



Abbraccia il Battistero:
15.000 volte Grazie

Ultime novità dal mondo delle carni

Prenotazione libri scolastici: informazioni
utili per i colleghi di punto vendita

Aiutiamo il Nepal:
scopri all'interno come fare

Il punto vendita di Signa si è rinnovato

Partecipa al servizio fotografico per la
campagna Tutela Totale "Prezzi bassi sempre"

Un abbraccio lungo 15 mila persone

Abbraccia il Battistero: 15.000 volte Grazie

Grazie a tutti coloro che hanno donato e ai lavoratori che si sono adoperati affinché si raggiungesse un numero così alto di donazioni per il Battistero di San Giovanni.

Si è conclusa con grande successo **"Abbraccia il Battistero"**, l'importante iniziativa di raccolta fondi che la nostra Cooperativa ha avviato nel mese di gennaio per finanziare il restauro del Battistero fiorentino condotto dall'Opera del Duomo.

Un'esperienza di mecenatismo popolare unica in Italia che ha visto protagonisti i nostri soci e clienti e ha consentito di raccogliere 200 mila euro.

"L'esito di questa campagna ha sorpreso anche noi per l'entità che ha raggiunto e per l'entusiasmo che ha suscitato" racconta durante la conferenza stampa **Daniela Mori, Presidente del Consiglio di Sorveglianza di Unicoop Firenze**. "La soddisfazione sta proprio nell'aver messo insieme un risultato economico vero, ma anche costruzione di consapevolezza nei cittadini verso i nostri patrimoni artistici e culturali".

Sono state oltre **15 mila le persone coinvolte**, che hanno donato quello che potevano (minimo 5 euro) in denaro, con i punti fedeltà ottenuti facendo la spesa, o partecipando alle altre iniziative organizzate per supportare la raccolta fondi. Più del 50% di coloro che hanno contribuito con denaro (o punti della spesa) hanno donato almeno 10 euro, ma c'è anche chi ne ha dati 50. E in tempi di crisi, non è un fatto da poco.

"Per noi è una grande soddisfazione perché abbiamo dato l'opportunità alle persone di

essere protagoniste principali" racconta **Claudio Vanni, Responsabile delle relazioni esterne di Unicoop Firenze**, "ma la cosa che ci ha profondamente colpito è la partecipazione che si è venuta a creare intorno a questa iniziativa".

A queste cifre si sommano i contributi di Unicoop Firenze che al netto dei diritti di agenzia e dei costi gestionali hanno portato **altri 50 mila euro nelle casse dell'Opera**. Senza dimenticare la partecipazione di ben 3.000 persone alle visite guidate al Battistero riservate ai nostri soci.



Per ringraziare i tanti soci mecenati, nel caso di offerte di almeno 10 euro il loro nome entrerà a far parte del registro dei benefattori dell'Opera e sarà conservato nell'Archivio dell'Opera, dove sono custoditi secoli di storia di vita della città.

"La cifra raccolta" ha affermato il Presidente dell'Opera di Santa Maria del Fiore, **Franco Lucchesi**, "è di grande importanza perché durante i lavori di restauro è emerso che la lanterna del Battistero ha bisogno di un intervento più impegnativo di quanto previsto e grazie a questo contributo sarà possibile eseguirlo".

Un risultato dalla forte valenza simbolica che non può essere soltanto monetizzato: **"La campagna ha infatti aiutato a diffondere la conoscenza di una delle più antiche e suggestive opere d'arte di Firenze, e a creare un legame più stretto fra i cittadini e i beni culturali"**, come evidenziato dalla **Presidente Daniela Mori**. "Abbraccia il Battistero non finisce qui, è una strada che vogliamo continuare a proseguire. Questa iniziativa è un esempio che molti possono seguire".

Siamo andati al **Superstore di Monteverchi**, il negozio fuori della provincia di Firenze che ha ricevuto il maggior numero di donazioni, a dimostrazione di come "Abbraccia il Battistero" sia stata un'iniziativa che ha coinvolto in maniera rilevante tutti i punti vendita di Unicoop Firenze.

Abbiamo intervistato la Capo Reparto Servizi al cliente **Michela Rosadoni, Fabio Sorelli** e **Sara Mariotti**, rispettivamente addetto del box informazioni e addetta alle casse.



50 km da Firenze, la provincia è quella di Arezzo, eppure un boom di donazioni, come avete fatto?

Michela: questa iniziativa è stata sposata in pieno perché aiuta il restauro di uno dei patrimoni più belli dell'umanità. Il fatto che tutto questo sia stato ideato e portato avanti dalla Cooperativa in cui lavoriamo non può che riempirci di gioia e orgoglio.



Abbiamo allestito la galleria con manifesti attaccati a tutte le colonne presenti. Inizialmente non è stato semplice poiché promuovere un'iniziativa del genere richiede una certa pianificazione. Siamo partiti dalla domanda "Cosa possiamo fare per incentivare le donazioni?".

La risposta è stata: "crediamoci". È stato un lavoro di squadra, di sinergia, in cui tutti hanno messo qualcosa di sé per fare in modo che le donazioni diventassero sempre più frequenti. Anche gli annunci sono stati dei "motori" per la promozione poiché stuzzicavano la curiosità del socio, il quale chiedeva alle cassiere "come fare per poter donare?"

Tutto il personale del box e delle casse ha fatto un lavoro egregio.

Fabio: a Montevarchi si sentono molto fiorentini, c'è un legame particolare con la città di Firenze e con tutto ciò che la riguarda. Il fatto che la donazione era legata anche al sistema dei punti è stata una leva molto importante così come l'entrare a far parte dell'albo dei benemeriti dell'Opera del Duomo. Abbiamo accolto volentieri questa iniziativa, l'abbiamo fatta nostra, ce la siamo "presa a cuore" e poi alla fine i risultati ci hanno dato tanta soddisfazione.

Sara: abbiamo messo tanto impegno. Più di 220 donazioni che sono il frutto di un lavoro

quotidiano. Ci sono stati addirittura casi di persone che spontaneamente hanno chiesto di poter effettuare la donazione, ciò vuol dire che il messaggio è passato forte e chiaro.

Qual è stata la reazione dei nostri Soci e clienti?

Michela: è stata molto positiva, questo è uno dei tanti progetti portati avanti da Unicoop Firenze e dalla fondazione Il Cuore si scioglie che riesce a coinvolgere e a far riflettere le persone.

Fabio: all'inizio erano un po' diffidenti, poiché sono iniziative nuove, con modalità originali. Al momento in cui siamo riusciti a instillare curiosità, a coinvolgerli e fatto capire che tutto questo rientra in una sfera di alto valore sociale, sono stati i primi a darci una mano.

Sara: hanno accolto benissimo questa iniziativa. Per i cittadini di Montevarchi "la Coop è la Coop", questo è il negozio di tutti. Le persone che vengono a fare la spesa si sentono parte della Cooperativa perché la vedono non solo come un punto vendita, ma come un'impresa che è collocata all'interno di un contesto sociale e promuove iniziative importanti all'interno del nostro territorio.

Ci sono aneddoti che vuoi raccontare su questa iniziativa che ti sono capitati in punto vendita?

Michela: un aneddoto buffo che mi viene in mente è legato ai primi giorni dell'iniziativa. I nostri soci e clienti montevarchini pensavano che l'iniziativa si riferisse alla Pieve di San Giovanni Valdarno e l'hanno vissuta con una certa diffidenza, sai le questioni di campanile... poi però hanno capito benissimo.

Fabio: una cosa molto bella che mi è capitata è che alcune persone avrebbero voluto effettuare la donazione a nome del figlio minore, in modo che comparisse il suo nome nell'albo, quasi a tramandare di generazione in generazione questo gesto, un grande abbraccio a un simbolo della città.

Ultime novità dal mondo delle carni

Lo scorso 16 luglio c'è stata un'importante riunione in cui è stato presentato il Conto Economico del reparto Carni 2014 e il nuovo "Progetto carni".

"L'attività del "Progetto carni" che ci ha coinvolti in questi ultimi due anni spiega" **Carlo Calusi, Responsabile merci freschissimi** "è stata un nuovo modo di operare che ci ha visti operativi su tutta la filiera e su tutte le responsabilità attinenti al reparto. Il risultato è sicuramente figlio di un grande gioco di squadra, di una sinergia che si è instaurata con tutte le funzioni della Cooperativa e ha permesso di raggiungere un importante risultato in termini economici, ovvero è migliorato sensibilmente il Conto Economico nel reparto carni".



Nella foto Carlo Calusi

"Questo risultato è un punto di partenza, non deve assolutamente fermare il processo evolutivo del reparto e, nonostante le difficoltà di mercato, in futuro dovremo migliorare ancora le performance del reparto, rifacendoci prioritariamente da questi ambiti:

- **Miglioramento significativo nella percezione di qualità nelle carni**, qualità presente, ma non sufficientemente percepita dai soci e clienti.

- **Consolidamento del conto economico**, per consentire alla Cooperativa di sviluppare le strategie commerciali che ritiene opportune senza che il reparto Carni sia un peso.

- **Correzione delle differenti performance tra i punti vendita**, oggi troppo diverse migliorando le performance più critiche.

- **Risolvere la dicotomia di Conto Economico tra carni bianche e rosse.**"

Una parte importante di questo lavoro di recupero ha riguardato in maniera sostanziale l'area commerciale.

"In questi cinque anni di gestione, la strategia commerciale si è indirizzata sostanzialmente verso alcune azioni che sono state un importante volano, **insieme al lavoro svolto dal Centro Lavorazione Carni e da tutti i colleghi nei punti vendita**, per raggiungere il risultato finale" racconta **Simone Trucioni, category manager delle Carni**. "Abbiamo rivisto l'assortimento commerciale senza modificare la qualità e migliorando ulteriormente il servizio. Abbiamo inoltre potenziato l'offerta per i nostri Soci e clienti e iniziato a preparare piatti pronti, come facevano i macellai dell'epoca. Infine, abbiamo lavorato per sviluppare ulteriormente le carni bianche, che stanno incontrando maggiore gradimento da parte del consumatore."

Ha concluso l'incontro l'intervento di **Michele Palatresi, Vice Presidente Area Commerciale**.

“Questo risultato è stato raggiunto grazie alla combinazione di quelle che io chiamo le “tre M”: **mentalità, motivazione e metodo**” afferma **Palatresi**. “**La mentalità**: se pensiamo che le sfide che ci si presentano davanti siano montagne insormontabili e che gli obiettivi siano vette irraggiungibili, conviene non cimentarsi nemmeno nell’impresa, perché il risultato sarebbe negativamente scontato. Ma se crediamo, al contrario, che il raggiungimento di un obiettivo dipende principalmente da noi, subentrano **la motivazione**, l’energia e l’assunzione di responsabilità che ci hanno portato in questi anni a compiere anche scelte coraggiose come l’investimento sul centro carni e la nuova politica commerciale. A far da collante a tutto c’è il **metodo**: il “progetto carni” ha contribuito a definire modalità e tempi per raggiungere gli obiettivi. All’interno del gruppo di lavoro, in ottica di gioco di squadra, ognuno si è assunto le proprie responsabilità.”

L'ottimo risultato raggiunto non può e non deve essere un punto d'arrivo. Ci sono ancora dei punti critici sui quali lavorare, come ad esempio l'eccessiva concentrazione dell'utile in un formato di vendita rispetto agli altri e anche all'interno del reparto stesso, visto che la criticità in termini economici delle carni rosse, ad oggi, è compensata dal risultato positivo delle carni bianche.

“Smettiamo di dire che non si vende più carne!” continua Palatresi. “Si stanno liberando tante micro quote di mercato in tutto il nostro territorio e questo, unito alla nostra capacità di adeguare la proposta commerciale ai mutati stili di vita e di consumo, può rappresentare per noi una grande opportunità. Il grosso investimento economico fatto sul centro carni ha prodotto più benefici in termini di tenuta del reparto che in termini di qualità percepita. **Dobbiamo ancora lavorare su alcuni aspetti del nostro assortimento e migliorare la percezione della qualità in punto vendita.** Ogni componente della filiera è chiamato ad assumersi le proprie responsabilità su questo tema: il commerciale per quanto riguarda gli approvvigionamenti della merce, il centro carni per gli standard di lavorazione e controllo e il punto vendita quale sintesi del processo e mo-

mento d’incontro tra la domanda (Soci/clienti) e l’offerta (scelte della Cooperativa).” Palatresi ha poi toccato il tema della relazione con il cliente. “Oggi possiamo affermare che le carni sono le stesse in tutti i nostri punti vendita, ma nei minimercati ci sono risultati migliori

poiché esiste una “qualità della relazione” che fa la differenza ed è quello che i consumatori maggiormente ricercano.

Su questo dobbiamo ancora migliorare cercando di rispondere alle esigenze del Socio e cliente nel miglior modo possibile con attenzione, disponibilità e competenza. Occorre, inoltre, andare in discontinuità nella definizione dei formati. Migliorare le attività che danno valore aggiunto e rendono produttiva l’ora lavorativa”.

“Il nostro obiettivo, nel triennio, è migliorare ulteriormente il conto economico delle carni rosse” ha concluso Palatresi. **“Questo lo possiamo fare soprattutto attraverso l’impegno e la formazione dei nostri collaboratori, finalizzati ad aumentare il livello di “qualità della relazioni” con i nostri Soci e clienti”.**

Carlo Calusi, alla fine del nostro incontro, ci ha raccontato un piacevole aneddoto: “Il 16 ottobre 2012, nella riunione con i Capi Reparto di tutta la rete a San Miniato, presentando il conto economico delle carni 2012, mi assunsi l’impegno che, **se avessimo raggiunto un risultato positivo del Conto economico nelle Carni, sarei andato a piedi da casa mia (Castiglioncello) al Santuario della Madonna di Montenero.** Avevo sottovalutato la capacità di recupero dell’organizzazione e il 14 giugno 2015 ho onorato questo impegno con il Vice Presidente Michele Palatresi”.

COSA NE PENSANO I NOSTRI COLLEGGI DI PUNTO VENDITA

Nei giorni scorsi abbiamo incontrato alcuni Capi Reparto per sapere quali azioni hanno intrapreso, all’interno del proprio reparto, per raggiungere questo risultato.

“Credo innanzitutto che a Certaldo il grosso del merito vada agli addetti. Sono loro che lavorando in maniera corretta hanno contribuito, per quel che riguarda questo negozio, a buo-

na parte di questo risultato” racconta **Niccolò Bellucci del punto vendita di Certaldo**. “Fin dall’apertura, avvenuta lo scorso anno, abbiamo cercato di lavorare in sinergia con l’ufficio commerciale, sfruttando i loro consigli e confrontandoci giornalmente con loro. Abbiamo cercato di tenere i banchi del libero servizio ordinati e al banco assistito di consigliare e invogliare i soci /clienti all’acquisto con banchi precisi e accattivanti. Adesso occorre continuare su questo solco per far sì che sia l’inizio e non soltanto una fortunata casualità”.



I colleghi di Certaldo

“La formula vincente è stata la collaborazione fra commerciale e vendite. È stato il giusto mix tra incassi, margine della lavorazione e costi che ha portato a questo importante risultato.” afferma **Carlo Conforti del negozio di Gavinana**. “Siamo andati in profondità, abbiamo studiato tutti i fattori. Siamo riusciti a mantenere un buon assortimento, vendendo prodotti



I colleghi di Gavinana

di ottima qualità e riuscendo addirittura a metterci qualcosa “in casa”. Grazie al magazzino di Pontedera riusciamo a dare, ogni giorno, un grandissimo servizio ai nostri Soci e clienti. Un’altra cosa importante è il cambio di mentalità che sta avvenendo nel nostro settore: una volta definite, le linee guida sono state comunicate anche a tutti gli addetti, che hanno collaborato in maniera rilevante fin da subito. Il fattore cruciale sarà riuscire a mantenere questa elasticità mentale e amplificarla ulteriormente perché i cambiamenti, in questo ambito, sono quasi giornalieri. Tutto ciò è solo l’inizio, adesso occorre dar seguito a questo buon lavoro.”

“Parto da una considerazione: il reparto bisogna sentirselo nostro. Il mio contributo, come ho sempre fatto da quando sono Capo Reparto, è stato quello di coinvolgere tutti gli addetti, chiedendo loro anche dei riscontri su tutto il metodo di lavoro. All’interno del gruppo ho lavorato molto sulla partecipazione e la condivisione degli obiettivi e di tutti i cambiamenti che ci sono stati in questi anni” dichiara **Vincenzo Silenzio, da pochissimo a Empoli Ovest dopo una lunga esperienza a Siena Grondaie**. “Tale risultato è stato ottenuto grazie anche a un cambio di mentalità e alla collaborazione tra gli addetti”.



I colleghi di Empoli Ovest

“Sicuramente il risultato dello scorso anno è il migliore ottenuto dalle carni da quando sono in Cooperativa (29 anni) ed è arrivato con netto anticipo rispetto al programma che ci eravamo dati, ottenuto in un periodo in cui assistiamo sicuramente a una contrazione dei consumi di carne rossa, dovuta principalmente alla crisi economica e a una martellante pubblicità negativa portata avanti dai media. Altrimenti, avrebbe potuto essere anche migliore” afferma **Rodolfo Anichini del punto vendita di Volterra**. “Ciò nasce dalla collaborazione di tutti: commerciale, vendite e sicuramente dall'ingresso nei nostri reparti della carne proveniente dal centro di Pontedera che ha totalmente rivoluzionato il nostro mestiere. Questo ci ha permesso, grazie all'arrivo nei punti vendita di tagli anatomici pronto taglio, nonché del suino e dei macinati confezionati, di facilitare la tenuta del reparto in tutte le fasi della giornata e di avere un prodotto con una frollatura giusta e uniforme in tutti i punti vendita. Questo, naturalmente, non è sfuggito ai nostri Soci e clienti che ci hanno attestato il loro gradimento nelle interviste fatte nei punti vendita. Per il futuro sicuramente sarà necessario consolidare e, se possibile, migliorare questo risultato, imparando a “sfruttare” ancora di più le potenzialità del nostro centro carni e andando incontro alle nuove tendenze del mercato (pronto e cuoci) per provare a invertire la tendenza negativa dei consumi di carne”.

“Sono entrato a lavorare in Cooperativa nel 1979, nel negozio di Impruneta, e già allora il mio caporeparto mi diceva “facciamo guadagnare questa ciccia”, se non la fai guadagnare vuol dire che non sai fare il tuo lavoro. Ho accettato l'incarico di Capo Reparto nel 1987 e fin dal primo giorno ho lavorato curando il margine lordo, cercando di non fare troppi scarti e insegnando ai miei collaboratori come se il negozio fosse loro” racconta **Valerio Mori del negozio di Grassina**. “Ho sempre cercato di vendere il più possibile nel migliore dei modi ma non sempre ci si riesce. Sono molto contento se tutto il settore carni è riuscito a ottenere questo buon risultato e anche noi ci sentiamo premiati”.

“Davanti ai dati non positivi del Conto Economico, dopo una prima fase di angoscia dove ho riflettuto sul perché di questa situazione, mi

sono rimboccato le maniche: bisognava fare qualcosa con l'aiuto del commerciale e delle vendite in modo da portare questo Conto Economico, l'anno successivo, a risultati migliori. Abbiamo addirittura fatto molto meglio” spiega **Riccardo Barbi del punto vendita di Ponte a Greve**. “Da parte mia ho radunato tutto il reparto, ho comunicato loro ciò che era successo nell'anno 2013, chiedendo uno sforzo e un aiuto nell'affrontare tutti insieme questa situazione. Dissi che nel 2014 non poteva ripresentarsi lo stesso Conto Economico dell'anno precedente perché ci sarebbero state conseguenze negative per la Cooperativa. La risposta dei miei collaboratori è stata fin da subito molto positiva, hanno messo un grande impegno per cercare di far qualcosa in più per raggiungere nel più breve tempo possibile il risultato. Cosa abbiamo fatto? Abbiamo lavorato su tutte le comunicazioni che ci arrivavano dal settore, dando maggiore visibilità alle offerte in modo che spingessero su vendite e produttività e lavorando sulle rotture/avarie. Arrivare a tali risultati è stata una cosa inaspettata e una soddisfazione immensa. Il risultato è frutto di un grande collaborazione tra tutto il settore commerciale, le vendite e il mio reparto che ha partecipato in maniera attiva poiché si è sentito coinvolto e parte di una grande organizzazione”.



I colleghi di Ponte a Greve

Prenotazione libri scolastici 2015-2016



Un servizio che risponde alla nostra missione e alle esigenze di tante famiglie

Dal 24 giugno è partita l'iniziativa relativa alla prenotazione dei libri scolastici. La nostra Cooperativa riesce a marcare in maniera evidente la propria impronta, sostenendo il potere di acquisto di tante famiglie grazie a un sostanziale risparmio.

È una proposta molto conveniente anche per noi lavoratori che abbiamo figli che frequentano la scuola.

“Con questa iniziativa abbiamo dimostrato una grande attenzione al potere di acquisto dei nostri Soci. Nei nostri punti vendita, i libri scolastici, l'elemento fondamentale che si trova sui banchi di scuola, pesano molto meno sul portafoglio delle famiglie” afferma **Stefania Masini**, assistente commerciale “Questo significa tutela, risparmio, ma anche impegno per il futuro delle nuove generazioni”.

Di seguito alcune informazioni utili per una corretta gestione del processo di acquisto

PRENOTAZIONE ONLINE

dal 24 giugno al 30 novembre

Giorni per il ritiro

tutti i giorni con orario 9-13 / 16-20.
Esclusi la domenica e i festivi

Negozi in cui è possibile il ritiro

Agliana, Arezzo, Borgo San Lorenzo, Cascina, Castelfiorentino, Empoli (via Raffaello Sanzio), Figline, Firenze (piazza Leopoldo, Gavinana, via Erbosa, Ponte a Greve, viuzzo delle Case Nuove, via Carlo del Prete, Le Piagge e via Lombardia), Fucecchio, Lastra a Signa, Lucca, Montecatini Terme, Montemurlo, Montevarchi, Pisa Cisanello, Pistoia*, Poggibonsi, Pontassieve, Pontedera (via Terracini), Prato (via Pleiadi), San Casciano, Sansepolcro, Santa Maria a Monte, Sesto Fiorentino, Siena (strada del Paradiso) e Volterra.

Vantaggi per il Socio

Se prenota online libri scolastici nuovi al momento del pagamento verrà caricato sulla carta socio **un buono sconto virtuale del valore del 25% del totale speso per i libri.**

Inoltre, chi prenoterà on line i libri di testo avrà diritto all'esclusiva e conveniente offerta CoopVoce “Chiamatutti 100”. Dal 1° luglio al 15 settembre, portando la copia dell'ordine dei libri fatta on line al box informazioni di un punto vendita dove è presente il servizio CoopVoce, si potrà sottoscrivere, attivando un numero CoopVoce, l'offerta che prevede 100 minuti, 100 SMS e 1 giga di internet senza limiti a soli 5 euro al mese. Il primo mese è gratuito!

Esempi/casi che si possono verificare alle casse

Se spende 100 euro verrà caricato un buono virtuale di 25 euro. Il valore del buono verrà scalato automaticamente dalla spesa successiva sul totale dei prodotti a marchio Coop (coop, fior fiore, solidal, vivi verde, benesi, crescendo e club 4-10) fino al 30 novembre 2015.

Se il socio ha accumulato buoni sconto virtuali per un totale di 25 euro fa una spesa di 10 euro, alla cassa paga 0 euro e gli rimarrà uno sconto di 15 euro per la spesa successiva.

Se il socio ha accumulato buoni sconto virtuali per un totale di 25 euro e fa una spesa di 50 euro, alla cassa pagherà 25 euro.

Con l'acquisto dei libri si accumula 1 punto ogni euro di spesa



PRENOTAZIONE IN PUNTO VENDITA

dal 24 giugno al 21 settembre

Giorni per il ritiro

Dal 24 giugno al 7 agosto:
lunedì - mercoledì - venerdì con orario 9-13 / 16-20

Dal 10 agosto al 21 settembre:
tutti i giorni con orario 9-13 / 16-20 - Esclusi la domenica e i festivi

Negozi in cui è possibile fare la prenotazione assistita

Arezzo, Borgo San Lorenzo, Cascina, Empoli (via Raffaello Sanzio), Figline Valdarno, Firenze (Gavinana e Ponte a Greve), Lastra a Signa, Lucca, Montecatini Terme, Montevarchi, Pontedera (via Terracini), Prato (via Pleiadi), Sesto Fiorentino e Siena (strada del Paradiso).

Vantaggi per il Socio

Se prenota online libri scolastici nuovi al momento del pagamento verrà caricato sulla carta socio **un buono sconto virtuale del valore del 15% del totale speso per i libri.**

Esempi/casi che si possono verificare

Se il Socio spende 100 euro, verrà caricato un buono virtuale di 15 euro. Il valore del buono verrà scalato automaticamente dalla spesa successiva sul totale dei prodotti a marchio Coop (coop, fior fiore, solidal, vivi verde, benesi, crescendo e club 4-10) fino al 30 novembre 2015.

Se il Socio ha accumulato buoni sconto virtuali per un totale di 15 euro fa una spesa di 10 euro, alla cassa paga 0 euro e gli rimarrà uno sconto di 5 euro per la spesa successiva.

Se il socio ha accumulato buoni sconto virtuali per un totale di 15 euro e fa una spesa di 50 euro, alla cassa pagherà 35 euro.

Con l'acquisto dei libri si accumula 1 punto ogni euro di spesa



LIBRI DI TESTO USATI

dal 24 giugno al 7 agosto

SE IL SOCIO VUOLE VENDERE LIBRI USATI

Negozi abilitati al ritiro dei libri usati

Arezzo, Borgo San Lorenzo, Cascina, Empoli (Via R. Sanzio), Figline Valdarno, Firenze (Gavinana e Ponte a greve), Lastra a Signa, Lucca, Montecatini, Montevarchi, Pistoia, Pontedera (via terracini), Prato (via Pleiadi), Sesto Fiorentino, Siena (Strada del Paradiso).

Quale procedura deve seguire il Socio per vendere i libri usati?

1. Su www.coopfirenze.it clicca sul logo pagina pagina
2. Controlla se il libro è nell'elenco dei libri usati che possiamo ritirare
3. Prenota la consegna nel punto vendita abilitato al ritiro (deve presentarsi nel pdv entro **max 72 ore**, il lunedì, mercoledì e venerdì dalle 9 alle 13, dalle 16 alle 20)
4. Stampa l'elenco dei libri usati: è necessario per il ritiro
5. Gli addetti di pdv valuteranno lo stato del libro (l'accettazione dei libri è soggetta al giudizio insindacabile del nostro personale)
6. **Per i libri accettati verrà rilasciato un buono cartaceo del valore del 30%** del prezzo di copertina 2014 che può spendere dal giorno successivo all'emissione del buono fino al 31/12/2015.

SE IL SOCIO VUOLE ACQUISTARE LIBRI USATI

Al momento della prenotazione online o in punto vendita il socio deve ricordarsi di selezionare questa opzione

Il Socio li paga il 60% del prezzo di copertina 2015

Anche sui libri scolastici si accumulano punti sulla carta socio.

Sui libri usati non vengono applicati gli sconti previsti per i libri nuovi.

È opportuno ricordare a tutti i Soci che, al momento della prenotazione, è possibile acquistare le nostre copertine trasparenti e personalizzabili.



Aiutiamo la popolazione nepalese

Unicoop Firenze ha stanziato 20.000,00 € per aiutare le popolazioni duramente colpite dal terremoto. Anche noi possiamo fare la nostra parte. Scopriamo come...

Il Nepal nei giorni 25 aprile e 12 maggio è stato colpito da due terribili scosse di terremoto.

Hanno perso la vita 8.745 persone, circa 20.000 sono rimaste ferite e decine di migliaia gli sfollati.

8.100.000 sono le persone che necessitano di assistenza.

Le due scosse principali e quelle di assestamento hanno distrutto numerose case, palazzi, strutture storiche di un immenso valore architettonico, ponti, strade e provocato la chiusura degli aeroporti.

Circa 700.000 case risultano seriamente danneggiate.



L'Associazione Cooperative di Consumatori del Distretto Tirrenico ha deciso di rispondere all'emergenza Nepal con un progetto di solidarietà in collaborazione con l'organizzazione **OXFAM Italia**, che da 25 anni è presente in quel territorio per la realizzazione di progetti di solidarietà.

La popolazione Nepalese già duramente colpita dal terremoto si trova ora ad affrontare l'arrivo della stagione dei monsoni. Per ridurre l'impatto è necessario garantire una risposta rapida e immediata così da aumentare la sicurezza dei nuclei familiari e delle comunità.

Pertanto risulta fondamentale nel periodo giugno-ottobre fornire acqua, cibo e un riparo dalle intemperie al fine di garantire la sopravvivenza e il ritorno alla normalità delle comunità colpite dal terremoto.

L'intervento qui proposto ha la durata di 6 mesi, ma Oxfam si impegna a continuare ad assistere la popolazione colpita dalle due scosse di terremoto nell'arco dei prossimi tre anni.

Il progetto si pone l'obiettivo di migliorare le condizioni igienico sanitarie a livello di nuclei familiari e comunità attraverso:

Fornitura di acqua potabile e sistemi di potabilizzazione e/o sanificazione pubblica attraverso la costruzione di servizi igienici, distribuzione kit igienico-sanitari e campagne di sensibilizzazione sulle buone pratiche igienico-sanitarie in situazioni di post-emergenza.

Fornitura di ripari come tende o teloni di plastica con lo scopo di garantire un adeguato riparo per gli sfollati, fornitura di kit di riparazione per aiutare la popolazione nella riparazione dei ripari di emergenza o delle abitazioni danneggiate.



Illustrazione del collega Hamit Hasa del magazzino di Scandicci

L'intervento sarà destinato a 536 famiglie, circa 3.500 persone.

Il contributo complessivo delle cooperative del Distretto Tirrenico sarà di **50.000,00 euro, dei quali 20.000,00 erogati dalla nostra Cooperativa.**

Anche tu puoi compiere un gesto di solidarietà molto importante

Ecco come puoi fare:

versando un contributo a Oxfam Italia su un conto corrente di Banca Etica, con la causale: "Terremoto Nepal - ACCDT"

donando una o più ore di permesso retribuiti

nell'apposito modulo che trovi affisso in bacheca o su intranet nella sezione *Servizi alle persone > Servizi Amministrativi RU > Modulistica > Sottoscrizione per il Nepal.*

mediante trattenuta ad importo oppure ad ore della retribuzione (sottoscrivendo nell'apposito modulo che trovi affisso in bacheca o su intranet nella sezione *Servizi alle persone > Servizi Amministrativi RU > Modulistica > Sottoscrizione per il Nepal.*)

Scopriamo il rinnovato punto vendita di Signa



Si è conclusa la ristrutturazione del punto vendita di Signa, in via Macelli.



Tra nuovi banchi frigo e scaffalature più basse, sono numerose le novità introdotte per offrire un miglior servizio ai soci e clienti, a partire dalla rinnovata piazza dei freschi. In forneria è stato inserito lo scaffale del pane self-service.



La cantinetta dei vini si è arricchita con una sezione di vini pregiati e una dedicata ai vini locali, a cui si è affiancato anche uno spazio per le birre speciali.



Sono state potenziate le sezioni dedicate ai preparati per dolci e ai cibi etnici. Il reparto salumi e latticini ospita una sezione intera per i vegani. Implementata anche l'area dedicata al benessere e alla salute, dove adesso si possono trovare prodotti per celiaci, integratori e prodotti di parafarmacia. "È stato un lavoro che è durato 5 settimane e ha fortemente motivato tutte le persone che lavorano in negozio. È a loro che voglio esprimere la mia gratitudine, per la passione, l'impegno e la grande professionalità che hanno dimostrato in tutte le fasi della ristrutturazione". Sono parole di soddisfazione quelle espresse da Nicola Lastrucci, Direttore del supermercato, che prosegue parlando del gradimento espresso da soci e clienti: "La risposta di chi frequenta quotidianamente il negozio è stata fin da subito molto positiva. Le novità introdotte e la ridefinizione degli spazi hanno certamente migliorato la qualità del servizio offerto, facendo percepire il negozio come più accogliente e spazioso".

Partecipa al casting per il servizio fotografico di "Prezzi bassi sempre"

Dopo la campagna esterna che ha visto protagonisti tanti nostri colleghi, adesso Tutela Totale "Prezzi bassi sempre" continua ed entra in tutti i punti vendita. I protagonisti potete essere proprio voi!

Sei interessata/o, insieme ai tuoi colleghi, a partecipare al servizio fotografico ed essere testimonial del tuo punto vendita?

Registrati in una delle seguenti date:

5 agosto - Sesto F.no (Superstore - via Petrosa)	26 agosto - Montecatini
10 agosto - Centro Freschi Pontedera	1 settembre - Empoli (Superstore - via R. Sanzio)
20 agosto - Montevarchi (Superstore - via dell'Oleandro)	3 settembre - Poggibonsi (Superstore - via Salceto)
24-25 agosto - Ponte a Greve	

Chiedi al tuo direttore come fare per iscriverti.

Per ulteriori informazioni invia una mail a:
ufficio.comunicazione.interna@unicoopfirenze.coop.it

oppure telefona a:
055/4780818 - 055/4780820

L'adesione al servizio fotografico è da intendersi volontaria e fuori dall'orario di lavoro.

Esibizione
6 gennaio
2016

CERCHIAMO BAMBINI CANTERINI E BALLERINI

**Concorso di canto e ballo riservato ai bambini
dei lavoratori di Unicoop Firenze.**

Esibizione mercoledì 6 gennaio all'Obihall,
in occasione della festa della Cooperativa
per l'Epifania, con tanti giochi e attrazioni per i bambini.

Concluderà la serata un bellissimo spettacolo teatrale
a cura della Compagnia delle Formiche
realizzato per i bambini dei lavoratori.

Per iscrivere tuo figlio rivolgiti a:

ufficio.comunicazione.interna@unicoopfirenze.coop.it

Le iscrizioni terminano il 31 agosto.

Una Maestra di canto e ballo preparerà i bambini.

Per ulteriori dettagli consulta il regolamento disponibile
sulla intranet, presso il tuo Direttore di Punto Vendita
o tramite il Capo Reparto in Magazzino.

Per maggiori informazioni:

055 4780820 - 055 4780818 - 055 4780732



Redattore: Pietro Marinesi

Gruppo di redazione: Ufficio Comunicazione Interna e Relazioni Risorse Umane

Ringraziamo i tantissimi colleghi che con le loro informazioni e la loro creatività ci aiutano, ogni mese, a realizzare il "nostro giornale interno".



**CONSIGLI E SUGGERIMENTI SONO I BENVENUTI. CONTATTACI
E FACCI SAPERE LA TUA OPINIONE SUGLI ARGOMENTI TRATTATI.**
ufficio.comunicazione.interna@unicoopfirenze.coop.it