

CUOCO ESTILO S.L.



"Se pensas as cousas tres veces, nunca as farás"

Jesús Ordóñez Campos

Datos básicos

Actividade:	Venda de mobiliario de cociña e baño
Sector de actividade	Fabricación de mobles e carpintería metálica
Nº empregados	2
Inversión inicial	60.000 €
Financiamento inicial:	O investimento financiose ao 50% con fondos propios e con achegas dun grupo de empresas do sector. A partida máis importante foi o local. Pola súa parte, a mercancía pídese a fábrica baixo pedido.
Web:	www.cuoco.es
Municipio:	Lalín, Pontevedra
Ano creación:	2005

Descrición do proxecto

Vendemos mobiliario de cociña e baño. Estamos orientados, tanto ao particular coma ao mercado da vivenda nova, na que ofrecemos ao promotor / constructor as ferramentas necesarias para personalizar as cociñas.

Estudiamos os espazos das obras para deseñar unha boa distribución interior da cociña e ofrecemos ao promotor un modelo base a un prezo moi competitivo. En caso de que o propietario queira facer algún cambio, diríxese á nosa tenda e elixe o modelo que desexe.

A marxe comercial sobre o modelo que se ofrece na construción é moi baixo, pero se converte nunha poderosa ferramenta para captar clientes, xa que recibimos numerosas visitas de propietarios que desexan facer algún cambio ou incorporar algún módulo, e dese xeito danos a oportunidade de ofrecerlles todas as nosas opcións en cociña e baño.



Datos empresa

Claves do éxito

As claves máis importantes son a experiencia, a profesionalidade e a especialización. Levo desenvolvendo esta actividade moitos anos, como deseñador de interiores. Coñezo profundamente o sector e teño perspectivas diferentes de experiencias en varios entornos xeográficos. Ademais, traballo dende hai tempo con provedores a quen coñezo moi ben.

Outra das claves radica no feito de vender o noso produto antes da entrega do piso. Cando unha persoa xa ten contratada a súa hipoteca, adoita ter moi pouca marxe para os gastos posteriores que ten que afrontar, e na maioría dos casos, as súas decisións de compra están moi determinadas pola necesidade e o prezo. Antes da hipoteca no entanto, é máis doado asumir certos gastos mesmo cando non son estrictamente necesarios, e sumalos á contía da hipoteca.

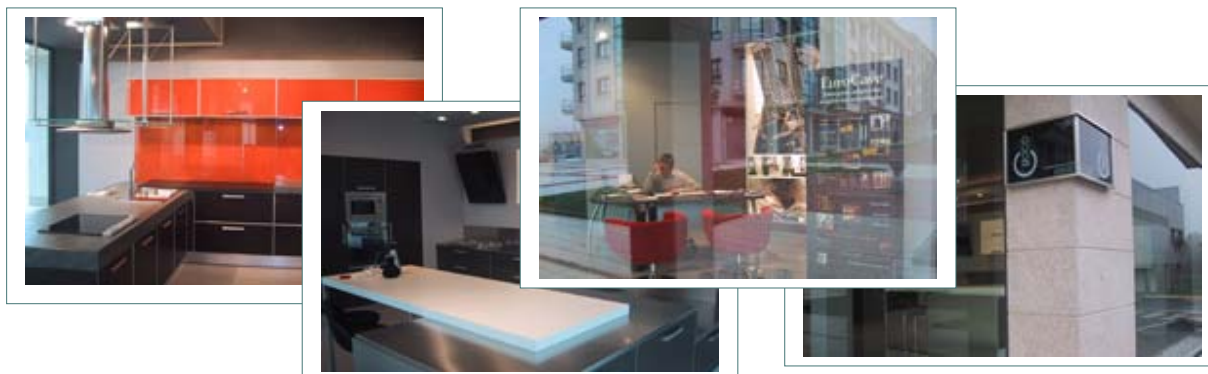
E por último, ofrecemos valor engadido aos promotores / constructores de vivendas: o deseño, un prezo moi competitivo e o prestixio dunha marca e un local de nivel alto. Para introducirmos neste mercado, foi moi importante elaborar un bo dossier de presentación da empresa no que se explicaba todo o proceso: a cronoloxía, os modelos de cociña tipo e os presupostos.

Situación actual

De momento, pódese dicir que estamos despegando. Trátase dun negocio moi particular, no que por moita publicidade que fagas, o que mellor funciona é o boca-oído. De momento trato de incentivar a compra mediante unha marxe comercial pequena. Unha vez captado o cliente, o boca-oído fai o resto.

Perfil cliente

En particular, o cliente tipo é unha persoa que realiza a súa segunda cociña, que non ten limitacións presupuestarias e non desexa cometer os mesmos erros que cometeu na súa primeira cociña.



Idea inicial

Levaba moitos anos traballando. Dirixía o dpto. técnico dunha empresa e xa non debuxaba. Apeteciame volver a deseñar, desenvolver un traballo independente e volver a Galicia, así que elaborei unha idea e, cando souben que funcionaría, deixei o meu traballo e volvíñ.

Por suposto, as previsións de investimento do plan de empresa que elaborei, desbordáronse. Un dos principais motivos foi que decidimos comprar o local en vez de alugalo, pero á hora da verdade, decatámonos de que nos compensaba economicamente, ademais de beneficiarnos na valoración da nosa capacidade crediticia.

Principales dificultades y amenazas futuras

Atopámonos con certa dificultade para que sexa aceptada a estética da nosa gama de mobles. En principio, poden parecer caros e demasiado modernos. Non é máis que unha cuestión de mentalidade, pero nótase unha rápida evolución nos gustos debido a que este tipo de deseño (lineal, cúbico) está presente nos modelos que se transmiten a través dos medios de comunicación de masas, como a televisión, por exemplo.

Outra das dificultades é a lentitude na provisión de moitos servizos, e certo conformismo que entorpece a labor empresarial.

Perfil promotores

Jesús Ordóñez é deseñador de interiores.

Aporta experiencia de varios anos no sector do deseño e o moble, cinco deles nunha gran empresa de decoración e deseño de mobiliario de cociña e baño en Cataluña.

Aptitudes necesarias

Arranque para desenvolver o teu proxecto. O medo paraliza.

Eu cambiei de cidade e de traballo varias veces. Se non tivera dado o primeiro paso, estaría vivindo en Madrid e traballando na primeira empresa.



Guía de Actividad

Sector do moble (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

Dedicarme ao que me gusta
O reto que supón

Formación

¿Recibiui información específica sobre a creación de empresas?

Si, recibín formación e asesoramento para a elaboración dun plan de empresa en Barcelona Activa, a axencia de desenvolvemento local de Barcelona.

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

É moi importante. Podes ter clara unha idea, un concepto, pero resulta vital vincular esa idea aos aspectos da xestión necesaria da túa empresa.

Con formación e asesoramento evítanse moitos erros. Por exemplo, no mercado da obra, por cuestión de imaxe, só se contratan empresas S.L. ou S.A. O descoñecemento desta peculiaridade, teríame levado ao fracaso ou a unha importante perda de tempo e diñeiro.

Outra vantaxe dos servizos de formación e asesoramento é que normalmente ofrecen información moi interesante (bases de datos, estudos de mercado, etc.). A miña empresa por exemplo, estaba deseñada para unha das principais cidades galegas, pero non se sostería debido ó custo da compra do local. Para coñecer este feito, tiña dúas posibilidades: perder dous días ou buscar a información nunha base de datos.

Anecdótico

Tendemos a pensar demasiado as cousas e a darlle demasiada importancia ao fracaso. Se pensas as cousas tres veces, nunca as farás. O certo é que nesta vida, o peor que te pode pasar é morrer, e iso é seguro que vai acontecer. Dende esa perspectiva, a maioría das cousas perden a súa importancia.

