

EMPRENEDORS

Invitació a descobrir el món del te

Teterum.com ofereix als seus subscriptors diferents tipus d'infusions cada mes

MARTA MEMBRIVES
BARCELONA

El consum de te a l'Estat ha crescut en els últims anys, de la mateixa manera que ho ha fet el volum del comerç electrònic. Patricia Pólvara ha decidit muntar el seu propi negoci aplegant en un mateix concepte totes dues coses, i ha muntat una empresa que es dedica a la venda de te a través de la xarxa. Així ha nascut Teterum.com, el primer lloc web de l'Estat que es dedica a la venda d'infusions per subscripció. El funcionament és senzill, els usuaris reben cada mes a casa un paquet amb cinc tipus diferents de tes, informació sobre com preparar-los, un petit regal relacionat amb el món del te i un micro-relat que convida a relaxar-se amb el ritual de prendre's un te. L'element sorpresa és essencial per a l'èxit del producte, explica l'emprenedora: "Volem que els nostres subscriptors esperin l'enviament amb expectació."

La falta d'informació sobre el món de te i de les infusions en general unit al creixent interès per aquesta beguda la va portar a plantejar-se el negoci com una via per donar a conèixer el producte i ajudar els consumidors a definir els seus gustos i a descobrir nous sabors. "Les botigues normalment venen el te en bosses de 100 grams com a mínim i això és molta quantitat per a persones



La sostenibilitat i la responsabilitat social són valors que formen part del projecte

PATRICIA PÓLVORA
CREADORA DE TETERUM.COM

que comencen a descobrir-lo si ni tan sols saben si els agrada", argumenta Pólvara. Per això Teterum ofereix bosses en format més petit i combina cada mes diferents sabors i tipologies. El preu del paquet que reben cada mes les subscriptores -són majoritàriament dones- és de 15 euros amb les despeses d'enviament a domicili incloses. Hi ha dos tipus de paquets, el de varietats seleccionades i el que incorpora només infusions sense teïna, aptes per a tota la família i que poden prendre tant infants com dones embarassades. Patricia Pólvara assegura que cada cop són més les famílies que estan introduint els infants en el consum de les infusions i és possible trobar-ne moltes amb sabors de fruites i gustos dolços, on no cal afegir sucre, que agraden molt a la canalla i que són una alternativa saludable als refrescos ensucrats.

En breu, Teterum té previst



Patricia Pólvara, fundadora i artífex de Teterum.com, amb alguns dels seus productes. QUIM PUIG

oferir formats més petits amb menys varietats per a aquells que no consumeixen tanta quantitat d'infusions, que es podran adquirir també per subscripció mensual. A més, el lloc web disposa d'una botiga virtual on es poden comprar per separat totes les varietats que han anat apareixent als paquets. De cara a Nadal, també tenen previst introduir accessoris i complements destinats a la preparació i el consum d'infusions.

COMPROMÍS SOCIAL. El te que comercialitza Teterum prové d'un importador alemany que compra a l'Índia, la Xina i d'altres països productors seguint criteris de comerç just. De l'elaboració dels paquets se n'encarrega una ONG que treballa amb discapacitats intel·lectuals. Tots els envasos estan elaborats amb materials ecològics i l'emprenedora es preocupa d'anar millorant els mate-

LA IDEA



Fa sis anys que Patricia Pólvara, sueca amb arrels a l'Uruguai, viu a Barcelona. És aquí on es va decidir a emprendre i muntar el seu propi negoci. Després d'una experiència laboral d'anys a la multinacional sueca Ericsson, la Patricia es va decidir pel món del te, un producte que, segons ella, és molt més que una beguda, tot i que el seu consum no està tan arrelat a l'Estat espanyol com en altres països europeus. El seu objectiu és donar a conèixer les varietats i les propietats de les infusions perquè tothom pugui trobar la que més li agrada i compartir-la des de casa amb familiars i amics.

rials d'empaquetat que fan servir. "Ara hem trobat unes bosses noves que conserven millor l'aroma del te i les hem començat a introduir", explica. A més, del repartiment a les ciutats de Barcelona i Madrid se n'ocupa una empresa de missatgeria que utilitza la bicicleta com a mitjà de transport. "Volem que els valors de la sostenibilitat i la responsabilitat social formin part del nostre producte i en siguin un valor afegit", explica la creadora de Teterum.com.

El contacte amb els clients és bàsic per fer evolucionar el negoci i, en aquest sentit, Pólvara destaca la importància de les xarxes socials per conèixer gustos i opinions del consumidor, que fins i tot pot suggerir combinacions de sabors per crear noves infusions. La creadora de Teterum està molt satisfeta amb l'evolució del seu negoci, que va començar fa mig any, i ja estudia exportar la idea a països com ara Polònia i Turquia.



Subscriu-te a L'Econòmic, te'l portem a casa

Tel. 972 18 64 80
www.leconomic.cat

El salmó català

Per
només
47 €/any

Si vostè és dels que comencen el diari per la secció d'economia perquè sap que allà hi troba les claus per entendre millor el que passa al món, L'Econòmic és el seu millor alià. El nou salmó català posa al seu abast el món de l'empresa i l'economia del nostre país, des del rigor, l'anàlisi i la reflexió.

L'economia, més a prop