

RURALCASA GALICIA, S.L.



"Cando comezamos, funcionou mellor do que esperabamos"
Carlos Taibo Pombo

Datos básicos

Actividade:	Portal de promoción turística
Sector de actividade	Actividade de asesoría, consultoría e investigación
Nº empregados	4
Inversión inicial	6.000 €
Financiamento inicial:	A través de fondos propios.
Web:	www.casascompletas.com
Municipio:	Carballo, A Coruña
Ano creación:	2005

Descrición do proxecto

Apoiados na nosa experiencia no sector turístico, creamos un portal de promoción turística dirixido a ofrecer aloxamento mediante o aluguer de inmobles completos, enfocado principalmente ao turismo rural e ao aluguer vacacional. O tipo de inmobles aquí ofertados conta con todas as comodidades que se poidan imaxinar: unha ampla gama de electrodomésticos, roupa de fogar, mobiliario de xardín, etc., o que aporta un gran valor engadido a este tipo de vivendas, posto que, ademais de atoparse situadas nun espazo idílico, o cliente ten á súa disposición unha vivenda destinada a cubrir todas as súas necesidades en canto a comodidades se refire. No portal "casascompletas" atópase unha guía detallada para atopar casas completas, chalés, vilas, casas rurais, pisos e apartamentos de aluguer vacacional seleccionados persoalmente pola empresa



Datos empresa

Claves do éxito

A maior parte do éxito obtido está na experiencia laboral previa dentro do sector turístico.
Gran coñecemento do sector.

Situación actual

A situación actual é óptima, malia a súa xuventude, a empresa está crescendo continuamente.
Por outra banda estamos dentro do sector de aloxamento vacacional no cal existe un gran baleiro legal que pode ocasionar certos problemas.

Perfil cliente

Os nosos clientes son persoas particulares que buscan un aloxamento completo temporal, para os seus períodos vacacionais ou turísticos.
Polo xeral a procedencia do noso cliente é nacional, trátase de homes e mulleres dunha clase social normalmente media, con status económico medio. A idade dos nosos clientes non supera os 45 -50 anos.



Idea inicial

A miña familia rexenta desde 1992 unha casa de turismo rural situada na Costa dá Morte; debido a isto, coñezo a gran demanda de aloxamentos de aluguer completo que existe. Coa nosa iniciativa, pretendemos suplir o oco existente no mercado.

Principales dificultades y amenazas futuras

Nos nosos inicios non tivemos dificultades iniciais, senón todo o contrario, os resultados que obtivemos foron mellor dos que esperabamos. Unha ameaza que está xurdindo actualmente, é o elevado número de competencia que xorde a través de Internet.

Perfil promotores

Carlos ten un master en Turismo Rural e aporta unha gran experiencia no sector turístico. A empresa conta con outro socio máis.

Aptitudes necesarias

Ambición.
Constancia.
Formación.
Experiencia no sector.



Guía de Actividad

Comercio electrónico (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

Ser o meu propio xefe
O reto que supón
Gañar cartos

Dedicarme ao que me gusta
A independencia que proporciona

Formación

¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?

Carlos: "Recibín formación en creación de empresas a través da Universidade Politécnica de Madrid, así como doutras institucións privadas. Tamén me beneficiéi de formación financiada polo IGAPE e do Plan PRODERR".

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

Sí, claro.

Anecdotario

Non dispoñible.

