

GABINETE 17



“Cada casa é como un fillo. Deseñámola como se fose o noso, como se nos fóssemos habitala”

Ana Fraga Pérez

Datos básicos

Actividade:	Tenda de decoración
Sector de actividade	Actividades de construción e reforma
Nº empregados	3
Inversión inicial	36.000 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado integramente con fondos propios
Web:	
Municipio:	Vigo, Pontevedra
Ano creación:	2002

Descrición do proxecto

Trátase dunha tenda de decoración que ofrece, entre outros, os seguintes produtos e servizos:

- Confección para o lar, tapicerías, cortinas.
- Obras de pintores (tanto noveis como consagrados).
- Móbeis e complementos.
- Proxectos de interiorismo.
- Reformas.

Datos empresa

Claves do éxito

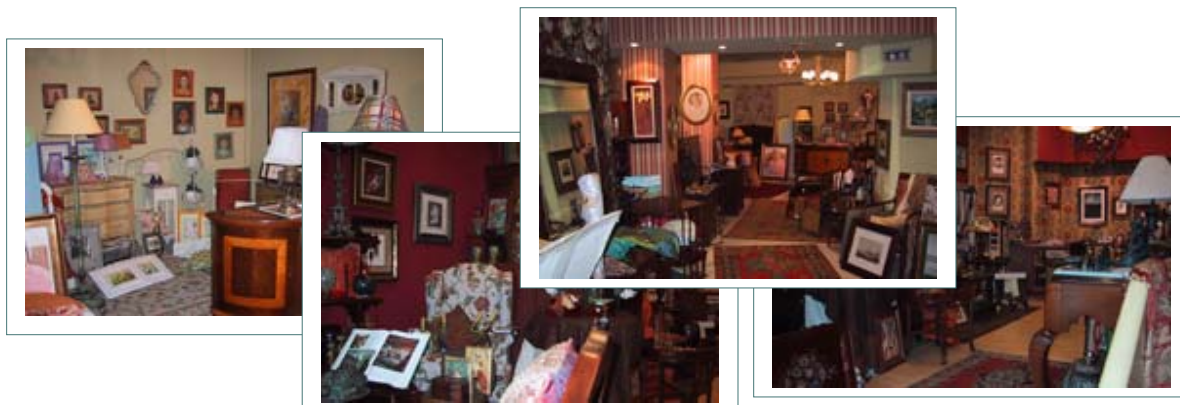
- Moitísimo traballo
- Cada casa é como un fillo. Deseñámola como se fose nosa, como se nos fósemos habitala.
- Moita capacidade de empatía. Adaptamos a nosa idea ás circunstancias, necesidades, orzamento e perfil psicolóxico do dono da casa.

Situación actual

Estamos contentas porque de momento temos bastante traballo, aínda que tamén é certo que estas etapas son cíclicas e sobre todo, trátase dun mercado estacional (por exemplo, setembro, o verán e a Semana Santa son épocas de pouca actividade).

Perfil cliente

Non existe un perfil específico de cliente. Temos de todo pero predominan os particulares.



Idea inicial

Nunca pensáramos montar unha empresa. Pero da noite á mañá, atopámonos ante a disxuntiva de pasar a engrosar as listas do paro ou traballar por conta allea noutra tenda de decoración.

Tíñamos moita experiencia e sabíamos que podíamos desenvolver un proxecto pola nosa conta. Ademais vimos con perspectiva que, se ben aprendemos doutros traballos, a nivel profesional non foron unha experiencia positiva.

Entendemos que para progresar profesionalmente teríamos que desenvolver as nosas propias ideas, encamiñármolos na nosa liña. Tíñamos un estilo moi concreto ao que queríamos dar saída.

Principales dificultades y amenazas futuras

Nun principio tivemos problemas financeiros para saír adiante. Non recibimos ningunha axuda a nivel de bancos, aínda que tivemos unha grande axuda en canto a asesoramento por parte dos servizos da Mancomunidade de Vigo.

En canto ás ameazas, en principio non tememos ningunha en particular. Está a competencia, pero se a economía vai ben, é positivo para todos e non hai carencia de traballo. Nos preferimos ser solidarias e axudarnos porque supón un beneficio mutuo. En xeral, existe un bo clima de cooperación entre as tendas de decoración.

Perfil promotores

Ana Fraga posúe estudos de decoración e de corte e confección, e conta con 24 anos de experiencia no sector.

A empresa conta con outra socia máis.

Está familiarizada co sector das teas e os móbeis a través da súa familia.

Aptitudes necesarias

- Moita psicoloxía.
- Dar o mellor de ti mesma.
- Ser moi sincera na venda. O cliente debe saber que somos honestas, que non vendemos por vender. A única forma de captar mercado é lograr a satisfacción do cliente.



Guía de Actividad

Estudio de decoración con tenda (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

Dedicarme ao que me gusta
Saír do desemprego

A independencia que proporciona

Formación

¿Recibiú información específica sobre a creación de empresas?

Si, beneficiámonos dun programa de asesoramento da Mancomunidade de Vigo.

¿Considera importante recibir formación específica sobre creación de empresas para desenvolver con éxito un proxecto empresarial?

Depende da situación. Parécenos fundamental cando comezas desde cero. Pero cando tes moita experiencia nun sector, non é tan importante, aínda que non hai dúbida de que sempre axuda.

Anecdótico

Un día, ás oito e media da tarde, informáronnos de que non tiñamos traballo. Foi unha noticia moi dura que nos empuxou a tomar este rumbo. Hoxe en día sentímonos moi afortunadas.

