

ÑAM ÑAM



“Tras varios anos de traballo, quedeime en paro, e aos 45 anos esa situación é complicada”

Juan Alberto Batallán Silva

Datos básicos

Actividade:	Tenda de conveniencia
Sector de actividade	Comercio maiorista e minorista
Nº empregados	1
Inversión inicial	81.275 €
Financiamento inicial:	Do investimento inicial, financiei 12.000 € con fondos propios e o resto cun préstamo hipotecario sobre o local, que preferín adquirir en vez de buscar un para alugar.
Web:	
Municipio:	Oleiros, A Coruña
Ano creación:	2002

Descrición do proxecto

Tenda de conveniencia en Perillo.

A tenda ten despacho de pan e venda de golosinas, prensa e varios artigos de alimentación.

Satisfacemos ademais a necesidade das persoas que chegan tarde de traballar e necesitan prepararse algo para cear. Neste sentido, os produtos máis demandados son os de bollería e panadería (empanadas artesanais), pastas, salsas e aceites, etc.



Datos empresa

Claves do éxito

Creo que a clave fundamental no meu caso é a ubicación. O baixo está situado entre o ambulatorio, a oficina de correos e o mercado. É unha zona moi transitada e sobre todo rexistra unha taxa de crecemento moi elevada. Estase construíndo moitísimo e o número de clientes potenciais amplíase constantemente debido ao grande número de familias que veñen a vivir a esta zona do extrarradio da Coruña.

Por outra parte, os meus clientes están satisfeitos pola calidade do produto. Sobre todo en panadería teño moi bos produtos, todos eles galegos e artesanais, pan de forno de leña, etc. Desta forma capto clientes que prefiren mercarme a min o pan e de paso mercan outros produtos que necesitan.

Situación actual

Na actualidade trato de ofrecer un servizo de calidade para captar máis clientes. Noto como se vai ampliando o meu mercado potencial polo feito de estar ubicado nunha cidade dormitorio en constante crecemento, e se cadra nun futuro próximo teña que empregar a unha persoa como axudante.

Perfil cliente

Teño clientes de todo tipo, pero pódese identificar un perfil en función dos produtos.

Por exemplo, o mercado das golosinas está monopolizado polos nenos, aínda que ás veces son as nais quen as mercan de paso que veñen a mercar o pan. E cando hai partido de fútbol, véndense moitísimas pipas e golosinas.

En canto aos artigos de alimentación, acostúmanse vender sobre todo a última hora do día, cando chega xente tarde e necesita algo para comer ou esqueceuse algún ingrediente. Neste caso son persoas que traballan, normalmente viven sós, e chegan á súa casa de noite.



Idea inicial

En realidade a idea xurdiulle á miña muller. Tras varios anos de traballo, quedeime en paro, e aos 45 anos esa situación é complicada. Eu tiña posibilidades como representante, xa que teño bastante experiencia e contactos no sector, pero á miña muller non lle gustaba a idea porque é un traballo que supón asumir certos riscos a nivel persoal polo feito de esixir moitas horas de viaxe por estrada. Así que foi ela quen me animou a pór en marcha un pequeno negocio.

Nun principio pensei nunha froitería, pero entón estudamos a posibilidade dunha tenda de golosinas

posto que estamos ubicados nunha zona en crecemento cunha poboación infantil e xuvenil bastante importante.

Unha vez identificamos a nosa idea inicial de negocio, esta foise transformando e ampliando en función do pulso do mercado e da percepción de certas necesidades e demandas latentes que fomos captando. Deste modo convertemos unha idea inicial de venda de golosinas nunha "tenda de conveniencia" con despacho de pan, venda de golosinas, prensa e unha serie de artigos de alimentación que son moi demandados, sobre todo nas últimas horas do día, cando a xente chega tarde do traballo e necesita preparar algo para cear. Os produtos de alimentación máis demandados son empanadas e outros artigos de bollería, pasta, salsas e aceites.

En realidade descoñecíamos este mercado, por iso tivemos que facer un esforzo importante para obter información, en especial sobre o mercado das golosinas (porque non eramos consumidores).

Principales dificultades y amenazas futuras

Nun principio, a miña principal dificultade consistiu en financiar a compra do local. Pensei sen embargo que merecía a pena asumir a compra en vez de alugar xa que o momento de compra era propicio (Perillo atopábase aínda nunha fase incipiente de crecemento) e non quería depender dun alquiler cun prezo que podía variar e alterar a rendibilidade do meu negocio. Finalmente a compra resultou ser unha boa decisión.

Outra dificultade consistiu en captar clientes, xa que Perillo é unha aldea cunha poboación aínda reducida, onde a xente está acostumada a mercar nun lugar e acostuma ser reacia ao cambio. Sen embargo pouco a pouco observo progresos na captación de clientes, en parte polas familias novas que veñen a vivir ao barrio e pola ubicación tan axeitada.

Perfil promotores

Juan Alberto aporta formación e experiencia como oficialía de automoción. Traballou ademais como representante en moitos sectores (electrodomésticos, perruquería, móbel de baño, etc.). Aos corenta e cinco anos, abre a súa propia "tenda de conveniencia".

Aptitudes necesarias

- Constancia.
- Moito traballo.
- Observación constante do mercado.



Guía de Actividad

Tendas de conveniencia (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

Saír do desemprego

Formación

¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?

Si, asistín a un Seminario de Planificación Empresarial do IGAPE.

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

Algo sempre axuda, sobre todo para facer unha previsión económico-financeira e para desenvolver o teu proxecto de empresa, que polo xeral, acostuma ser un pouco abstracto se non se materializa nun verdadeiro plano de empresa.

Anecdotario

Segundo a miña muller, enganámonos co nome da tenda. En vez de "ÑAM ÑAM" debería terse chamado "OPEN JUAN", porque sempre que vou pechar, comezan a chegar clientes escalonados e acabo pechando moi tarde.

