

LAVANDERÍA GLU GLU



"Tívenlle que dar a volta á miña idea inicial"
Norma Borrelli

Datos básicos

Actividade:	Lavandería
Sector de actividade	Servizos de limpeza, atención doméstica, terceira idade e nenos
Nº empregados	4
Inversión inicial	18.000 €
Financiamento inicial:	
Web:	
Municipio:	A Coruña, A Coruña
Ano creación:	1987

Descrición do proxecto

A lavandería pon a disposición dos clientes servizos de lavado de pezas, limpeza en seco de todo tipo de téxtiles, secado, planchado e tinguido. Ademais, ofrecemos un servizo a domicilio a empresas.



Datos empresa

Claves do éxito

No meu caso, e supoño que no da maioría dos emprendedores, as claves de éxito radican no traballo, na dedicación e na constancia. Non podes renderte “ás primeiras de cambio”.

Situación actual

Existe moita competencia, cada vez máis. É complicado, malia a nosa experiencia, manterse nun bo lugar no mercado. Segue existindo pouca tradición de levar as pezas á lavandería, moita xente prefire facelo pola súa conta, na súa propia casa.

Perfil cliente

Temos como clientes tanto a empresas como particulares. Aínda que a empresa naceu con vocación cara ao cliente particular, o traballar para empresas apórtache un fluxo de traballo constante.

Os clientes particulares adoitan ser “de paso”, xente das inmediacións do establecemento ou persoas que, por diferentes causas, como pode ser polo seu traballo, pasan con frecuencia pola zona.

As empresas ás que prestamos os nosos servizos adscribíense fundamentalmente a sectores relacionados coa sanidade e a hostalería, entre outros.



Idea inicial

A miña idea inicial era outra: ofrecer un servizo de lavandería en réxime de libre servizo, porque eu procedo de Arxentina e alí ese sistema funciona moi ben. Pero aquí a miña idea non funcionou, pois cando eu aterrei na Coruña este tipo de actividade era bastante descoñecida, e máis aínda a modalidade de autoservizo, tan estendida no continente americano. Aquí, a xente prefire facer a súa coada na casa, non existe este costume tan adoitado no meu país. Desta forma, tiven que darlle un envorco á miña idea inicial e ofrecer o servizo de lavandería que máis se demandaba aquí.

Principales dificultades y amenazas futuras

Cando inicié a actividade a primeira dificultade coa que me atopei foi que a xente non coñecía o autoservizo de lavandería, que era o principal servizo que ofertaba a empresa. Por esta razón vinme na necesidade de reorientar a idea inicial do negocio, posto que vin moi difícil establecer o hábito entre a poboación de facer a coada na lavandería.

En canto a ameazas, as crises económicas afectan moito a este tipo de negocios, posto que os servizos que ofertamos non son de primeira necesidade, e os clientes, en moitos casos, poden prescindir facilmente deles.

Outra ameaza moi importante que se aveciña é a subida da tarifa da luz, e no seu caso, a do auga, que afectarán de forma directa aos prezos que ofrecemos ós nosos clientes.

Perfil promotores

A promotora licenciouse en publicidade en Arxentina. Antes de comezar co negocio actual, traballou nunha axencia de publicidade no seu país natal.

Aptitudes necesarias

É necesario ter unha gran forza de vontade, e sacar forzas de flaqueza en momentos difíciles. De tódolos xeitos, resulta esencial ter un bo proxecto e realizar unha correcta planificación do negocio.



Guía de Actividad

Lavanderías industriáis (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

**A independencia que proporciona
O reto que supón**

**Saír do desemprego
Ser o meu propio xefe**

Formación

¿Recibiú información específica sobre a creación de empresas?

Non, ningunha.

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

Si, a formación sempre ven ben.

Anecdotario

Ó comezo da actividade, a xente non coñecía este tipo de servizo e pasaban por diante do local, parábanse a mirar e en moitas ocasións ata entraban a preguntar que era o que vendíamos ?se eran lavadoras, roupa,...-

