

Tutti per uno, Cordis per tutti.

Cordis
Community



#unitiXripartire

Con il patrocinio di



Camera di Commercio
Padova



Provincia
di Padova



Comune
di Padova

Responsabile progetto



TreCuori
utile essendo utili

Legal Advisor



Confederazione Nazionale dell'Artigianato
e della Piccola e Media Impresa



1. Abbiamo a cuore lo sviluppo dei nostri territori



Insieme, uniti per la ripresa

È la nostra mission da sempre: sostenere i commercianti, gli artigiani, le industrie ed i liberi professionisti dei nostri territori, oggi messi a dura prova dalle conseguenze economiche dell'emergenza sanitaria che tutti stiamo vivendo. In un momento difficile come questo, abbiamo la necessità di fare squadra e quindi abbiamo deciso di proporre a tutti i nostri associati una misura concreta ed efficace per favorire la ripresa: la **Cordis Community**.

Tanti battiti, un unico cuore

Cordis è una Community composta di aziende e privati cittadini che godendo di una importante liquidità iniziale possono **scambiarsi prodotti e servizi**.

Ciò offre notevoli vantaggi sia **dal punto di vista finanziario**, perché favorisce la circolazione del denaro, sia **da quello commerciale**, perché stimola i consumi locali, sia infine per quanto riguarda **l'aspetto sociale**, perché sostiene l'occupazione.

2.

Come funziona?

La logica dello scambio

All'interno della Cordis Community le aziende aderenti possono acquistare beni e servizi in una **logica di compensazione parziale, a-sincrona e multi-soggetto**.

Cosa significa?

- **Parziale:** ogni acquisto prevede il pagamento di una parte in Euro e il restante (ad esempio 65% in Euro e 35% in Cordis) **in compensazione** con altri beni e servizi, quantificabili **in Cordis** (dove 1,00 Cordis = 1,00 Euro)
- **A-sincrona:** il sistema garantisce che l'acquisto possa avvenire in momenti diversi rispetto alla vendita. Il sistema compensa le transazioni in modo che ogni venditore riceva immediatamente il suo corrispettivo in Euro e Cordis, potendo ri-utilizzare questi ultimi anche in un momento successivo.
- **Multi-soggetto:** lo scambio non è necessariamente bilaterale, ma è possibile acquistare da un soggetto e compensare vendendo ad uno o più soggetti diversi, per rispondere alle reali necessità dei diversi aderenti.

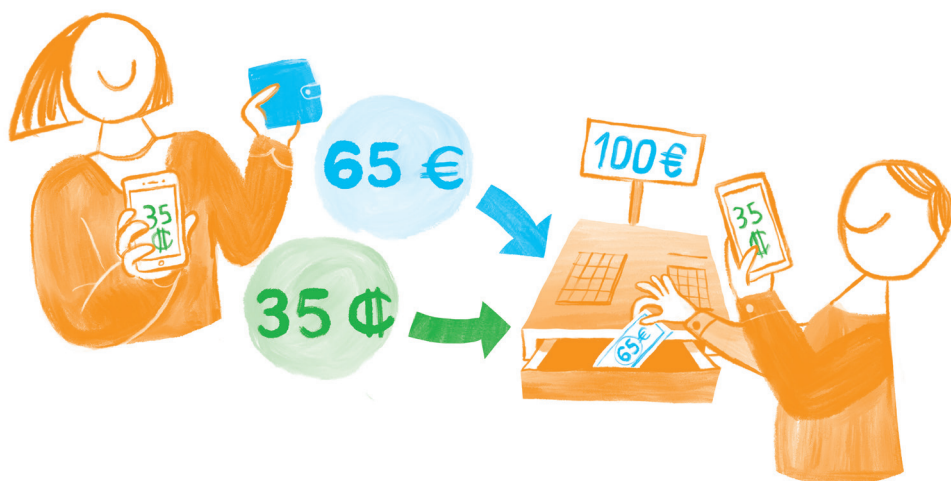
L'impegno assunto dura **un anno** ed è tacitamente rinnovato di anno in anno, lasciando all'aderente la possibilità di uscire in qualsiasi momento senza alcun costo. Diversamente, l'uscita dalla community non comporta alcun costo. Cordis permette dunque **nuove relazioni commerciali**: le aziende del territorio **fanno sistema**, con un ritorno economico reale e garantito per tutte.

Gli scambi vengono gestiti attraverso l'**App gratuita** o il sito **www.cordiscommunity.org**.

Coinvolgi anche i tuoi dipendenti

Anche i collaboratori e i dipendenti, come gli stessi titolari, possono partecipare alla Cordis Community.

Se accetteranno il pagamento di una parte del compenso in Cordis, potranno spendere presso uno qualsiasi degli aderenti alla Cordis Community, senza subire una riduzione della propria capacità di spesa come potrebbe succedere con altri provvedimenti anti-crisi (esempio cassa integrazione o accordi di solidarietà).



CONSUMI
LOCALI

LIQUIDITÀ

OCCUPAZIONE

CAPACITÀ
DI SPESA

BENESSERE

TERRITORIO



3.

Scopri i vantaggi

Per la tua azienda

Con Cordis hai notevoli vantaggi:

- **Ottieni liquidità**, che puoi spendere presso gli altri aderenti, anche subito, per i tuoi bisogni personali o per quelli della tua impresa;
- Puoi **vendere di più**, intercettando tutti coloro che dispongono di capacità di spesa in Cordis i quali avranno effettiva e concreta **convenienza** ad acquistare all'interno della Community;
- Rendi più sostenibile il tuo **costo del personale**.

Per il territorio

Il territorio trae vantaggio da Cordis, con benefici a breve e a lungo termine, anche quando la situazione economica sarà migliorata:

- Si inietta nel mercato **nuova capacità di spesa** dedicata solo alle piccole e medie imprese
- **Si migliora la liquidità** delle aziende (a tasso zero!) permettendo loro di pagare con i propri prodotti/servizi
- Si stimolano efficacemente i **consumi locali** favorendoli rispetto ai grandi player online
- Si rafforzano le **relazioni commerciali e sociali**
- Si sostengono **occupazione e reddito** dei consumatori

4.

Al cuore del sistema



Chi può aderire e quanto costa

Alla Cordis Community possono aderire **imprese** (sia profit che no profit), **enti** (pubblici, commerciali e non commerciali) e **privati** (dipendenti o collaboratori delle imprese o enti aderenti).

I **costi di gestione** sono molto **contenuti** e pagati esclusivamente in Cordis (quindi in prodotto, senza pagare mai nessun Euro). Ai soci delle associazioni aderenti al progetto di Padova sono riservate condizioni agevolate.

CONDIZIONI

STANDARD

AGEVOLATE

Una tantum iniziale	3% su ampiezza conto (min 250 €, max 2.500 €)	250 €
Spese di gestione conto (mensili)	5 €	4 €
Commissione d'incasso (solo venditore)	1,9%	1,8%

Come iniziare

Per aderire alla Cordis Community **rivolgiti alla tua Associazione di categoria**. Ti guiderà nel processo di adesione e ti fornirà i dettagli per le registrazioni contabili (molto semplici).

Per favorire l'avvio degli scambi, avrai immediatamente disponibile un **conto virtuale**, che conterrà **la quantità di Cordis** richiesta dall'aderente fino ad un massimo di **3.000 Cordis** per ogni addetto/dipendente. **Tale disponibilità iniziale può essere spesa** immediatamente, anche prima di aver incassato Cordis. La capienza massima di ogni conto sarà pari al doppio della disponibilità iniziale.

Il Principio di Salvaguardia

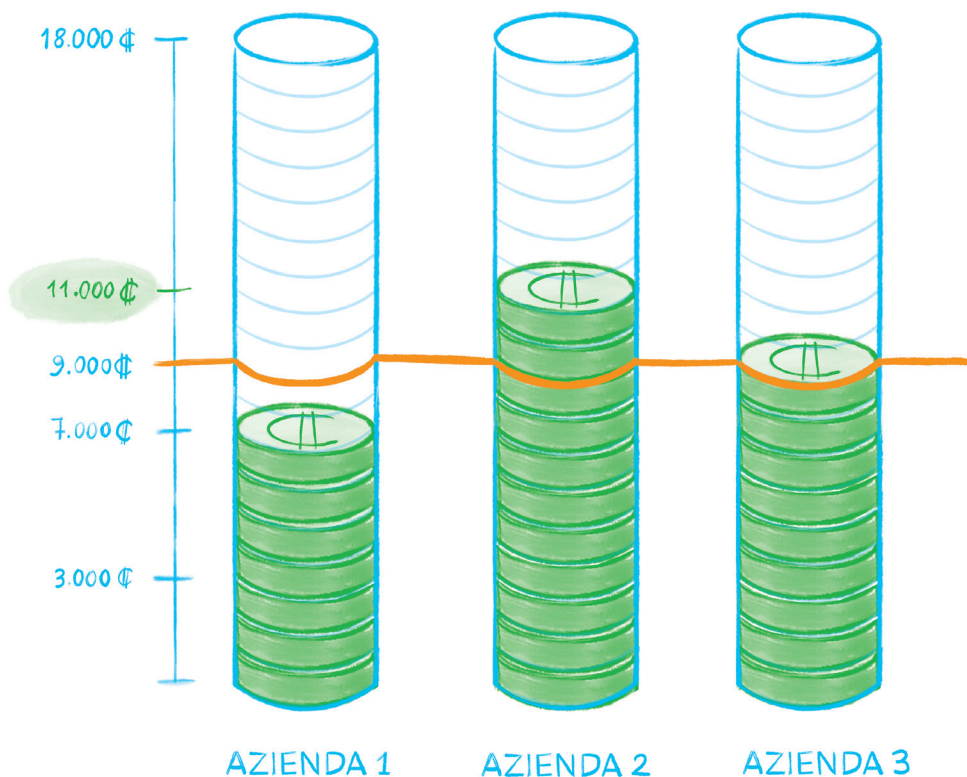
Al momento dell'ingresso potrai scegliere l'ampiezza del conto decidendo così il limite massimo di Cordis che accetterai.

Facile e smart

Potrai utilizzare i tuoi Cordis attraverso **l'App o il sito www.cordiscommunity.org** nei quali saranno visibili e geo-localizzati tutti gli aderenti (anche tu!) e le loro disponibilità a ricevere Cordis in quel momento, in base alle loro precedenti transazioni. In questo modo potrai regolarti nella scelta dell'aderente presso cui effettuare i tuoi acquisti: **e tanto più spenderai Cordis, tanto più diventerai appetibile per chi deve acquistare!**

Facciamo un esempio

Immaginiamo di avere **3 aziende – Azienda 1, Azienda 2 e Azienda 3** con 3 dipendenti ciascuna. Immaginiamo che ognuna di loro abbia scelto di avere un conto con un'**ampiezza** di **18.000 Cordis pieno** per **9.000**. Al momento dell'ingresso ogni azienda ha quindi la possibilità di spendere subito 9.000 Cordis ed un impegno ad accettarne altrettanti fino al riempimento del proprio conto. Il conto si svuota spendendo e si riempie incassando.



Immaginiamo che l'**Azienda 1** effettui 10 acquisti presso l'**Azienda 2** che comportano la spesa di 200

Cordis per ogni acquisto, per un totale di **2.000 Cordis** pagati dall'Azienda 1 all'Azienda 2.

Il conto dell'Azienda 1 si sarà quindi abbassato a 7.000 Cordis ($9.000 - 2.000$).

Il conto dell'Azienda 2 si sarà al contempo alzato a 11.000 Cordis ($9.000 + 2.000$).

Immaginiamo poi che l'**Azienda 3** voglia effettuare un nuovo acquisto: nello scegliere presso quale venditore rivolgersi tra i vari disponibili (Azienda 1 e Azienda 2) verificherà il loro impegno ad incassare Cordis. Se ad esempio la quota in Cordis per questo acquisto fosse di **9.000 Cordis**, per l'Azienda 3 sarà preferibile acquistare dall'Azienda 1 (che ha un conto più vuoto con un impegno ad incassare Cordis di 11.000) rispetto all'Azienda 2 (che ha un conto più pieno con un impegno ad incassare Cordis di 7.000).

Cosa significa? **Che spendere Cordis conviene sempre:**

- sia perché si risparmiano Euro
- sia perché si attirano più efficacemente i clienti

5.

Fai squadra anche con i tuoi dipendenti

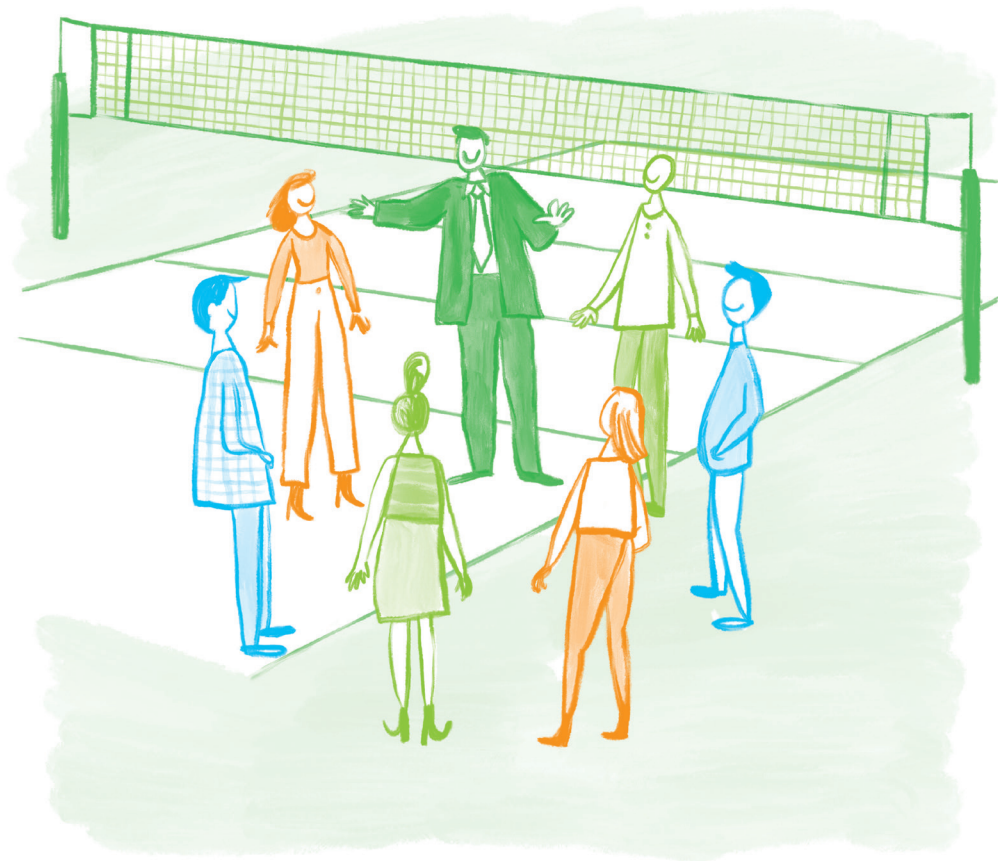
Uniti per fronteggiare la crisi

Affrontare una sfida è sempre più facile se si può contare su una squadra.

Perché dunque non coinvolgere i tuoi dipendenti, magari concedendogli anche un premio, **se ti aiutano a vendere** utilizzando Cordis e facendoti quindi risparmiare Euro?

Quando saranno molti i commercianti e le imprese che accettano Cordis, anche i tuoi dipendenti e collaboratori potranno accettare di essere pagati parzialmente in Cordis rendendo così **più sostenibile il costo del lavoro**.

In questo modo i tuoi dipendenti e collaboratori avranno l'opportunità di contribuire a riattivare l'economia del territorio e ciò sarà **anche nel loro interesse**.





L'anello della locandiera

All'inizio della primavera, in una piccola città, si diffuse una terribile epidemia. Per diverse settimane la città sembrò deserta. La crisi afflisse quel posto, le vendite calarono drasticamente e tutti iniziarono ad avere problemi economici.

Un giorno, arrivò da lontano un commerciante di gioielli ed entrò nell'unica locanda del posto chiedendo una stanza. Non aveva abbastanza soldi per pagare il prezzo richiesto e così offrì alla locandiera una banconota da 50 Euro e un anello del valore di 27 Euro. Alla locandiera quell'anello piaceva e così l'accettò in saldo del pagamento.

Mentre il commerciante andava a vedere la sua stanza, la **locandiera** prese la banconota da 50 Euro e una crostata appena sfornata che avrebbe venduto a 20 Euro, ed andò dal mugnaio con cui aveva un debito di 70 Euro.

- Al **mugnaio** piacque la crostata della locandiera, così accettò il pagamento. Prese la banconota e un sacco di farina del valore di 10 Euro e andò dal fruttivendolo, con cui aveva un debito.

— Il **fruttivendolo** fu contento di vedere dopo tanto tempo il suo amico mugnaio e accettò volentieri quel pagamento perché la farina comunque gli serviva. Prese la banconota, un cesto di frutta che avrebbe venduto a 27 Euro e si diresse alla locanda. Voleva prenotare e pagare una camera per un suo amico che veniva a trovarlo. La locandiera, che aveva ancora diverse camere vuote, accettò perché comunque la frutta le sarebbe servita a preparare le crostate.

Poco dopo il **commerciante** scese dalla sua stanza: doveva anticipare la sua partenza per motivi di lavoro, riprese quindi la banconota e l'anello e ripartì promettendo però di tornare presto.

Dopo qualche tempo, l'epidemia passò. L'esperienza maturata aveva insegnato a tutti che poter pagare in prodotto era comunque conveniente e così si continuò a farlo anche dopo la fine della crisi. Il mugnaio si ricordò di quanto erano buone le crostate della locandiera e invitò il suo amico fruttivendolo a pranzo alla locanda; il commerciante tornò a dormire in città e portò in regalo alla locandiera un anello più bello di quello della volta precedente.

Conclusione

Tutti avevano avuto dei vantaggi, i debiti erano diminuiti, erano aumentate le vendite e si ricominciava a sorridere!

Prima morale

Pagare in prodotto conviene a tutti:

- **a chi compra perché risparmia**
- **a chi vende perché chi ha Cordis troverà conveniente comprare da lui**

La locandiera ha estinto un debito di 70 Euro pagandolo in parte con una crostata del valore di 20 Euro, quindi risparmiando perché, in realtà, la crostata le era costata meno di 10.

Anche il fruttivendolo ha potuto acquistare una camera per il suo amico potendola pagare in parte con un cesto di frutta. Forse, a causa della crisi, non l'avrebbe affittata se l'avesse dovuta pagare tutta in Euro.

La locandiera ha affittato una camera che forse non avrebbe venduto se avesse preteso il tutto il pagamento in Euro. In fondo non aveva perso nulla perché con la frutta avrebbe comunque preparato altre crostate da vendere.

Seconda morale

Se gli scambi crescono nell'economia locale, la crisi finisce

Terza morale

Se la comunità locale è forte le cose vanno meglio per tutti.

Se le relazioni si rafforzano gli scambi crescono rendendo per tutti più conveniente fornirsi da chi accetta una parte del pagamento in prodotto. Anche quando la crisi finisce.

Ecco perché a nessuno conviene restare fuori dalla Cordis Community.

TreCuori in breve

Nata nel 2013 a Conegliano (TV) TreCuori è una società benefit pronta a servire, coinvolgere e riunire tutti i soggetti interessati a favorire la prosperità di persone, imprese e terzo settore riattivando l'economia dei territori.

Con i servizi di Welfare Aziendale, Marketing Sociale e Cordis, TreCuori è una realtà che opera, direttamente o tramite le principali associazioni di categoria, in tutto il territorio nazionale offrendo competenza, sicurezza ed affidabilità.

www.trecuori.org

Con il patrocinio di



Camera di Commercio
Padova



Provincia
di Padova



Comune
di Padova

In collaborazione con



ASSOCIAZIONE
PROVINCIALE
PUBBLICI
ESERCIZI



Confederazione Nazionale dell'Artigianato
e della Piccola e Media Impresa

Legal Advisor



annunziata&conso

Responsabile progetto



TreCuori
utile essendo utili



Luca Montagnin

*Presidente
CNA Padova*



Il momento è delicato e la sfida che ci attende è grande. Molti settori sono in crisi e sono convinto che solo unendo le forze possiamo affrontare questo momento. Far crescere la Cordis Community significa formare un nuovo mercato, davvero importante, a cui potranno accedere solo le piccole e medie imprese del territorio che aderiscono. Credo che tutti i nostri associati abbiano interesse ad cogliere questa opportunità. Grazie a Cordis possiamo intercettare nuovi clienti e fornitori, sviluppare nuovi progetti e far crescere la nostra attività e la nostra azienda. Mai come ora abbiamo bisogno di qualcosa capace di farci trovare nuove rotte, insieme!

Per aderire alla Cordis Community o per saperne di più contatta:



Confederazione Nazionale *dei* Artigianato
e delle Piccola e Media Impresa

CNA Padova

info@pd.cna.it
tel. 049.8062211
www.cnapadova.it

www.cordiscommunity.org

TreCuori S.p.a. Società Benefit: cordis@trecuori.org - tel. 0438 095311 - p.iva 0474003285