

# PREVENGAL SAFETY, S.L.



**"Penso que a honestidade na venda é a mellor forma de fidelizar a un cliente"**

*Juan Carlos Redondo Cores*

## Datos básicos

<b>Actividade:</b>	Empresa de prevención de riscos laborais
<b>Sector de actividade</b>	Actividade de asesoría, consultoría e investigación
<b>Nº empregados</b>	4
<b>Inversión inicial</b>	48.000 €
<b>Financiamento inicial:</b>	O investimento inicial foi financiado integramente por fondos propios. Ademais, asumimos persoalmente gran parte dos traballos de deseño e acondicionamento do local, a montaxe de infraestructuras, etc.
<b>Web:</b>	
<b>Municipio:</b>	Pontevedra, Pontevedra
<b>Ano creación:</b>	2005

## Descrición do proxecto

Trátase dunha empresa especializada en seguridade laboral. Vendemos equipos de seguridade laboral, hixiene industrial e vestiario de traballo. Temos un supermercado de seguridade. Trátase dun punto de venda e exposición de produtos e somos pioneiros neste tipo de formato na zona. Impartimos ademais cursos de formación, tanto teóricos como prácticos, a través dunha rede de profesores especializados. A nosa filosofía é ofrecer a calidade dun Corte Inglés ao prezo dun Carrefour. De feito, vendemos os nosos produtos a uns prezos tremendamente competitivos xa que aplicamos marxes comerciais que xeralmente se aplican en vendas almacenistas. Para facilitar o proceso de compra, ofrecemos unha hora de aparcadoiro gratuito en cinco parkings de Pontevedra, por compras superiores a 50 euros. A reducida marxe comercial que aplicamos aos nosos prezos conseguímolos aforrando custos de distribución e comercialización. O noso esforzo comercial baséase en ofrecer seminarios informativos gratuitos para darnos a coñecer e transmitir a imaxe que nos impuxemos. Por suposto, o boca oído apórtanos máis clientes, posto que a experiencia dun cliente satisfeito é a nosa mellor publicidade. Para ofrecer os nosos servizos, dispoñemos dun local que consta dun supermercado ou tenda-exposición, un aula de formación, varias oficinas e un almacén deseñado para a xestión lóxística de entradas e saídas para pedidos de material. Un valor engadido que ofrecemos é o asesoramento aos nosos clientes. Facilitámoslles normativa, folletos informativos de material, manuais de uso e funcionamento de maquinaria de seguridade e en xeral, calquera tipo de material ou asesoramento que normalmente só se facilita ás grandes empresas; nós facemos este servizo extensible a Pemes e particulares.



## Datos empresa

### Claves do éxito

A seriedade, que nos leva a gañar credibilidade. Que o cliente confíe na firma considéroo o meu éxito.  
Ser rigorosos, seguir sempre unha liña de crecemento pero moi a modo, de forma humilde e coa seguridade de poder acometer coa máxima calidade cada un dos nosos proxectos.

### Situación actual

Temos perspectivas de ampliación.  
Dentro do sector da seguridade, dedicáronos ao mantemento de maquinaria.  
Ademais, envorcarémonos no sector da pesca no momento en que contemos coas infraestructuras necesarias e coa capacidade suficiente.  
Neste momento, estamos ofrecendo formación gratuíta porque nos parece máis rendible investir en formación que en publicidade a través dos medios de comunicación.

### Perfil cliente

En xeral os nosos clientes son pemes do sector industrial que necesitan material de seguridade laboral ou ben formación para os seus traballadores.



## Idea inicial

A idea xurdíume a raíz dun master en prevención de riscos laborais. Creo que tamén influíu o feito de que levo toda a vida vinculado ao mundo da construción e identifíquei unha necesidade e unha demanda. É curioso con todo que o sector da construción supón para nós un perfil minoritario de cliente, a maioría proceden da industria en xeral.

## Principales dificultades y amenazas futuras

Identificamos un problema ocasionado por competencia desleal materializada en autónomos que compran material similar ao noso e véndeno de xeito irregular, aforrando custos de impostos, etc. Ademais adoitan ser persoas sen formación especializada nesta materia, polo que resta prestixio ao sector da seguridade laboral. Outro problema é a falta de mentalidade en prevención. Cústanos por exemplo inculcar a importancia de elixir ben un produto en función do uso que se lle vai a dar, de utilizar material moi específico en función da actividade laboral que se vai a desenvolver. Por poñer un exemplo, non todas as luvas son iguais senón que en función da actividade, serán necesarias unhas calidades específicas ou outras.

## Perfil promotores

Juan Carlos Redondo é Licenciado en Ciencias Empresariais e Master en Prevención de Riscos Laborais. Aporta ademais experiencia profesional en varios sectores, principalmente en banca, no sector da construción, na universidade e nunha asesoría.

## Aptitudes necesarias

A determinación é fundamental. É tamén necesario asumir que nunha peme, sobre todo ao principio, hai que ter unha mentalidade de multifunción. Os primeiros momentos son duros.



## Guía de Actividad

**Servizos de prevención de riscos laborais** ([www.guias.bicgalicia.es](http://www.guias.bicgalicia.es))

## Motivacións

**O reto que supón  
Saír do desemprego**

**Dirixir persoas e organizacións**

## Formación

### **¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?**

Son licenciado en empresariais e realicei diversos cursos de formación en temas relacionados co mundo da empresa.

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

Ata certo punto si. Neste tipo de empresas é importante. Noutros casos, a forma de ser dunha persoa, a súa actitude, é o 80% da empresa. E é certo que sempre se pode recorrer ao apoio dunha xestoría, pero sen dúbida, é moito máis seguro que o control das contas e do estado da empresa, estea en mans do empresario.

## Anecdótico

Nunha ocasión chegou un traballador que necesitaba unhas botas. Debido á complexidade do seu traballo, non estaba seguro do modelo que necesitaría, así que llas regalei.

Non gañei diñeiro senón todo o contrario, pero este traballador agradeceumo moito porque sen ese par de botas non podería traballar. Non busco o diñeiro senón máis ben a imaxe da miña firma, pero ao mesmo tempo, creo que a honestidade na venda é a mellor forma de fidelizar a un cliente. Creo que é simplemente unha cuestión de sementar e recoller. Considero un erro o pretender crecer moito e rápido. Se non se fai sobre alicerces sólidos, a empresa está chamada ao fracaso.

