

XINKGO ENSINO INDIVIDUAL, S.C.



“Prestamos servicios de formación á carta”

Rafael Xesto Alende

Datos básicos

Actividade:	Academia de ensino
Sector de actividade	Actividades de formación
Nº empregados	7
Inversión inicial	4.000 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado integramente por contribución dos socios.
Web:	www.academiaxyenkgo.com
Municipio:	Santiago de Compostela, A Coruña
Ano creación:	2000

Descrición do proxecto

Somos unha academia convencional, mais diferenciámonos en que impartimos aulas de forma individualizada e a domicilio, é dicir, prestamos unha especie de servizos á carta e é o alumno quen elixe os horarios e o lugar onde vai recibir a formación. Desta forma, ofrecemos o valor engadido de evitar os desprazamentos e recibir apoio individualizado e adaptado á súa dispoñibilidade horaria nun contorno cómodo e coñecido.

Na actualidade, tamén impartimos cursos no noso propio local porque atopabámonos con xente que está estudando na facultade, que comparten piso con outros compañeiros e resúltalles complicado recibir formación no seu domicilio por falta de espazo. Para estes casos, utilizamos o noso local, que por outra parte está moi ben situado, no centro de Santiago e en plena zona estudantil. E aproveitando as nosas instalacións, comezamos a formar grupos de non máis de 5 ó 6 estudantes para cursos concretos.

Ademais, organizamos actividades extraescolares en colexios e asociacións, organizamos e impartimos cursos para empresas e ofrecemos cursos de idiomas.



Datos empresa

Claves do éxito

Cremos que a clave fundamental foi a innovación, o introducir no mercado un novo concepto de ensinanza que achega polo demais un importante valor engadido e satisfai unha demanda que estaba latente.

Outra das claves é o entusiasmo e as ganas que todo o equipo pomos no noso traballo diario para manter o negocio.

Situación actual

Atopámonos nunha situación de consolidación do noso mercado. Mantémonos nos niveis de anos anteriores mais cun aumento moderado da actividade e o número de alumnos.

Ademais estamos ampliando a nosa oferta a asociacións culturais, que na actualidade viven un momento de apoxeo debido ao aumento do tempo e o gasto en actividades de ocio.

Perfil cliente

Podemos diferenciar os nosos clientes en dous grupos. Por unha parte, estudantes e traballadores que necesitan reciclarse e non dispoñen da flexibilidade horaria suficiente para acudir a unha academia convencional.

Por outra parte, empresas, colexios e asociacións de todo tipo nos que organizamos e impartimos cursos de formación e actividades extraescolares.



Idea inicial

A idea xurdiu do meu socio. Lendo un periódico enb Londres , observou varios anuncios de persoas que se ofrecían para dar cursos á carta (o alumno escollía o lugar, horario e duración que mellor lle conviñese).

Ambos traballábamnos na empresa privada, mais sempre tivemos inquedanzas emprendedoras e queríamos desenvolver un proxecto empresarial de forma conxunta.

Polo menos en Santiago, fomos os pioneiros na formación “á carta”. Na actualidade, existen outras academias que incorporaron este método. E a nivel España, atopámonos na Feria de Valencia unha franquía que non existía cando nosos xa implantáramos este sistema.

Principales dificultades y amenazas futuras

Unha das principais dificultades foi coordinar a demanda do estudante coa dispoñibilidade do profesor o tempo esixido e nun horario e situación concretos.

Outra das dificultades foi dar cunha campaña comercial apropiada, que chamase a atención do noso mercado potencial e fose eficaz no obxectivo de conseguir alumnos.

Canto ás ameazas do futuro, cremos que a principal é a competencia crecente no sector. Excepto dous ou tres academias de toda a vida que teñen un mercado moi consolidado, o resto ten que traballar baixo unha intensa competencia e idear novas formas de prestar servizo, ofrecer flexibilidade e conter os prezos. Atopámonos ademais con que cada vez os alumnos teñen menos ganas de estudar, a motivación é insuficiente e cada vez é máis difícil desenvolver nosa profesión.

Perfil promotores

Rafael Soto é diplomado en Relaciones Laborais. Achega experiencia profesional no ramo da administración durante varios anos.

Aptitudes necesarias

Constancia, interese polo que fai e moitísima dedicación.



Guía de Actividad

Academias de ensinanza (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

**O reto que supón
Ser o meu propio xefe**

Formación

¿Recibiui información específica sobre a creación de empresas?

Non, mais buscamos asesoramento para todos os temas que necesitamos, especialmente para desenvolver unha campaña comercial eficaz. Fomos conscientes desde un principio de que un bo marketing influiría notablemente no número de alumnos captados.

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

Si, polo menos é imprescindible o asesoramento en todos aqueles temas nos que se teñan carencias de formación ou información.

Anecdótico

Formamos a todo tipo de persoas, e ao longo destes anos atopámonos con decenas de situacións que poderían parecer de ficción. A través desta profesión, captamos perfectamente o pulso dos cambios sociais que se están a producir e detectamos moitos problemas persoais e unha crecente desmotivación na ensinanza, o que dificulta enormemente o noso labor.

Mais como contrapartida, o traballo persoal e individualizado, axuda en moitas ocasións a mellorar esas situacións e a resolver problemas, e iso prodúcenos unha enorme satisfacción.

