

Hola

SI ESPERES UN FILL ÉS QUASI
SEGUR QUE
AQUEST DOCUMENT ET
PUGUI INTERESSAR.

PERÒ TAMBÉ PODRIA SER
QUE NO,
I EN AQUEST CAS ET
RECOMANO QUE DEIXIS DE
LLEGIR.

O POTS SEGUIR AQUÍ, SI HO
VOLS. SENSE CAP MENA DE
PROBLEMA, AIXÒ JA ÉS COSA
TEVA, A MI NO M'IMPORTA
GENS QUE ET QUEDIS AQUÍ
LLEGINT.

No ens coneixem

En aquest document t'explicaré coses que cap botiga de maternitat t'explicarà. Sé que pel fet d'esperar un fill no t'has tornat idiota, et parlaré amb tot el meu respecte i procuraré detallar-te les coses tal com són, no tal com la indústria vol que siguin.

T'explicaré una història que et farà entendre quines són les coses importants per la teva família i que t'ajudarà a distingir el gra de la palla.

Però abans, t'he de posar en context, mira...

Hi ha dos tipus de botigues de criança, les que estem actualitzades i les que no.

Les botigues que saben el que es fan són les que t'assessoren en les coses importants. La decisió que prenguis et compensarà enormement pel que fa a estalvi i economia familiar, per tant, tria bé la botiga on fas la teva llista de naixement.

No tinc ni idea de si sabries distingir una bona botiga d'una mala botiga, però perquè et sigui fàcil et posaré un exemple:

El responsable d'un comerç en el qual no t'interessa fer una llista de naixement et diria això:

" Si voleu que el vostre nadó tingui el millor heu de comprar tot això. Tot això ho necessitareu perquè és el que tots els nadons necessiten." I t'ensenyarà una llista llarga de productes amb un mínim de compra i amb unes condicions de compra obligatòria.

Un comerç actualitzat de veritat, et dirà:

" Analitzem les vostres necessitats, les vostres pors, les vostres prioritats i gustos. Hem de cobrir els punts més importants com la seguretat al vehicle, l'ergonomia i la sostenibilitat. A partir d'aquí posarem a la llista el que necessiteu i millor encaixi amb la vostra filosofia i idea de la criança".

Total, que aquesta política tan agressiva de vendes és per gent que té els valors una mica antiquats, ja m'entens.

La gent quan busca un lloc per fer la seva llista de naixement, normalment s'informa abans, quan busca un professional perquè l'ajudi a decidir que és millor pel seu nadó i per la seva família, el que fa és una recerca, una mica d'investigació.

I et poses a fer el que hem fet tots. Mirar vídeos avorrits que no serveixen de res com...

- Quins són els bàsics indispensables si esperes un nadó, cada quant ha de mamar o quins són els articles anti-mort sobtada més recomanats (un dia us parlaré sobre aquest assumpte)
- O quins són els millors cotxets, les millors cadires de cotxe, els millors bressols...
- **O els 5 errors que comet tota embarassada i que ha d'evitar**

Doncs fantàstic.

Arribats en aquest punt ja em deus estar entenent.

Em refereixo al fet que que si no saps de què parlo i has arribat fins aquí per casualitat no hauries de fer cap llista de naixement, ni amb altres botigues ni amb la nostra.

Però si esperes un fill, una cosa súper important que has de saber, és que les persones no decidim pel que ens recomanen els amics, els pares o la carnissera del barri. Decidim per allò que ens compensa més i ens soluciona un problema o una necessitat real.

I aquesta és la clau per saber què necessites i què no a l'hora de fer la teva llista de naixement . Sense cap mena de dubte,

Només et compensarà la compra de productes que són realment útils i et solucionin els teus problemes reals. Els teus, no els del veí.

No és el preu, ni el color, ni la forma del producte.... és com et soluciona la vida el que fa que et compensi comprar-lo.

A veure, és molt més important comprar una bona cadira de cotxe que el millor dels cotxets.

I si t'indigna o et molesta saber-ho t'explico 4 coses que no admeten discussió:

- Si ets mare per primer cop i no ets capaç de saber què vols i què no, estàs ben fotuda.
- Si t'empoderes i t'informes en el lloc adequat, no t'equivocaràs amb les teves decisions. Tot bé.
- Si no ets una mare amb les idees clares segurament acabaràs en una botiga carrinclona amb mil trastos que no necessites per a res.

Tenir la informació adequada és l'ideal, però no t'enganyo si et dic que viuràs més feliç en la ignorància.

Sense la informació correcta, dubto molt que surtis airosa del voraç món de la indústria consumista i desactualitzada que envolta el món dels naixements.

I com que no sé quins són els teus requisits per fer una llista de naixement, t'explico quins són els nostres.

Et demano dues coses. No una cosa, dues.

La primera cosa, és que m'agrada tenir com a clientes persones que tenen les idees clares. Que no siguin bledes. I això serveix tant per clients com per clientes. Ho comento per si algú se sent ofès pel comentari en femení i ho troba poc inclusiu.

No treballo amb gent que vol duros a quatre peles, que no confia en el meu criteri i no té clara la cosa més important. Que la seguretat, el vincle i el respecte cap al seu nadó passa per davant de tot i lògicament, el respecte cap a mi i la meva feina. Tampoc treballo amb seguidors acèrrims del mètode Estivill.

La segona cosa és que entenguis aquesta breu història de quan treballava, fa anys en una botiga de roba per home...

Amb setze anys vaig començar a treballar els estius i aquell era el meu primer estiu com a auxiliar de dependenta d'una botiga de moda masculina.

He de dir que la botiga era molt rància, ara vist amb perspectiva, era un intent de massimo dutti però amb poca qualitat.

Total, que jo i la meva inexperiència vam començar un mes de juliol a fer el que fan les persones que treballen per primera vegada. A obrir caixes, ordenar el magatzem, plegar les camises que els clients desplegaven, passar la mopa i un llarg etc.

La feina era el que era, però el tracte amb els clients m'agradava. El pitjor de tot era l'encarregada de la botiga.

Era el prototip de superior que per frustracions personals projecta la seva merda cap als altres. Tot un clàssic, encara que jo això no ho sabia. Era massa jove i no havia treballat mai.

Total que jo en aquell moment ja sortia amb qui a dia d'avui és el meu company de vida. I un dissabte havia quedat amb ell, al poble on ell vivia i com que havia d'agafar el tren i no arribaria a l'hora que tocava a treballar vaig dir una mentida per justificar la meva hora de retard. La vaig cagar perquè era una mentida de melda i em van enganxar.

El meu error va ser enganyar a la meva superior per gaudir d'un benefici propi, absurdament perquè podria haver sigut sincera i no hauria passat res. O si, potser no m'haurien deixat arribar tard, ho sospitava, de fet i per això vaig mentir.

El resultat? Doncs tot l'estiu amb males cares i fent les feines que no volia fer ningú. A més del discurs de **s'atrapa abans un mentider que un coix**, per part de la meva mare. Això últim em tocava més la pera, era més humiliant que netejar cada dia la botiga a l'hora de tancar.

I què en vaig aprendre d'això? Doncs una lliçó molt important..

Vaig aprendre que les mentides que dius en benefici propi sempre et tornen en format bola de melda multiplicat per 10.

I tu què pots aprendre d'aquesta història? Doncs que ser pares és una feina important i que crear un bon vincle efectiu farà que els teus fills siguin persones més empàtiques i amb més recursos per la vida. Per no ser uns frustrats com la meva encarregada ni uns innocents babaus com jo.

Dit tot això, és important que sàpigues...

...que si hem de treballar junts analitzarem totes les vostres necessitats i desitjos. No deixarem en segon terme la seguretat, l'ergonomia ni el vincle amb el vostre nadó. Seguirem una línia de productes triada amb coherència i en sintonia amb la vostra filosofia.

I un cop acabem la llista de naixement, la revisem i la donem per vàlida, no farem modificacions ni canvis.

Pots pensar que t'ho dic per interès propi, per vendre't més o per no perdre diners. Però no, t'ho dic per tu, perquè no facis despeses absurdes i no hi perdis diners. I que vinguis a la meva botiga o vagis a una altra, que sigui millor que la meva, perquè sinó perdràs diners i temps que podries dedicar a la teva família, a les teves vacances.

I encara que sigui la teva llista, has de tenir clar que el meu negoci i el meu prestigi depenen dels meus bons assessoraments. I si busques a un professional per guiar-te en un moment tan important has de respectar el seu criteri. **I si no hi estàs d'acord, és que aquest no és el lloc adequat per fer la teva llista.**

i potser ara estàs al·lucinant i et semblo arrogant, però sóc una persona molt educada i amb molta capacitat d'escolta amb una obsessió molt sana i amb molts clients.

No m'agrada perdre el temps.

Per tant, has de saber que si vols fer una llista a la meva botiga **els productes que hi posaràs no són barats**, i que treballem amb unes condicions concretes.

Una d'important és que abans de demanar qualsevol dels articles de la llista de més de 200 euros **la persona que el regala haurà de pagar el 50% per avançat.**

Un cop ens arribi el producte ja el podrà recollir i abonar la diferència.

No demanem cap producte de més de 200 euros si no pagueu el 50% per avançat, mai, de cap manera.

I, sí, jo sóc de les que quan contracto un servei professional i productes de qualitat no tinc cap problema en pagar per avançat.

Això hi ha gent que ho entén i gent que no. No cal discutir amb ningú, però no és negociable i només treballem amb gent que ho entén.

Dit tot això, si t'interessa demanar informació ens pots escriure a:

hola@acollibe.com

O trucar al 972664979

Em posaré en contacte amb tu el més breument que pugui.

Espero que passis un gran dia i felicitats per la teva propera maternitat.

Laia Vayreda

www.acollibe.com