amb menys freqüència

- On compres habitualment **Equipament d'Habitatge**?* (només es pot triar una opció)
 - Sempre al meu municipi
 - Normalment al meu municipi
 - Normalment fora del meu municipi
 - Sempre fora del meu municipi
 - Online
- A quins llocs compres habitualment **Equipament d'Habitatge**?* (es pot triar més d'una opció)
 - Botiga
 - Supermercat
 - Gran Superfície
 - Mercat
 - Online
 - Altre
- Quina és la teva motivació per comprar **Equipament d'Habitatge**?* (es pot triar més d'una opció)
 - Producte ecològic
 - Producte Km. 0
 - Producte de qualitat
 - Preu Baix
 - Comoditat (a prop de casa, etc...)
- Quin és el teu nivell de fidelització amb els llocs on compres **Equipament d'Habitatge**?* (només es pot triar una opció)
 - Molt alt
 - Alt
 - Normal
 - Baix
 - Mínim
- Quin percentatge de producte local compres de **Equipament d'Habitatge**?* (només es pot triar una opció)
 - 80% - 100%
 - 60% - 80%
 - 40% - 60%
 - 20% - 40%
 - 0% - 20%
- Quina és la teva motivació per comprar producte local?* (Ordena les següents opcions de més important (a dalt) a menys important)
 - Qualitat del producte
 - Comoditat per comprar-lo
 - Ecologia
 - Aspectes emocionals
 - Preu

Pels que s'identifiquen com a residents a la Unió Europea o Fora de la Unió Europea, es plantegen les preguntes que figuren a continuació:

- Quin es el motiu de la teva estància a Mallorca?*

 - Oci
 - Negoci

- En quin tipus d'allotjament t'hospedes?*

 - Casa meva
 - Cases d'amics
 - Lloguer vacacional
 - Hotel
 - Altra

- De quants dies és la teva estància ?*

 - _____

- Estàs interessat/ada en consumir productes locals durant el teu viatge?*

 - 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Si aquesta puntuació es de 6 o superior, es considera que el participant està interessat en el producte local i se li demana per qué:

- Per què t'interessa el producte local?* (es pot seleccionar entre 1 i 3 respostes)

 - Barato
 - M'agrada sentir-me com un local
 - M'agrada tastar-ho tot
 - M'agrada conèixer la cultura local
 - Altra

I en cas de que la puntuació sigui menor que 6 es considera que no l'interessa el producte local i també se li demana perquè:

- Per què no t'interessa el producte local?

 - Molt car
 - No m'agrada el gust dels productes locals
 - No me crida l'atenció el producte local
 - No m'interessa la cultura local
 - Altra

L'enquesta per a no resident segueix amb les següents preguntes:

- Ets consumidor de producte local al teu lloc d'origen?*

 - 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

- Si vas a un restaurant, cercaràs un que ofereixi producte local?*

 - 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

- Tens intenció de comprar productes locals per endur-te'n a casa?*

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

- Si poguessis comprar productes de Mallorca online, els compraries?*

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

En aquest punt, ambdues enquestes fan preguntes sobre el perfil sòcio-demogràfic de la persona que ha respost:

- Quina es la teva edat?*
- 0 – 17
 - 18 – 25
 - 26 – 35
 - 36 – 45
 - 46 – 55
 - 56 – 65
 - +65
- Quin es el teu gènere?*
- Dona
 - Home
 - Altre
 - Prefereixo no dir-ho
- Quin és el teu nivell educatiu?*
- Educació obligatòria
 - Batxillerat
 - Formació Professional
 - Grau Universitari
 - Màster, doctorat o similar
- Quants membres sou a la teva unitat familiar (inclòs tu)?*
- _____
- Quin és el nivell d'ingressos anuals de la teva unitat familiar?
- 18.000€
 - 18.000€ - 25.000€
 - 25.000€ - 35.000€
 - 35.000€ - 45.000€
 - 45.000€ - 60.000€
 - 60.000€ - 90.000€
 - +90.000€

Amb aquesta pregunta finalitza l'enquesta que en la seva versió per a residents a Mallorca dura entre 5 i 7 minuts.

L'enquesta està plantejada en català i traduïda a l'anglès i el castellà. L'idioma a pareix al dispositiu en l'idioma en que esta configurat.

2.2.2 Gestió i difusió de l'enquesta

L'enquesta a consumidors s'ha gestionat a través de la plataforma Typeform.

Es tracta d'una plataforma especialitzada en la estructuració, gestió, analítica i difusió d'enquestes online.

Una vegada dissenyada l'enquesta, aquesta es va codificar dins la plataforma Typeform que permet donar especificacions concretes a cadascuna de les preguntes com per exemple si la pregunta es obligatòria o no.

La plataforma també contempla diferents eines per analitzar les respostes.

I, a mes a mes, en facilita la difusió a través de diferents canals, garantint els màxims nivells de seguretat i anonimat.

A l'annex 1 d'aquest document hi ha les instruccions per a la difusió de l'enquesta que es va facilitar a l'ajuntament. En ell es veuen els diferents canals utilitzats, les eines, que es varen generar i les instruccions per gestionar-les.

I a l'annex 2 es pot veure el cartell promocional que es va fer servir com a guia de les diferents imatges utilitzades als canals de difusió.

3. Resultats

S'exposen a continuació els resultats d'ambdues analítiques fetes amb l'Ajuntament de Sa Pobla.

3.1 Entrevistes a productors

L'Ajuntament de Sa Pobla va optar per substituir la reunió de grup prevista per un seguit d'entrevistes individuals. En concret, es varen dur a terme **quatre entrevistes amb productors i elaboradors locals**, que representen alguns dels sectors més rellevants del municipi. Aquesta metodologia va permetre aprofundir en les experiències i visions de cadascun dels agents implicats, evitant la possible homogeneïtzació que es produeix en un debat col·lectiu i recollint opinions més matisades i específiques.

Perfil dels entrevistats

Els interlocutors pertanyien a segments complementaris dins el sector productiu i comercial de Sa Pobla. Per una banda, es varen entrevistar representants de l'àmbit agroalimentari tradicional, amb arrels profundes en la producció primària i en l'elaboració artesanal d'aliments. Per altra banda, també es varen recollir visions d'artesania vinculada a productes locals de llarga tradició al municipi, així com d'empreses orientades a l'exportació de productes frescos i de transformació agroalimentària, amb una dimensió més industrial i un abast internacional.

Aquesta diversitat ha permès copsar perspectives molt variades: des de la petita empresa artesanal i familiar amb vocació de proximitat, fins a l'empresa de dimensió més gran i orientació exportadora. Tot i així, la majoria de diagnòstics apunten cap a problemàtiques comunes i reptes compartits que afecten la totalitat del sector.

Les entrevistes van posar de manifest una sèrie de qüestions recurrents amb matisos específics de Sa Pobra:

- **Definició de producte local:** la necessitat d'una delimitació clara i reconeguda oficialment és una preocupació central. Es percep que la manca de criteris estrictes permet que productes envasats o manipulats parcialment a l'illa puguin comercialitzar-se sota l'etiqueta de "local", generant competència deslleial i confusió entre consumidors.
- **Competència i pressió de preus:** els actors entrevistats coincideixen en la dificultat de competir amb grans superfícies i distribuïdors, que poden oferir preus baixos i una gamma de productes molt àmplia. Els productors locals reconeixen que no poden guanyar la batalla del preu, i per això defensen centrar-se en **qualitat, autenticitat i proximitat** com a elements clau de diferenciació.
- **Logística i distribució:** per a les empreses més petites, la distribució és un repte constant. Les despeses de transport i les limitacions d'escala fan molt difícil rendibilitzar la venda a mercats externs o online. Alhora, les empreses més grans també assenyalen que la **concentració de la distribució** en mans de pocs operadors limita la seva capacitat de negociació i els marges comercials.
- **Màrqueting i visibilitat:** les empreses familiars i artesanes manquen sovint d'eines i coneixements per gestionar adequadament la comunicació, la presència digital i el màrqueting de marca. El boca-orella i la clientela fidel són els principals canals de venda, però es percep la necessitat de **suport extern per professionalitzar la promoció**.
- **Consum institucional insuficient:** es considera que les administracions podrien exercir un paper més actiu donant exemple, amb la incorporació sistemàtica de producte local en escoles, actes municipals i programes públics, generant així un impacte directe i simbòlic molt valuós.

Tot i les dificultats descrites, les entrevistes també van ressaltar diverses fortaleeses i oportunitats a aprofitar:

- **Identitat agroalimentària de Sa Pobra:** el municipi gaudeix d'una reputació consolidada com a centre de producció agrària, especialment en hortalisses, productes de temporada i elaboracions de caràcter tradicional. Aquesta imatge és un actiu que pot associar-se a qualitat i autenticitat en la comunicació del producte local.
- **Diversificació del teixit productiu:** la coexistència d'empreses petites i familiars amb altres de dimensió mitjana o orientació exportadora reforça el posicionament del municipi.

Aquesta combinació permet generar sinergies entre el mercat de proximitat i l'obertura a nous canals.

- **Obligació de consum de producte local en hotels:** els entrevistats assenyalen que la normativa que obliga els establiments hotelers a consumir un mínim del 2% de producte local és un element clau i una oportunitat que encara no s'ha aprofitat al màxim. Aquesta mesura pot actuar com a motor per establir vincles comercials estables entre el sector productiu de Sa Pobra i el turístic.
- **Predisposició a la cooperació:** tant en petits productors com en empreses de major dimensió es detecta una voluntat creixent de col·laborar, ja sigui compartint canals logístics, participant en fires conjuntes o desenvolupant projectes digitals col·lectius. Aquesta obertura pot esdevenir clau per superar algunes de les limitacions estructurals actuals.

En síntesi, les entrevistes realitzades mostren que el sector agroalimentari i artesanal de Sa Pobra combina tradició i innovació, amb una clara consciència de les dificultats però també amb voluntat de continuar evolucionant. Les principals conclusions que se'n poden extreure són:

1. La necessitat urgent de **definir i protegir el concepte de producte local** per garantir-ne l'autenticitat.
2. La importància de reforçar la **diferenciació per qualitat i proximitat**, ja que la competència en preus és inassolible.
3. La necessitat de **millorar la logística i la distribució**, especialment per facilitar la venda més enllà del municipi i l'illa.
4. L'oportunitat d'oferir **formació i suport en màrqueting i comunicació** per donar visibilitat als productors.
5. La conveniència que l'Ajuntament i altres administracions **donin exemple consumint producte local** i impulsant campanyes de sensibilització.
6. L'existència d'una oportunitat real de creixement a través de la **col·laboració amb el sector hotelier en compliment de la normativa del 2%**, més que no pas a través del turisme gastronòmic, que es percep com a molt limitat per al municipi.

Aquest apartat recull, per tant, una visió completa i equilibrada del sector a Sa Pobra, resultat de les aportacions dels entrevistats, que han mostrat tant les debilitats com les oportunitats de futur.

3.2 Enquesta

Tal com s'ha exposat, es va fer una enquesta als consumidors amb els objectius descrits a aquest document

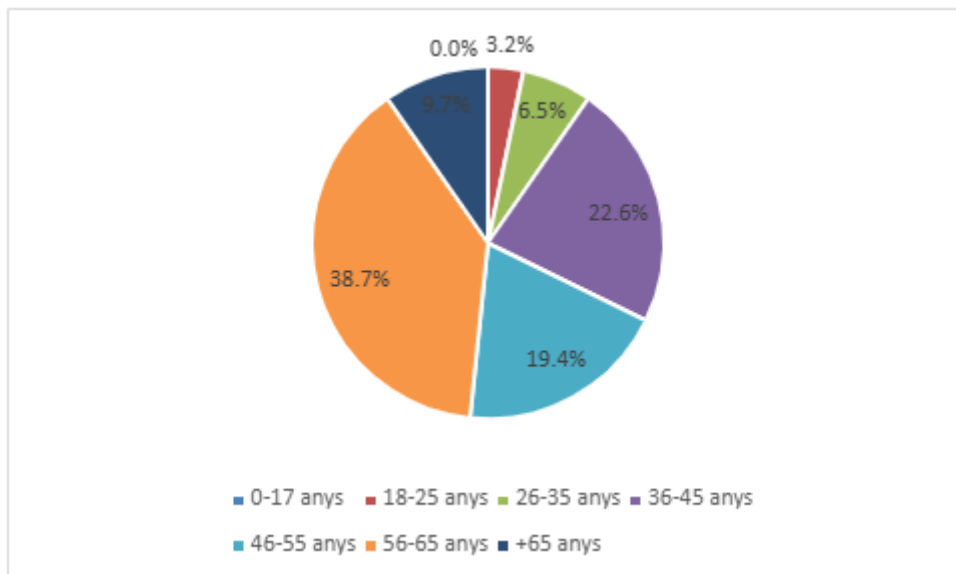
Els resultats son els següents:

3.2.1 Fitxa tècnica de l'enquesta

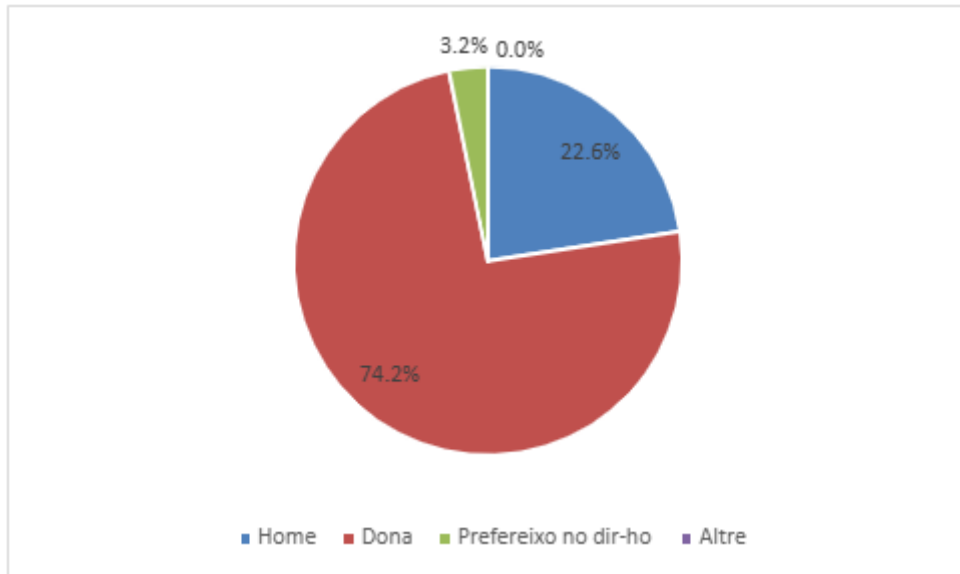
- Dates de difusió: Del 18/06/2025 a 31/08/2025
- Respostes vàlides: 31
- Qüestionari: Online a través de la plataforma Typeform
- Difusió: Oberta a través de canals online

3.2.2 Perfil dels participants

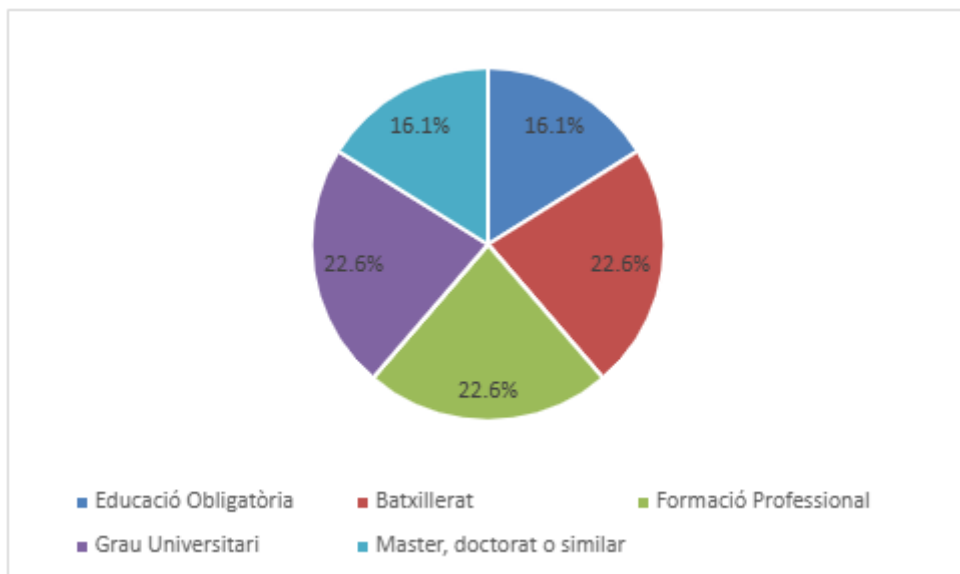
- Total de respostes: 31
- Procedència dels participants:
 - Residents a Mallorca: 31
 - Residents a Sa Pobra: 26
 - Residents fora de Sa Pobra: 5
 - Esporles, Inca, Pollença, Puigpunyent i Sant Joan: 5
 - Residents a la UE: 0
 - Residents fora de la UE: 0
- Edat dels participants: Un 58% dels participants tenien entre 46 i 65 anys.



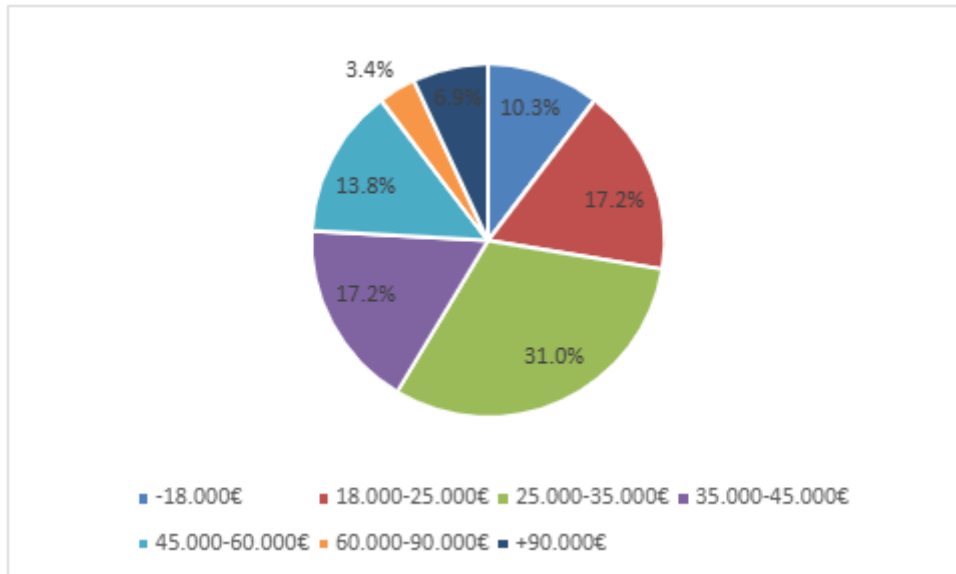
- Gènere: Elevada majoria de dones (74.2%)



- Formació: Predomina el Batxillerat, la Formació Professional i el Grau Universitari



- Membres de la unitat familiar:
 - Mitjana: 2,94 persones
 - Moda: 3 persones. Això vol dir que la majoria de respostes ha estat aquesta.
 - Desviació: 1,09 persones. Ve a ser el mes-menys mig respecte a la mitjana.
- Ingressos de la unitat familiar: Un 65.5% es troba entre les opcions 18000€ - 45000€.



3.2.3 Consideracions

- L'enquesta que es feia estava oberta a qualsevol participant. El sistema utilitzat permetia identificar el municipi de residència o si el participant no era resident a Mallorca. Per tant, no hi ha una població de l'enquesta delimitada.
- Així i tot, si s'agafa la població de Sa Pobla, 14.630 persones, segons dades de 2024 i es posa en relació a les 31 enquestes contestades per persones que han respost que viuen al municipi, dona un nivell de confiança del 90% i un marge d'error del 15%.
- Totes les preguntes que duen un asterisc (*) al final son de resposta obligatòria.

3.2.3 Resultats

La primera pregunta de l'enquesta fa referència al nivell de coneixement que el participant resident manifesta tenir del producte local.

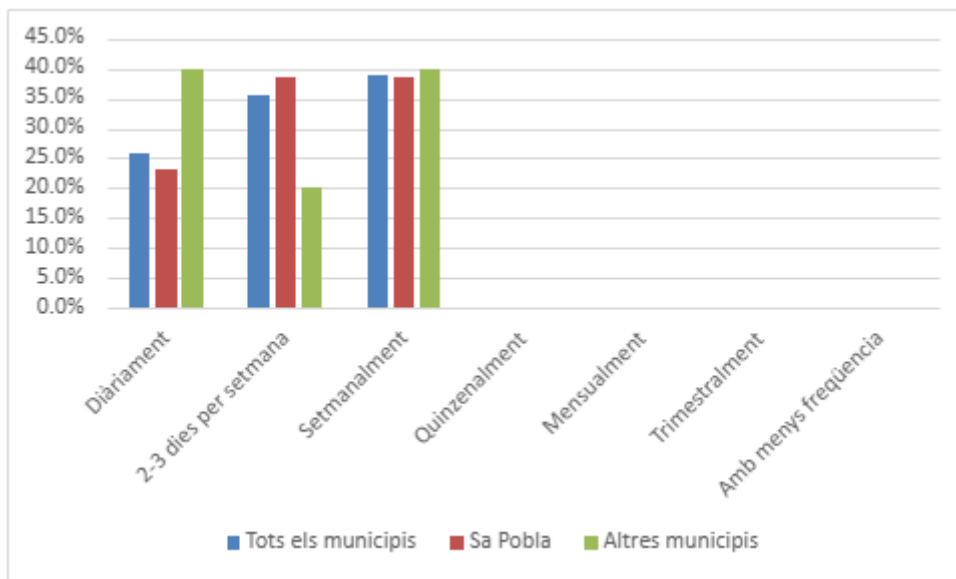
- Quin és el teu nivell de coneixement del comerç i del producte local?*
- 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- Mitjana: 8,32. Sense diferència entre residents a Sa Pobla i a la resta de Mallorca.
- Moda: 8. Això vol dir que la majoria de respostes ha estat aquesta. Sense diferència entre residents a Sóller i a la resta de Mallorca.
- Desviació: 1,74 persona. Ve a ser el mes-menys mig respecte a la mitjana. Diferència mínima entre residents a Sóller i a la resta de Mallorca.

A continuació s'examina el comportament de compra diferenciant diferents categories de productes:

Alimentació Fresca

Amb quina freqüència compres **Alimentació Fresca**?* (només es pot triar una opció)

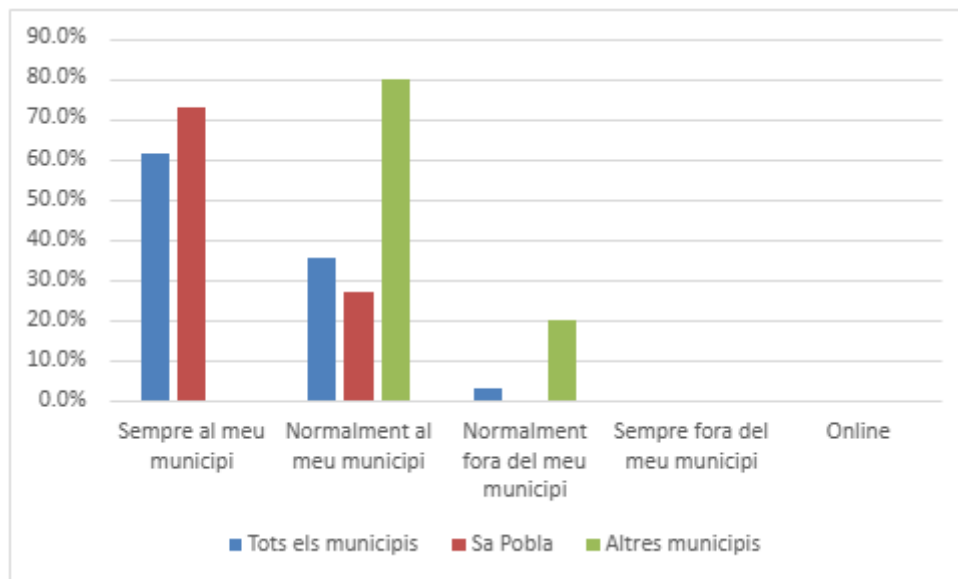
	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Diàriament	25.8%	23.1%	40.0%
2-3 dies per setmana	35.5%	38.5%	20.0%
Setmanalment	38.7%	38.5%	40.0%
Quinzenalment	0.0%	0.0%	0.0%
Mensualment	0.0%	0.0%	0.0%
Trimestralment	0.0%	0.0%	0.0%
Amb menys freqüència	0.0%	0.0%	0.0%



- El 100% de les respostes es concentren entre compres a diari i setmanalment.
- On compres habitualment **Alimentació Fresca**?* (només es pot triar una opció)

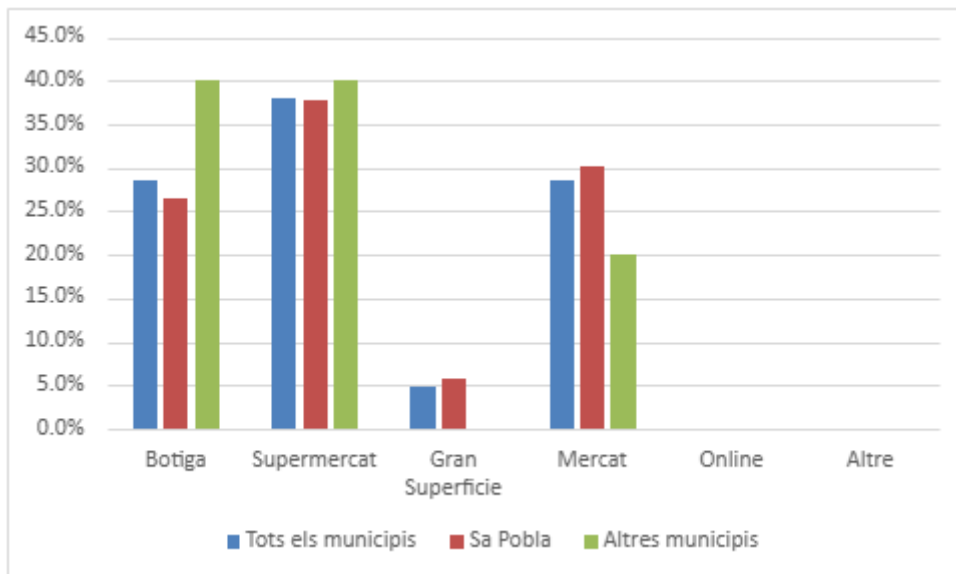
	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Sempre al meu municipi	61.3%	73.1%	0.0%
Normalment al meu municipi	35.5%	26.9%	80.0%
Normalment fora del meu municipi	3.2%	0.0%	20.0%
Sempre fora del meu municipi	0.0%	0.0%	0.0%

Online	0.0%	0.0%	0.0%
--------	------	------	------



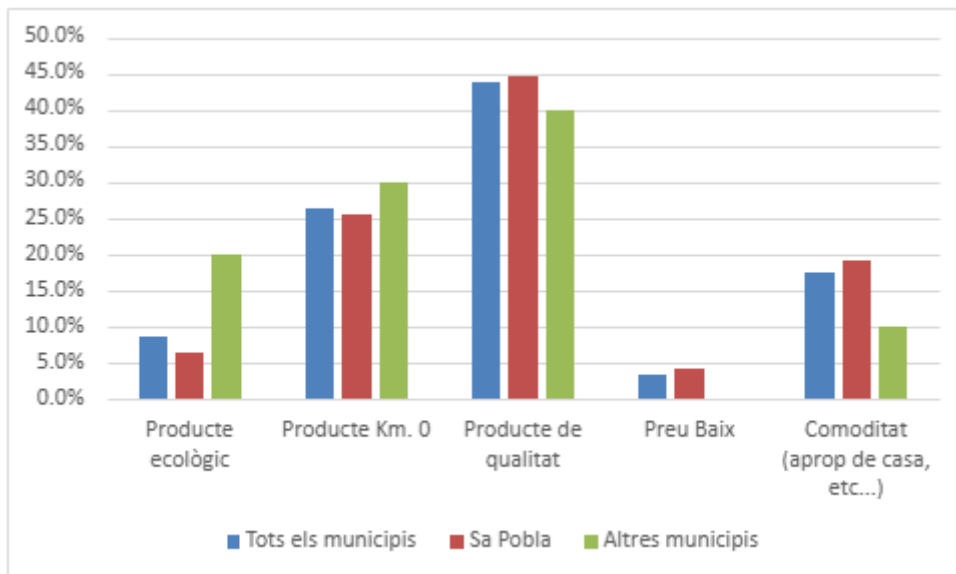
- La majoria de residents a Sa Pobra destaca per comprar aquest tipus d'aliment sempre dins el seu municipi (73%)
 - Els altres municipis ho solen comprar normalment dins el municipi (80%)
- A quins llocs compres habitualment **Alimentació Fresca**?* (es pot triar mes d'una opció)

	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Botiga	28.6%	26.4%	40.0%
Supermercat	38.1%	37.7%	40.0%
Gran Superficie	4.8%	5.7%	0.0%
Mercat	28.6%	30.2%	20.0%
Online	0.0%	0.0%	0.0%
Altre	0.0%	0.0%	0.0%



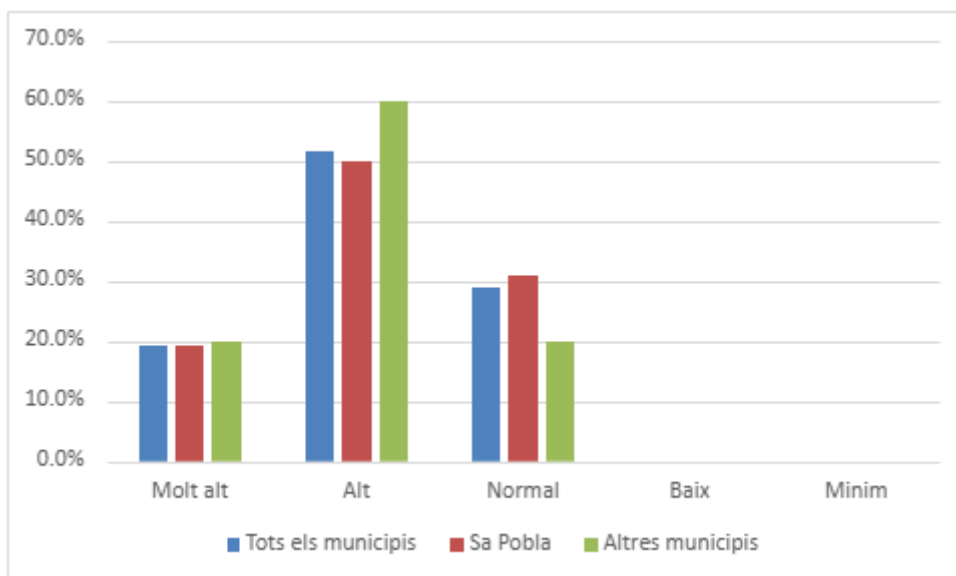
- Destaca el supermercat per damunt de la resta d'opcions.
- La botiga i el mercat serien les següents opcions més valorades.
- Quina es la teva motivació per comprar **Alimentació Fresca?*** (es pot triar més d'una opció)

	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Producte ecològic	8.8%	6.4%	20.0%
Producte Km. 0	26.3%	25.5%	30.0%
Producte de qualitat	43.9%	44.7%	40.0%
Preu Baix	3.5%	4.3%	0.0%
Comoditat (aprop de casa, etc...)	17.5%	19.1%	10.0%



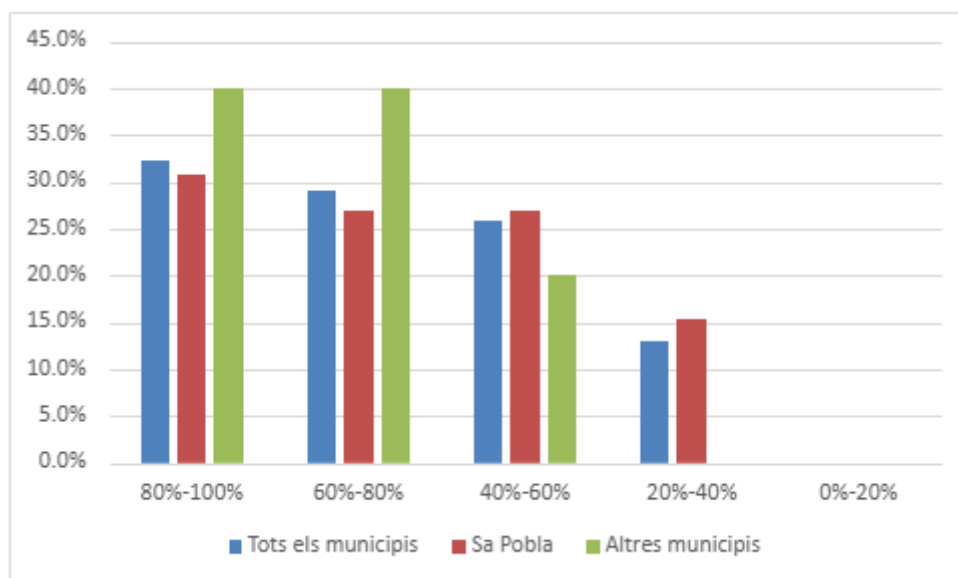
- La principal motivació de compra és el producte de qualitat.
- Es dona importància també al producte Km. 0, per davant de la comoditat.
- Quin es el teu nivell de fidelització amb els llocs on compres **Alimentació Fresca**?* (només es pot triar una opció)

	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Molt alt	19.4%	19.2%	20.0%
Alt	51.6%	50.0%	60.0%
Normal	29.0%	30.8%	20.0%
Baix	0.0%	0.0%	0.0%
Minim	0.0%	0.0%	0.0%



- Alt nivell de fidelització.
 - Comportament similar entre residents i no residents al municipi.
- Quin percentatge de producte local compres de **Alimentació Fresca**?* (nomes es pot triar una opció)

	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
80%-100%	32.3%	30.8%	40.0%
60%-80%	29.0%	26.9%	40.0%
40%-60%	25.8%	26.9%	20.0%
20%-40%	12.9%	15.4%	0.0%
0%-20%	0.0%	0.0%	0.0%



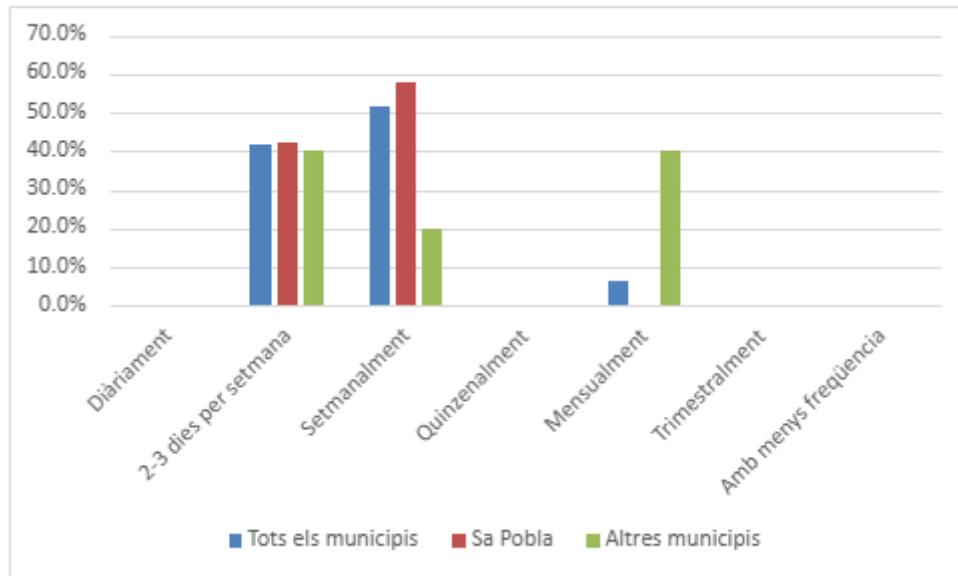
- Més de la majoria (61.3%) de les respostes diuen que compren entre un 60 - 100% de producte local fresc.
- Gran consum de producte local per part del residents d'altres municipis.

Resta d'Alimentació

- Amb quina freqüència compres **Resta d'Alimentació**?* (nomes es pot triar una opció)

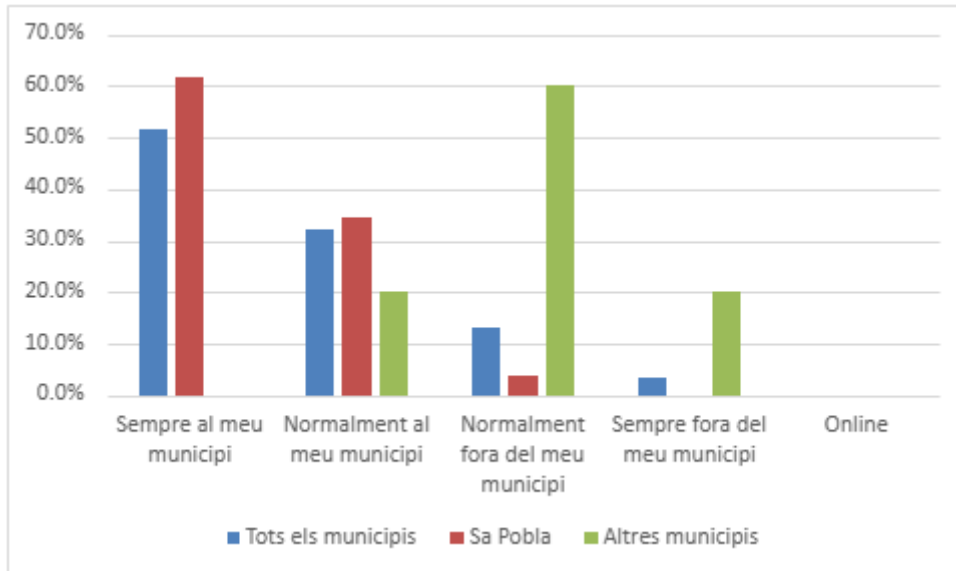
	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Diàriament	0.0%	0.0%	0.0%
2-3 dies per setmana	41.9%	42.3%	40.0%
Setmanalment	51.6%	57.7%	20.0%

Quinzenalment	0.0%	0.0%	0.0%
Mensualment	6.5%	0.0%	40.0%
Trimestralment	0.0%	0.0%	0.0%
Amb menys freqüència	0.0%	0.0%	0.0%



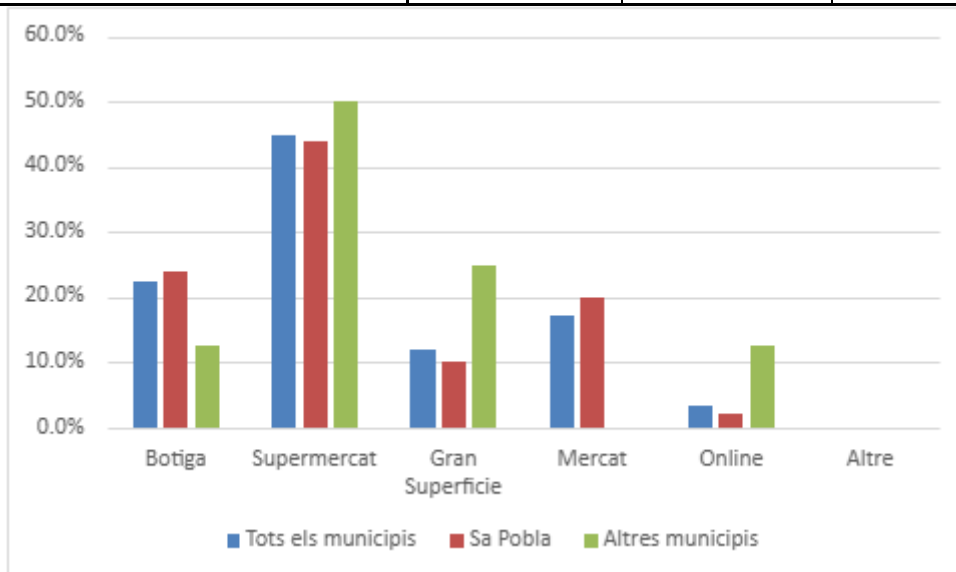
- Diferències entre Sa Pobra i la resta de municipis.
 - A Sa Pobra es compra amb una mica més d'assiduitat que a la resta de municipis analitzats.
 - A la resta de municipis hi ha un 40% que ho fa mensualment.
- On compres habitualment **Resta d'Alimentació**?* (només es pot triar una opció)

	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Sempre al meu municipi	51.6%	61.5%	0.0%
Normalment al meu municipi	32.3%	34.6%	20.0%
Normalment fora del meu municipi	12.9%	3.8%	60.0%
Sempre fora del meu municipi	3.2%	0.0%	20.0%
Online	0.0%	0.0%	0.0%



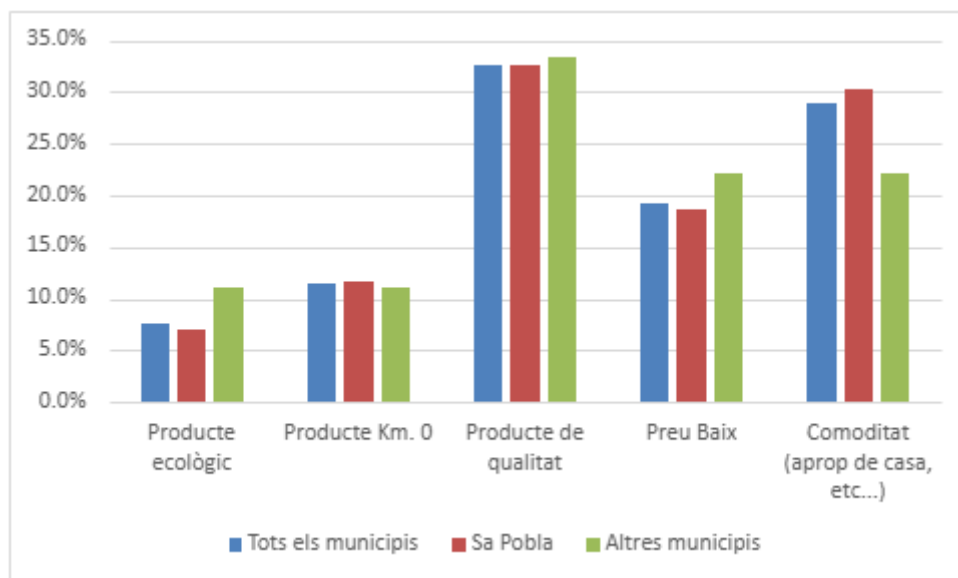
- La majoria compra la resta d'alimentació sempre al seu municipi.
- Els altres municipis ho sol fer fora del municipi.
- A quins llocs compres habitualment **Resta d'Alimentació**?* (es pot triar mes d'una opció)

	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Botiga	22.4%	24.0%	12.5%
Supermercat	44.8%	44.0%	50.0%
Gran Superficie	12.1%	10.0%	25.0%
Mercat	17.2%	20.0%	0.0%
Online	3.4%	2.0%	12.5%
Altre	0.0%	0.0%	0.0%



- La majoria compra o bé a supermercat o a botiga.
 - Tant a Sa Pobra com als altres municipis el comportament és similar.
- Quina es la teva motivació per comprar **Resta d'Alimentació**?* (es pot triar mes d'una opció)

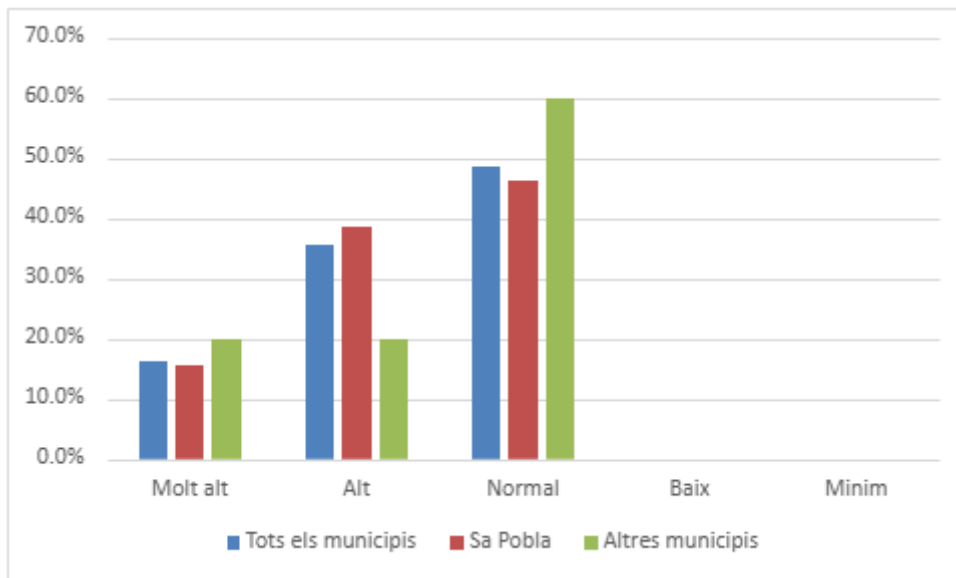
	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Producte ecològic	7.7%	7.0%	11.1%
Producte Km. 0	11.5%	11.6%	11.1%
Producte de qualitat	32.7%	32.6%	33.3%
Preu Baix	19.2%	18.6%	22.2%
Comoditat (aprop de casa, etc...)	28.8%	30.2%	22.2%



- La qualitat del preu, la comoditat i el preu baix són els factors més tenguets en compte.
- Quin es el teu nivell de fidelització amb els llocs on compres **Resta d'Alimentació**?* (només es pot triar una opció)

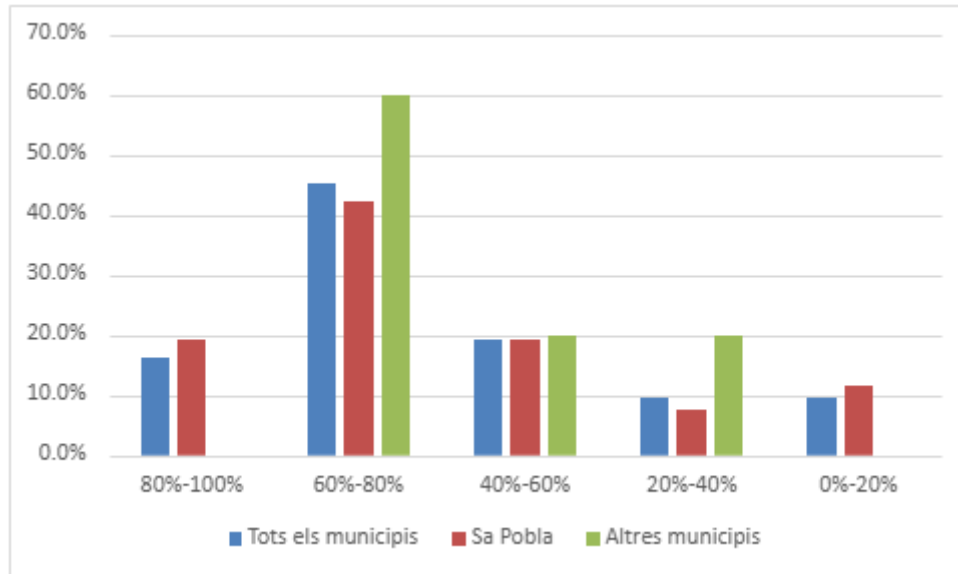
	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Molt alt	16.1%	15.4%	20.0%
Alt	35.5%	38.5%	20.0%
Normal	48.4%	46.2%	60.0%
Baix	0.0%	0.0%	0.0%

Minim	0.0%	0.0%	0.0%
-------	------	------	------



- Aquest tipus de producte presenta un nivell de fidelització normal per part del consumidor.
- Quin percentatge de producte local compres de **Resta d'Alimentació**?* (nomes es pot triar una opció)

	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
80%-100%	16.1%	19.2%	0.0%
60%-80%	45.2%	42.3%	60.0%
40%-60%	19.4%	19.2%	20.0%
20%-40%	9.7%	7.7%	20.0%
0%-20%	9.7%	11.5%	0.0%

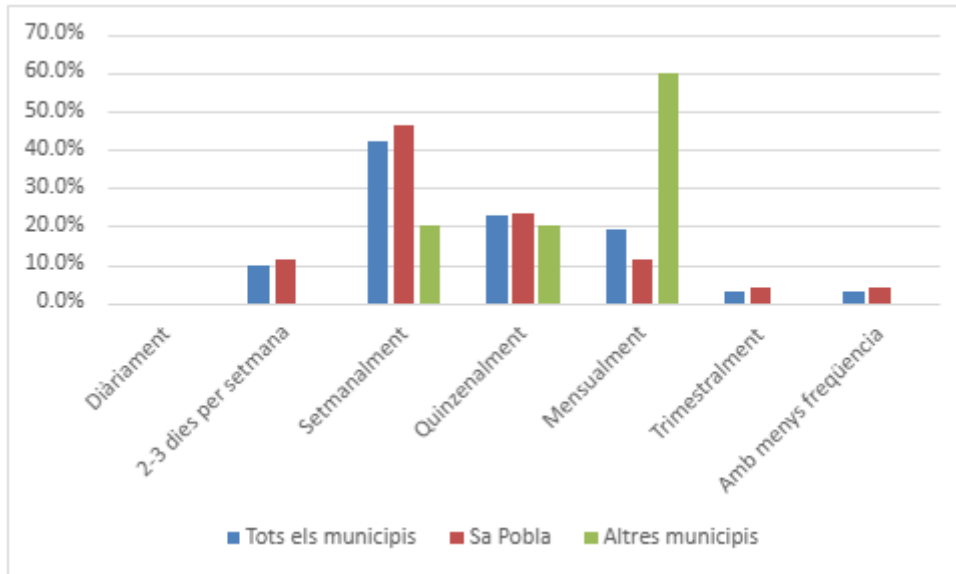


- Dins la categoria de Resta d'alimentació, veiem que entre un 60 – 80% del producte consumit és producte local.

Útils habituals No Alimentaris (higiene, drogueria)

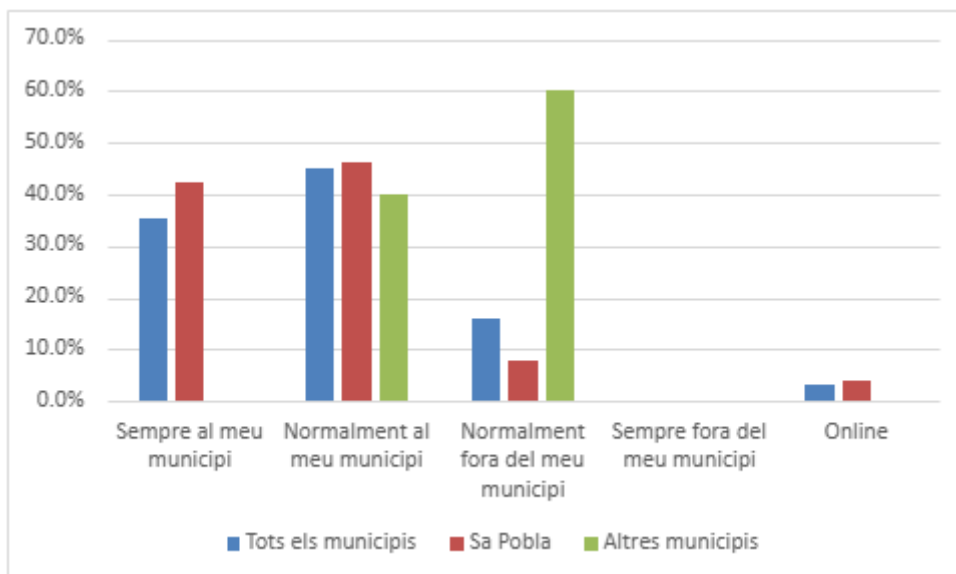
- Amb quina freqüència compres **Útils habituals No Alimentaris (higiene, drogueria)?*** (només es pot triar una opció)

	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Diàriament	0.0%	0.0%	0.0%
2-3 dies per setmana	9.7%	11.5%	0.0%
Setmanalment	41.9%	46.2%	20.0%
Quinzenalment	22.6%	23.1%	20.0%
Mensualment	19.4%	11.5%	60.0%
Trimestralment	3.2%	3.8%	0.0%
Amb menys freqüència	3.2%	3.8%	0.0%



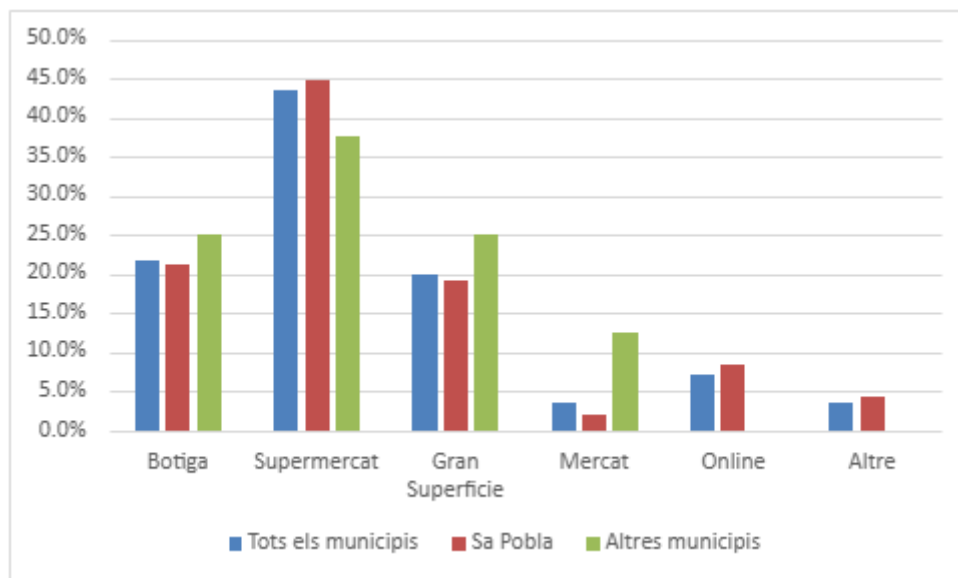
- Destaca per damunt de la resta, la compra setmanal.
- Entre els no residents al municipi les compres solen ser mensuals.
- On compres habitualment **Útils habituals No Alimentaris (higiene, drogueria)?*** (només es pot triar una opció)

	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Sempre al meu municipi	35.5%	42.3%	0.0%
Normalment al meu municipi	45.2%	46.2%	40.0%
Normalment fora del meu municipi	16.1%	7.7%	60.0%
Sempre fora del meu municipi	0.0%	0.0%	0.0%
Online	3.2%	3.8%	0.0%



- Sa Pobra ho compra dins del seu municipi.
 - Al cas d'altres municipis està repartit entre el propi municipi i la compra a fora d'aquest.
- A quins llocs compres habitualment **Útils habituals No Alimentaris (higiene, drogueria)?*** (es pot triar mes d'una opció)

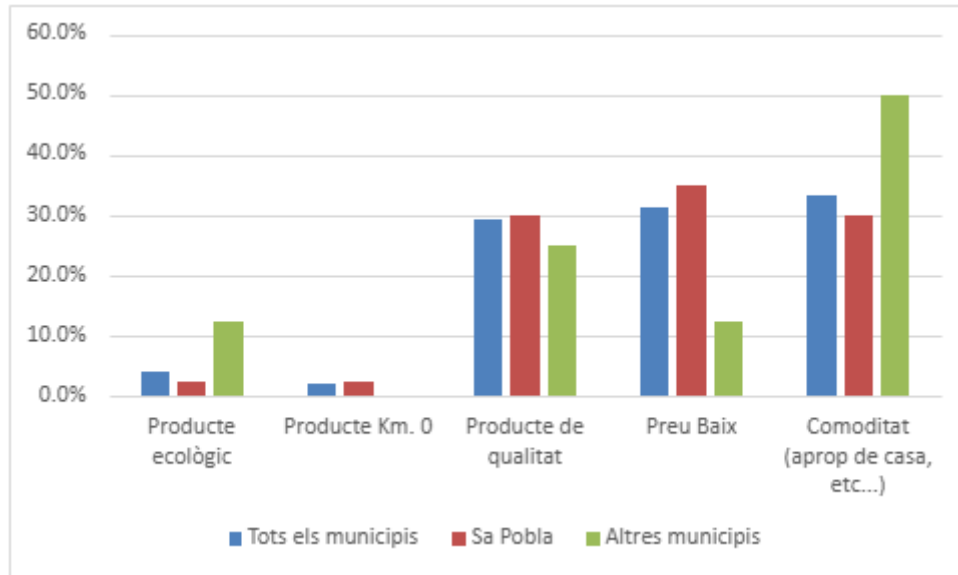
	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Botiga	21.8%	21.3%	25.0%
Supermercat	43.6%	44.7%	37.5%
Gran Superfície	20.0%	19.1%	25.0%
Mercat	3.6%	2.1%	12.5%
Online	7.3%	8.5%	0.0%
Altres	3.6%	4.3%	0.0%



- El comportament és similar en tots els casos. Per ordre: Supermercat, botiga i gran superfície.
- Quina es la teva motivació per comprar **Útils habituals No Alimentaris (higiene, drogueria)?*** (es pot triar mes d'una opció)

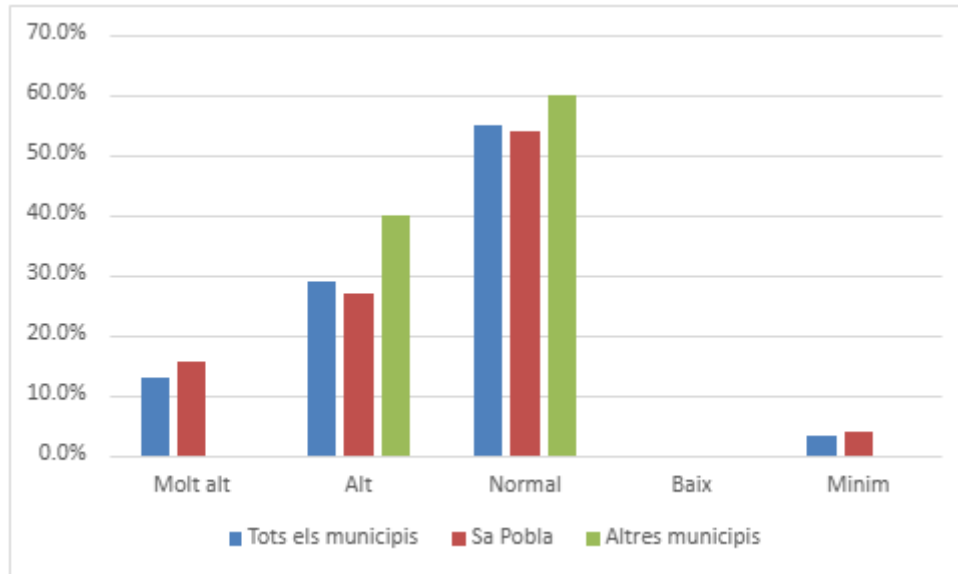
	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Producte ecològic	4.2%	2.5%	12.5%
Producte Km. 0	2.1%	2.5%	0.0%

Producte de qualitat	29.2%	30.0%	25.0%
Preu Baix	31.3%	35.0%	12.5%
Comoditat (aprop de casa, etc...)	33.3%	30.0%	50.0%



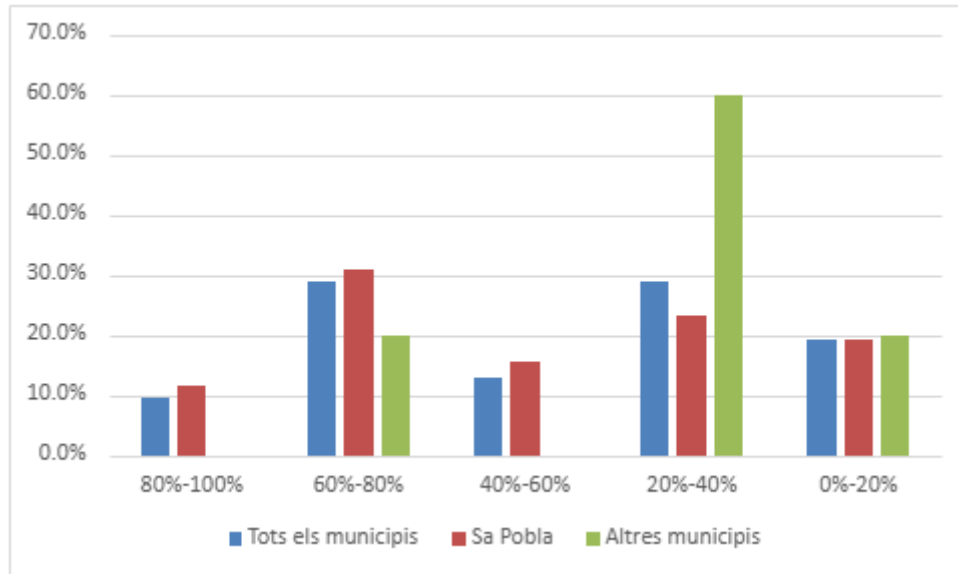
- Per aquest tipus de producte, la motivació és comoditat en un 33.3%, preu baix 31.3% i qualitat del producte 29.2%.
- Quin es el teu nivell de fidelització amb els llocs on compres **Útils habituals No Alimentaris (higiene, drogueria)?*** (nomes es pot triar una opció)

	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Molt alt	12.9%	15.4%	0.0%
Alt	29.0%	26.9%	40.0%
Normal	54.8%	53.8%	60.0%
Baix	0.0%	0.0%	0.0%
Minim	3.2%	3.8%	0.0%



- La majoria presenta un nivell de fidelització normal.
- Un 29% presenta un nivell alt de fidelització.
- Quin percentatge de producte local compres de **Útils habituals No Alimentaris (higiene, drogueria)?*** (nomes es pot triar una opció)

	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
80%-100%	9.7%	11.5%	0.0%
60%-80%	29.0%	30.8%	20.0%
40%-60%	12.9%	15.4%	0.0%
20%-40%	29.0%	23.1%	60.0%
0%-20%	19.4%	19.2%	20.0%

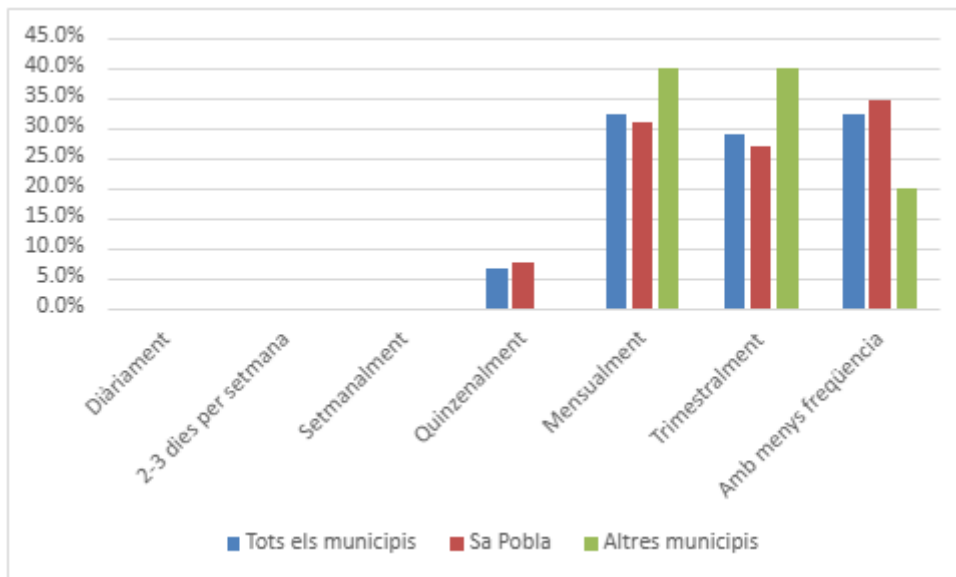


- Sa Pobra sol comprar entre un 60 – 80%, mentre que la resta de municipis es situa entre un 20 – 40%.

Vestimenta i Complementes

- Amb quina freqüència compres **Vestimenta i Complementes**?* (només es pot triar una opció)

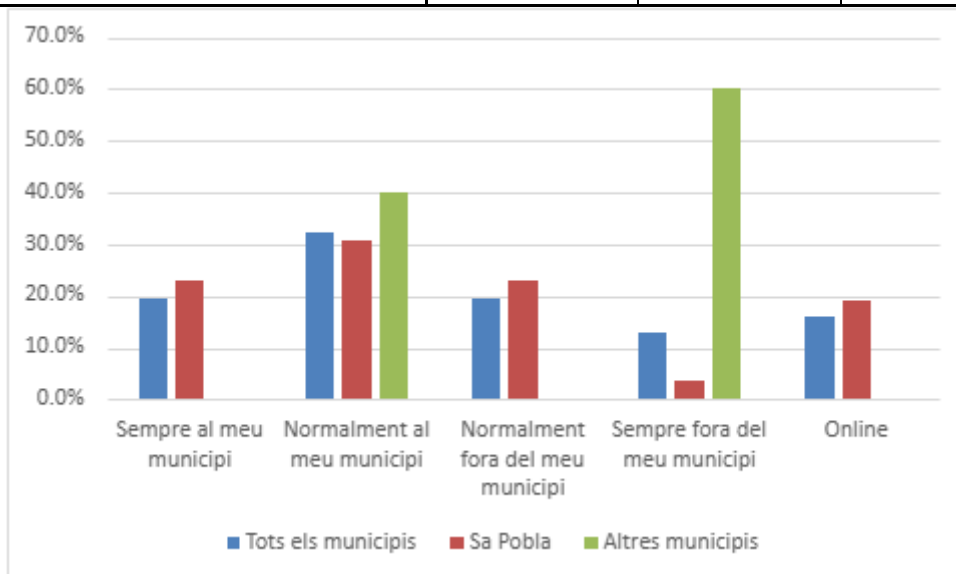
	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Diàriament	0.0%	0.0%	0.0%
2-3 dies per setmana	0.0%	0.0%	0.0%
Setmanalment	0.0%	0.0%	0.0%
Quinzenalment	6.5%	7.7%	0.0%
Mensualment	32.3%	30.8%	40.0%
Trimestralment	29.0%	26.9%	40.0%
Amb menys freqüència	32.3%	34.6%	20.0%



○ Aquest tipus de producte es sol comprar amb menys freqüència. Un 61.3% dels casos ho fa trimestralment o fins hi tot amb menys freqüència.

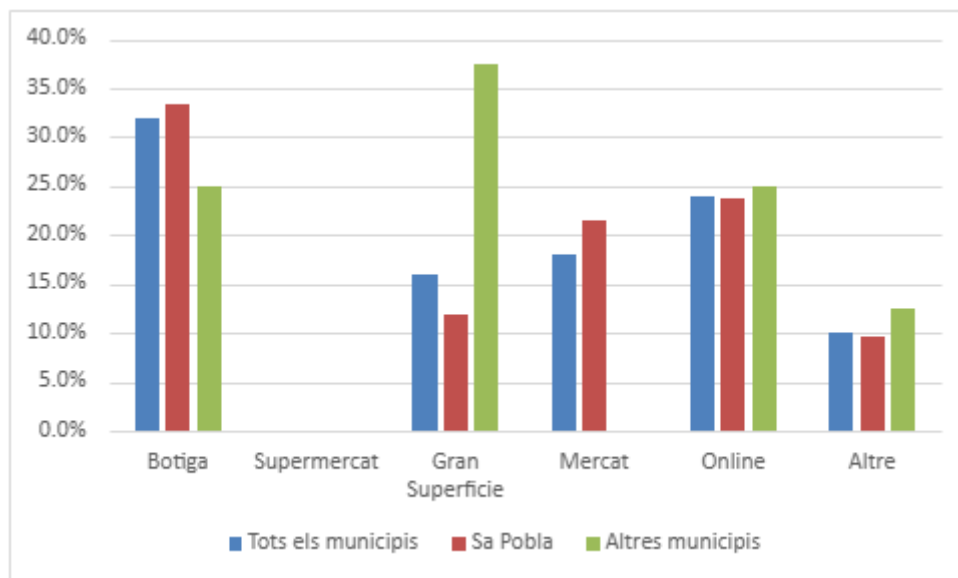
- On compres habitualment **Vestimenta i Complementos**?* (només es pot triar una opció)

	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Sempre al meu municipi	19.4%	23.1%	0.0%
Normalment al meu municipi	32.3%	30.8%	40.0%
Normalment fora del meu municipi	19.4%	23.1%	0.0%
Sempre fora del meu municipi	12.9%	3.8%	60.0%
Online	16.1%	19.2%	0.0%



- La majoria de Sa Pobra ho sol fer dins del seu municipi.
 - La majoria de la resta de municipis ho sol comprar sempre fora del seu propi municipi.
- A quins llocs compres habitualment **Vestimenta i Complementes**?* (es pot triar mes d'una opció)

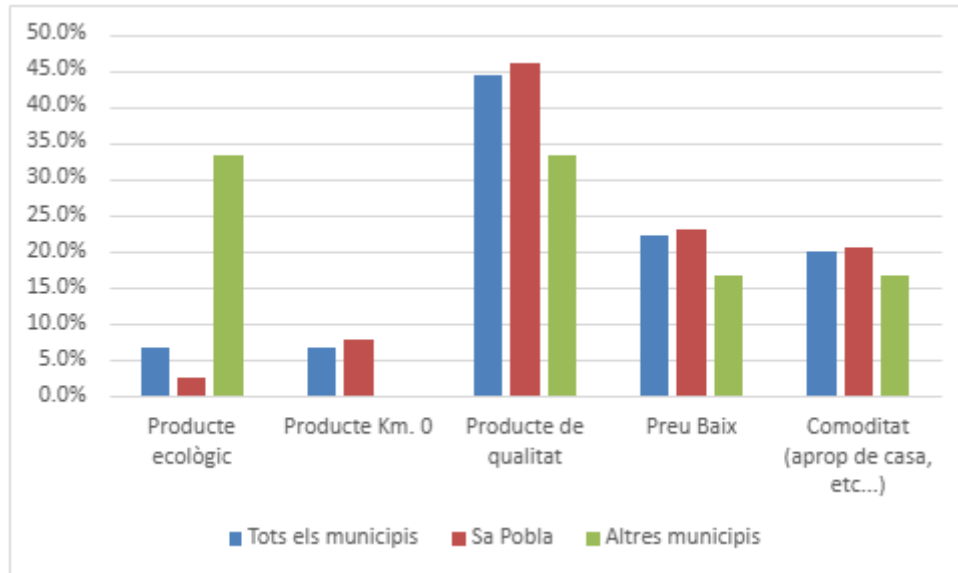
	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Botiga	32.0%	33.3%	25.0%
Supermercat	0.0%	0.0%	0.0%
Gran Superfície	16.0%	11.9%	37.5%
Mercat	18.0%	21.4%	0.0%
Online	24.0%	23.8%	25.0%
Altres	10.0%	9.5%	12.5%



- La majoria ho fa a botiga (32%) o online (24%).
 - Destaca Gran Superfície (37.5%) per a la resta de municipis.
- Quina es la teva motivació per comprar Vestimenta i Complementes?* (es pot triar mes d'una opció)

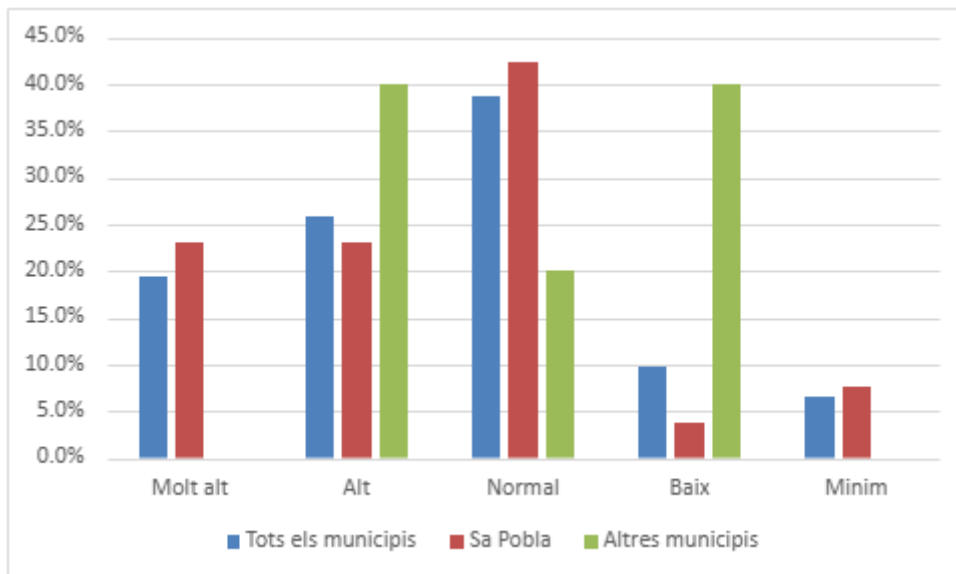
	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Producte ecològic	6.7%	2.6%	33.3%
Producte Km. 0	6.7%	7.7%	0.0%

Producte de qualitat	44.4%	46.2%	33.3%
Preu Baix	22.2%	23.1%	16.7%
Comoditat (aprop de casa, etc...)	20.0%	20.5%	16.7%



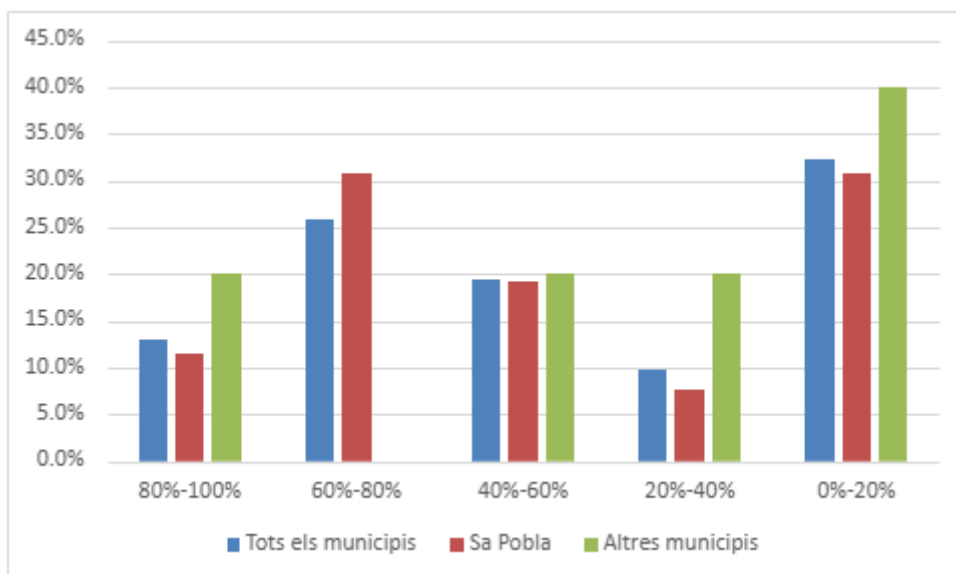
- Motivació de compra centrada en qualitat del producte en un 44.4%.
- Major sensibilitat pel producte ecològic (33.3%) entre els no residents al municipi.
- Quin es el teu nivell de fidelització amb els llocs on compres **Vestimenta i Complementes**?* (nomes es pot triar una opció)

	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Molt alt	19.4%	23.1%	0.0%
Alt	25.8%	23.1%	40.0%
Normal	38.7%	42.3%	20.0%
Baix	9.7%	3.8%	40.0%
Minim	6.5%	7.7%	0.0%



- La fidelització és normal per la majoria de casos.
- Quin percentatge de producte local compres de **Vestimenta i Complementes**?* (nomes es pot triar una opció)

	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
80%-100%	12.9%	11.5%	20.0%
60%-80%	25.8%	30.8%	0.0%
40%-60%	19.4%	19.2%	20.0%
20%-40%	9.7%	7.7%	20.0%
0%-20%	32.3%	30.8%	40.0%

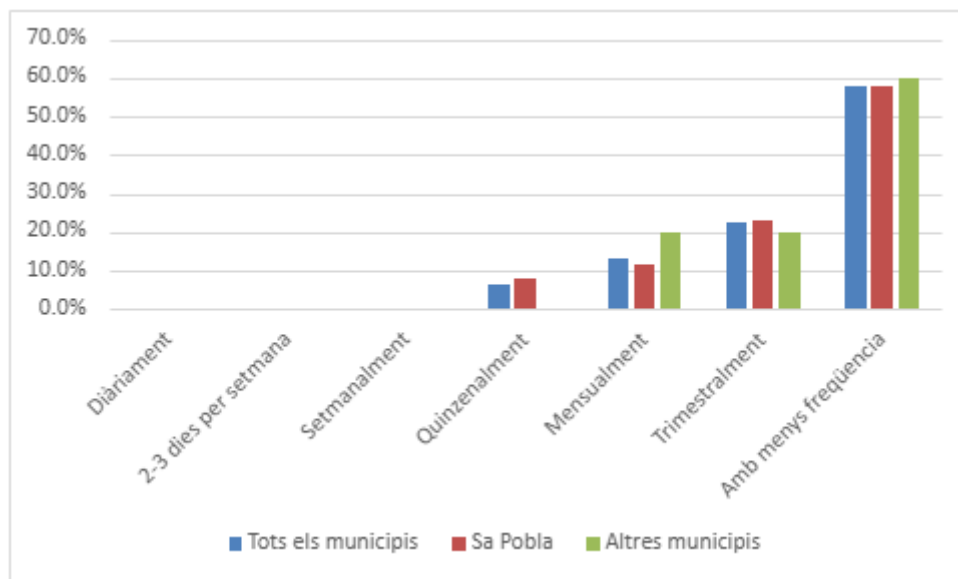


- Poca presència de producte local per aquest tipus de compra.

Equipament d'Habitatge

- Amb quina freqüència compres **Equipament d'Habitatge**?* (només es pot triar una opció)

	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Diàriament	0.0%	0.0%	0.0%
2-3 dies per setmana	0.0%	0.0%	0.0%
Setmanalment	0.0%	0.0%	0.0%
Quinzenalment	6.5%	7.7%	0.0%
Mensualment	12.9%	11.5%	20.0%
Trimestralment	22.6%	23.1%	20.0%
Amb menys freqüència	58.1%	57.7%	60.0%

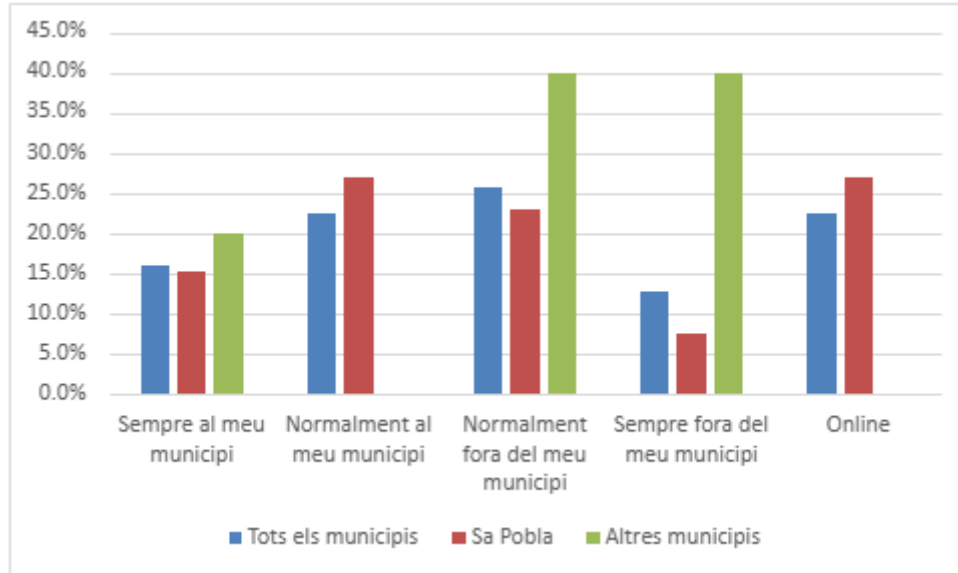


- Molta poca freqüència per la majoria.

- On compres habitualment **Equipament d'Habitatge**?* (només es pot triar una opció)

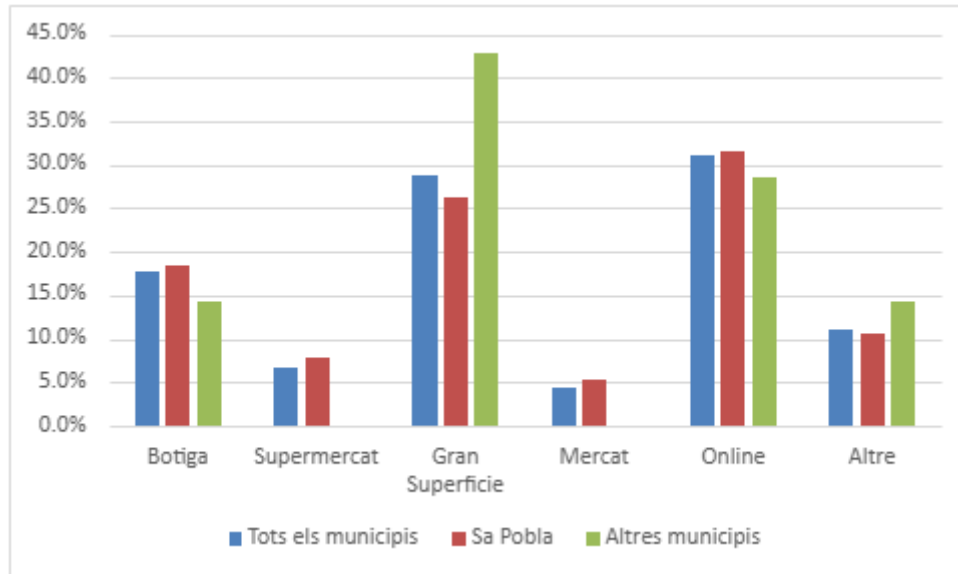
	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Sempre al meu municipi	16.1%	15.4%	20.0%
Normalment al meu municipi	22.6%	26.9%	0.0%

Normalment fora del meu municipi	25.8%	23.1%	40.0%
Sempre fora del meu municipi	12.9%	7.7%	40.0%
Online	22.6%	26.9%	0.0%



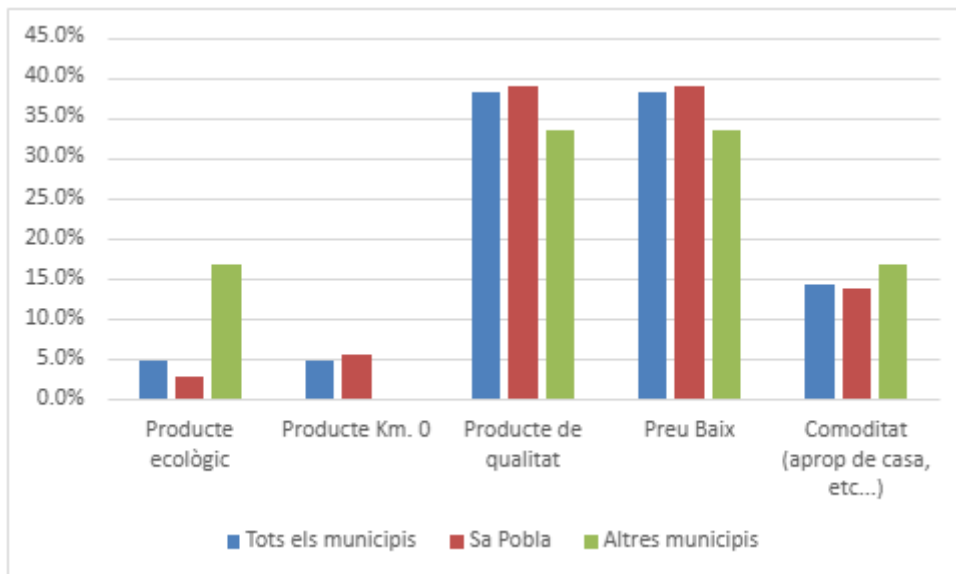
- És un tipus de producte que es sol comprar fora del municipi.
- Els resultats per Sa Pobla estan més repartits: mateix percentatge de compra via online i dins el municipi (26.9%) i normalment fora del municipi un (23.1%).
- A quins llocs compres habitualment **Equipament d'Habitatge**?* (es pot triar més d'una opció)

	Tots els municipis	Sa Pobla	Altres municipis
Botiga	17.8%	18.4%	14.3%
Supermercat	6.7%	7.9%	0.0%
Gran Superfície	28.9%	26.3%	42.9%
Mercat	4.4%	5.3%	0.0%
Online	31.1%	31.6%	28.6%
Altres	11.1%	10.5%	14.3%



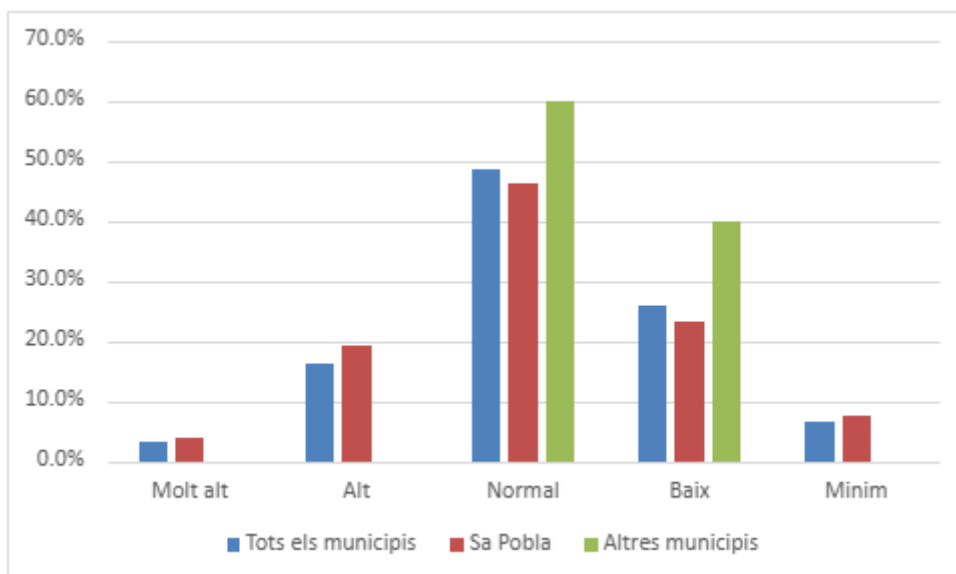
- Es sol comprar online (31.1%) o a gran superfície (28.9%).
- Els no resident tendeixen a comprar més a grans superfícies (42.9%).
- Quina es la teva motivació per comprar **Equipament d'Habitatge**?* (es pot triar mes d'una opció)

	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Producte ecològic	4.8%	2.8%	16.7%
Producte Km. 0	4.8%	5.6%	0.0%
Producte de qualitat	38.1%	38.9%	33.3%
Preu Baix	38.1%	38.9%	33.3%
Comoditat (aprop de casa, etc...)	14.3%	13.9%	16.7%



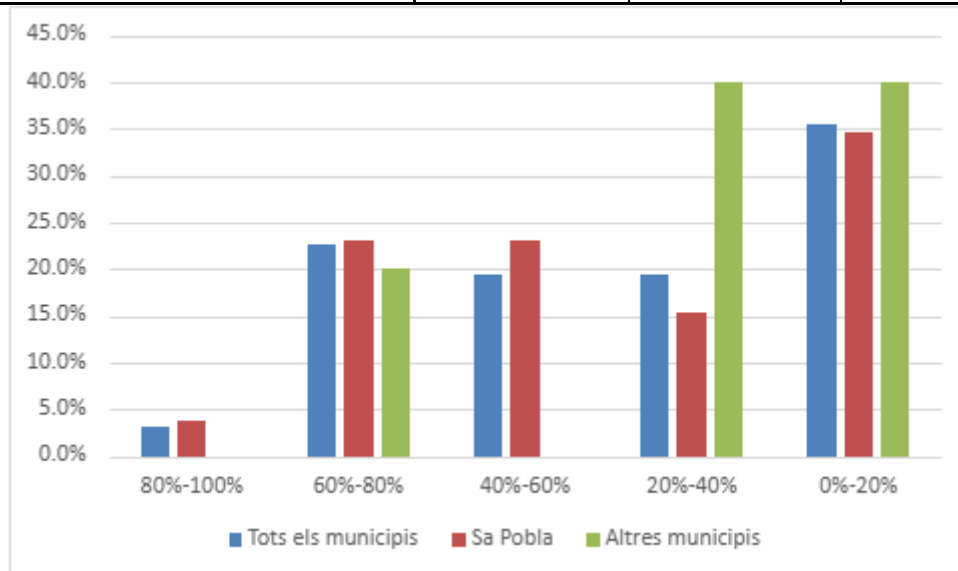
- La motivació per la compra d'aquest producte és preu i producte de qualitat.
- Quin es el teu nivell de fidelització amb els llocs on compres **Equipament d'Habitatge**?* (nomes es pot triar una opció)

	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Molt alt	3.2%	3.8%	0.0%
Alt	16.1%	19.2%	0.0%
Normal	48.4%	46.2%	60.0%
Baix	25.8%	23.1%	40.0%
Minim	6.5%	7.7%	0.0%



- Tant Sa Pobra com els altres municipis presenten un nivell de fidelització normal.
- Quin percentatge de producte local compres de **Equipament d'Habitatge**?* (nomes es pot triar una opció)

	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
80%-100%	3.2%	3.8%	0.0%
60%-80%	22.6%	23.1%	20.0%
40%-60%	19.4%	23.1%	0.0%
20%-40%	19.4%	15.4%	40.0%
0%-20%	35.5%	34.6%	40.0%

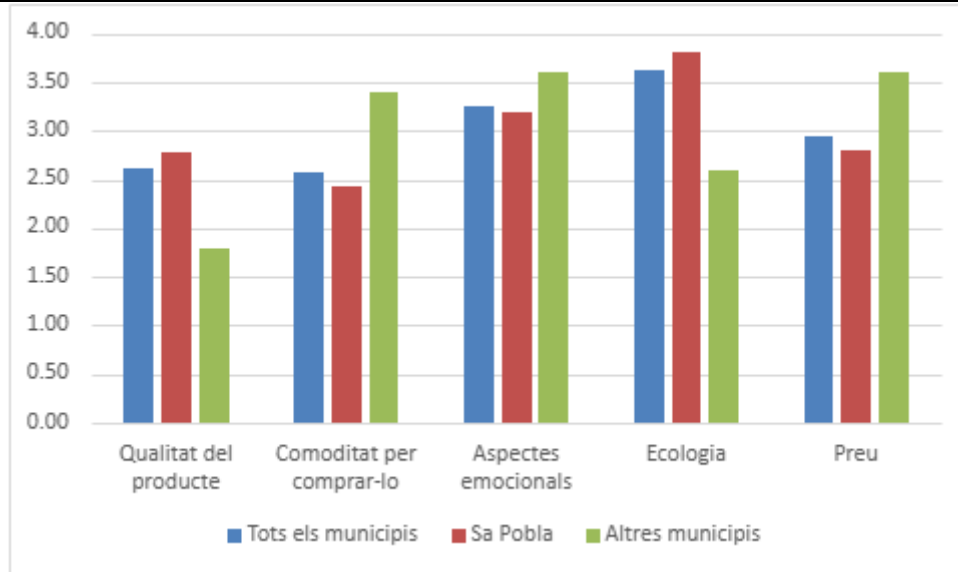


- Poc producte local per aquest tipus de compres, segons la majoria.

Coneguts els hàbits de consum per categoria de producte es fa una pregunta per conèixer la principal motivació de compra del producte local:

- Quina és la teva motivació per comprar producte local?* (Ordena les següents opcions de mes important (a dalt) a menys important)

	Tots els municipis	Sa Pobra	Altres municipis
Qualitat del producte	2.61	2.77	1.80
Comoditat per comprar-lo	2.58	2.42	3.40
Aspectes emocionals	3.26	3.19	3.60
Ecologia	3.61	3.81	2.60
Preu	2.94	2.81	3.60



- Les motivacions de compra de producte local s'han ordenat de tal manera que la comoditat per comprar-lo figura com a preferència principal amb una posició mitjana de 2,58, tenint en compte que 1 es la que indica major motivació i 5 menor.
- Qualitat del producte és la segona millor posicionada amb una posició mitjana de 2,61.
- Preu seria la tercera opció més ben posicionada amb una mitjana de 2.94.
- Aspectes emocionals i Ecologia són les pitjors posicionades pel que fa a producte local amb una posició mitjana de 3,26 i 3,61 respectivament.
- Pels no residents al municipi, la primera opció seria la qualitat del producte amb una mitjana de 1.80

Com ja s'ha comentat, només hi ha hagut una resposta de persones residents fora de Mallorca.

La seva resposta diu que viatjava per oci, s'allotjava a casa dels seus pares durant 40 dies i tenia un gran interès pel producte local tant perquè li agrada sentir-se com un local, com que li agrada tastar-ho tot. A les preguntes de si es consumidor de producte local, si ho cerca si va a un restaurant, te

intenció de dur-se'n producte en tornar al seu país i si te intenció de comprar-lo online va respondre a tot amb un 10.

3.3 Conclusions i recomanacions en base a la informació recollida a l'informe

1. Reforçar la identitat i la definició de producte local

Establir una definició clara de producte local, que diferenciï entre productes produïts íntegrament a Mallorca i aquells només envasats o transformats parcialment.

- Crear un segell municipal de qualitat per garantir la traçabilitat i donar confiança al consumidor.
- Posar en valor el producte de Sa Pobla com a producte de qualitat i proximitat, associat a la tradició agrària del municipi.

2. Promoció i visibilitat al municipi

- Organitzar una fira anual del producte local de Sa Pobla, vinculada a esdeveniments culturals i festius del municipi.
- Reforçar el mercat setmanal com a espai central de visibilitat, amb una secció diferenciada per al producte local.
- Desenvolupar una campanya de comunicació municipal (web, xarxes socials i grups de WhatsApp) que difongui històries de productors i promocions vinculades al producte local.

3. Educació i sensibilització

- Introduir el producte local en menjadors escolars, acompanyat de tallers sobre sostenibilitat i agricultura.
- Impulsar el programa “Coneix el productor de Sa Pobla”, amb visites a finques i obradors per a escoles i famílies.
- Fer campanyes de sensibilització dirigides a la ciutadania sobre la importància de consumir producte local com a motor econòmic i identitari.

4. Suport als productors i comerciants

- Crear un sistema de logística compartida o agrupada per reduir els costos elevats d'enviament i distribució.
- Facilitar l'accés a ajudes públiques i finançament, amb mecanismes més àgils que evitin l'avançament de capital per part dels productors.
- Donar suport a la participació en fires professionals i esdeveniments B2B, amb visibilitat conjunta de productors de Sa Pobla.
- Oferir formació en gestió, màrqueting i canals digitals per als petits productors i comerços.

5. Connexió amb el sector hoteler

- Prioritzar la col·laboració amb els hotels i establiments turístics per aprofitar la normativa que obliga al consum d'un mínim del 2% de producte local.
- Crear un registre municipal de productors adaptat a les necessitats d'aquestes empreses (volums, formats, certificacions).
- Establir taules de coordinació periòdiques entre productors i hotelers per garantir l'accés efectiu al mercat.
- Acompanyar els productors amb assessorament tècnic i legal per complir amb els requisits de contractació i subministrament.

6. Lideratge institucional

- Aplicar criteris de compra pública responsable, donant prioritat al producte local en esdeveniments i contractacions municipals.
- Crear un observatori municipal del producte local per monitoritzar hàbits de consum i impacte de les polítiques.
- Reforçar la participació activa dins la marca col·lectiva de producte local de Mallorca, destacant la identitat agroalimentària de Sa Pobla.

ANNEX 1

Instruccions per a la difusió de l'enquesta per la comercialització del producte local als municipis

L'objectiu de l'enquesta que s'ha estat desenvolupant es conèixer l'estat de la comercialització dels productes locals.

La difusió de l'enquesta es farà a través de **4 mitjans**:

- **Cartelleria**: Cartell din A4
- **Xarxes socials**: Imatges per posts i stories d'Instagram
- **Email**
- **Whatspp**

Per facilitar la difusió es faciliten a final d'aquest escrit:

- Un **enllaç** a l'enquesta pròpia de cada Ajuntament
- Un **codi QR** també de cada Ajuntament
- Un **codi per embeure** l'enquesta a la web de l'Ajuntament en cas de que aquest consideri la possibilitat d'incloure-ho a la seva web amb el seu equip informàtic.

A continuació es fa una explicació de cadascun d'ells.

Cartelleria

Es facilita un cartell din A4 que l'ajuntament pot imprimir i col·locar a tots els espais que te oberts al públic al seu municipi, ja sigui a cartells d'anuncis o mitjançant suports en metacrilat, per exemple.

Xarxes socials

Es faciliten 2 imatges en cadascun dels tres idiomes que es fa l'enquesta.

Estan pensades per Instagram que és la xarxa social de major us i inclouen un link directe a l'enquesta. Es recomanen les següents accions en aquest sentit:

1. Publicar les 3 imatges (una per cada idioma) en format carrusel (4:5) al feed d'Instagram, amb un copy que indiqui que es pot accedir a l'enquesta a través del link a la bio (es pot col·locar un enllaç diferent per a cada idioma mitjançant una eina de link múltiple o des de l'APP d'Instagram).
2. Compartir stories individuals en format 9:16 amb enllaç directe a l'enquesta:
 - El dia del llançament, fer una story en cadascun dels 3 idiomes.
 - Durant el període de difusió, fer una nova story cada 3-4 dies alternant els idiomes.

Email

A continuació es facilita un text en cadascun dels 3 idiomes que es pot fer l'enquesta per que els ajuntaments enviïn a les seves bases de dades de correus electrònics de ciutadans del seu municipi:

Apreciats amics i amigues,

L'Ajuntament està participant en un projecte per conèixer millor com comprem i consumim els nostres productes locals. D'aquesta manera, podem ajudar als nostres productors i comerços locals a vendre millor els seus productes.

Segons el projecte, es considera producte local els béns produïts, elaborats o transformats a Mallorca i que s'associen a la forma de ser i de fer de la nostra illa.

Clica [aquí](#) i ajuda'ns a donar a conèixer el producte local!

Apreciados amigos y amigas

El Ayuntamiento está participando en un proyecto para conocer mejor cómo compramos y consumimos nuestros productos locales. De esta forma, podremos ayudar a nuestros productores y comercios locales a vender mejor sus productos.

Según el proyecto, se considera producto local los bienes producidos, elaborados o transformados en Mallorca y que se asocian a la forma de ser y hacer de nuestra isla.

¡Clica [aquí](#) y ayúdanos a dar a conocer el producto local!

Dear friends,

The City Council is participating in a project to better understand how we buy and consume our local products. In this way, we can help our local producers and businesses to sell their products better.

According to the project, goods produced, processed or transformed in Mallorca and associated with the way of being and doing on our island are considered local products.

Click [here](#) and help us promote local products!

Alla on deim [aquí](#) o [here](#) caldrà posar l'enllaç que es facilita a final d'aquest document.

Whatspp

Per aquells Ajuntaments que tingueu grups de Whatsapp amb ciutadans dels vostres municipis, pot ser adient aprofitar aquest canal per fer-ne difusió.

També es proposen a continuació texts en tres idiomes:

Ajuda'ns a donar a conèixer el producte local! 🗣️

Estam fent un estudi per impulsar el producte local de Mallorca. Si tens 2 minuts, clica aquí i participa!

 [enllaç]


¡Ayúdanos a dar a conocer el producto local! 🗣️

Estamos realizando un estudio para impulsar el producto local de Mallorca. Si tienes 2 minutos, haz clic aquí y participa.

 [enlace]

Help us promote local products! 🗣️

We're conducting a short survey to boost local products from Mallorca. Got 2 minutes? Click here and take part!

 [link]

Altres opcions de difusió

També hi ha la possibilitat de difondre l'enquesta a través de la web. Hi ha, en principi dues maneres:

- Notícia a la web: Fer una notícia partint dels textos de la difusió per email i afegir el link a l'enquesta si la vostra web permet afegir notícies.
- Pàgina interna: Amb el codi per embeure que hi ha a continuació i aprofitant els dissenys que es faciliten, els tècnics que duen la web poden embeure l'accés a l'enquesta amb una pàgina interna del tipus que es consideri més adient.

Eines de difusió

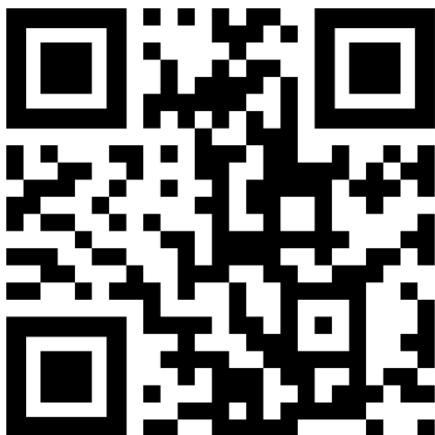
1. Enllaç:

<https://ajuntaments.typeform.com/to/DQIY7Hkr#ajuntament=sapobla>

2. Codi per embeure:

```
<div data-tf-live="01JXD4HDGGJM0B8A543BAGMTX8"></div><script  
src="//embed.typeform.com/next/embed.js"></script>
```

3. Codi QR:



ANNEX 2



Ajuda'ns a conèixer la vostra opinió sobre el producte local i els comerços de proximitat.

AYÚDANOS A CONOCER SU OPINIÓN SOBRE EL PRODUCTO LOCAL Y LOS COMERCIOS DE PROXIMIDAD.

Help us know your opinion about local products and local businesses.



Escaneja el QR i participa a l'enquesta
per conèixer els hàbits de consum del producte local

Escanea el QR y participa en la encuesta para conocer los hábitos de consumo del producto local

Scan the QR code and take the survey to learn about local product consumption habits.