

MAYS INTEGRAL



“O trato persoal cos clientes e o traballo de calidade proporcionáronnos unha imaxe de empresa seria e eficiente”

Juan Ramón Pereiro Rodríguez

Datos básicos

Actividade:	Empresas de limpeza
Sector de actividade	Servizos de limpeza, atención doméstica, terceira idade e nenos
Nº empregados	26
Inversión inicial	
Financiamento inicial:	Comezamos con pequenos traballos e fomos investindo os beneficios no capital da empresa, así mercamos máquinas, etc. Pero partimos de cero.
Web:	
Municipio:	Cambre, A Coruña
Ano creación:	1997

Descrición do proxecto

Trátase dunha empresa de limpeza que ofrece ademais servizos de mantemento de xardíns, desenvolvemento e mantemento de instalacións eléctricas, limpeza de cristais, tratamentos de chans (cristalizados, encerados, etc.) e mesmo servizos a vivendas particulares.



Datos empresa

Claves do éxito

Pasei dun proxecto de tres socios a quedarme só. A idea inicial era unha empresa que se dedicase a mantemento e desenvolvementos electrónicos (domótica) Os meus socios querían centrarse no mercado da domótica mentres que eu apostei polo mantemento, e finalmente o meu proxecto prosperou.

Situación actual

Na actualidade, conseguín asegurarme uns ingresos fixos de noventa clientes con contrato de mantemento mensual.

Perfil cliente

O perfil medio do cliente de MAYS INTEGRAL é o dunha persoa que non quere volver ter problemas coas empresas de mantemento tradicionais. Son clientes "rebotados" que non quedaron satisfeitos cos servizos subministrados por outras empresas e confían na calidade de servizo de MAYS INTEGRAL.

A seriedade e a formalidade do servizo póñense de manifesto no feito de que en moitos lugares se recomenda MAYS INTEGRAL. Neste sentido, o boca-ouvido resulta moi eficaz como medio para conseguir clientes.

Traballamos para comunidades, baixos comerciais, oficinas e particulares.



Idea inicial

Traballamos para comunidades, baixos comerciais, oficinas e particulares. Nun inicio o proxecto tiña tres promotores, e a idea xurdiu buscando o medio de aproveitar as capacidades humanas e profesionais dos tres. Pensamos que a prestación de servizos de mantemento integral a comunidades era un negocio con grande mercado potencial e pouca competencia (posto que existen moitas empresas de servizos a comunidades, pero non de forma integral).

Os outros dous promotores querían centrarse máis en temas de domótica (desenvolvementos electrónicos e mantemento de instalacións). Eu era da opinión de que deberíamos centrarnos en limpeza. Posteriormente eles independizáronse para desenvolver o seu proxecto e eu confíei na miña idea de centrarme no sector de limpeza. Finalmente foi a miña idea a que prosperou e se mantivo.

Principales dificultades y amenazas futuras

Nun inicio, a maior dificultade é que non te coñece ninguén. Moi pouco a pouco fómonos facendo cunha carteira de clientes e o boca-ouvido foinos subministrando cada vez máis.

Nun futuro, creo que a ameaza está na competencia. Por unha parte, existen moitísimas empresas que prestan servizos ás comunidades, pero neste negocio hai que coñecer moi ben o que se fai; é necesario contar cunha cualificación técnica, coñecer equipos, produtos, etc., e esta é a vantaxe competitiva coa que conta MAYS INTEGRAL. Sen embargo, xurdiron grandes empresas que se dedican de forma marxinal a prestar este tipo de servizos como unha forma de acaparar mercado e están a producir un grave dano ás empresas especializadas no sector porque presionan fortemente os prezos á baixa.

Perfil promotores

O promotor é licenciado en Ciencias Económicas e técnico informático.

Aptitudes necesarias

Estar disposto a traballar moito para saír adiante e ter moita paciencia á hora de esperar resultados.

Estar disposto a aprender de todo e de todos, mesmo de empregados que chegan doutras empresas, porque poden coñecer outras técnicas.



Guía de Actividad

Empresas de limpeza (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

**Gañar cartos
Ser o meu propio xefe**

A independencia que proporciona

Formación

¿Recibiui información específica sobre a creación de empresas?

Si. O programa Lanza.

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

Creo que é interesante, pero o fundamental é o factor humano. O traballo, facer as cousas ben, granito a granito.

Anecdótico

Pasei dun proxecto de tres socios a quedarme só. A idea inicial era unha empresa que se dedicase a mantemento e desenvolvementos electrónicos (domótica). Os meus socios querían centrarse no mercado da domótica mentres que eu apostei polo mantemento, e finalmente o meu proxecto prosperou.

