

TERESA MANUALIDADES



“Promovín unha actividade de ocio para xerar a miña propia demanda”

Maximino Blanco Taboada

Datos básicos

Actividade:	Tenda de artigos de mercería especializada en manualidades
Sector de actividade	Comercio maiorista e minorista
Nº empregados	1
Inversión inicial	60.000 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado integramente con fondos propios e posteriormente fóronse reinvestindo beneficios. O investimento mínimo para montar un negocio similar son 18.000 €, dos cales 3.000 € corresponden a un stock mínimo de fíos. No meu caso, gastei uns 3.000 € adicionais en investigar o mercado e identificar as mellores marcas.
Web:	
Municipio:	Lalín, Pontevedra
Ano creación:	1998

Descrición do proxecto

Trátase dunha tenda de artigos de mercería e lencería situada nunha zona comercial do centro de Lalín.

Os produtos máis vendidos son fíos, abelorios, puntillas, guipures, kits de punto de cruz, artigos de lencería masculina, etc.

O segredo desta tenda está na especialización no sector das manualidades, especialmente o punto de cruz. Para crear a miña propia demanda, promovín unha actividade de ocio e leveina a practicamente todos os núcleos urbanos e rurais da comarca, nos que impartín cursos de manualidades, xunto con outros profesores que contratei. Todos os anos fago unha exposición dos traballos das alumnas e trato de promovelos, e se otorga un premio ao mellor traballo. A través da promoción deste hobbie, conseguín crear un hábito co que logrei fidelizar a moitos clientes. E desde entón, creáronse dúas tendas máis en Lalín.



Datos empresa

Claves do éxito

Creo que a clave máis importante é unha formulación clara e concisa do proxecto que se vai desenvolver. E unha estratexia baseada na innovación, tanto na orientación do negocio como nos produtos que ofrezco. De feito, estou ao día nas últimas novidades e mesmo importo algúns produtos doutros países, maioritariamente de Estados Unidos. Tamén é importante a situación. Este tipo de negocios necesitan un fluxo de xente moi elevado, e a situación xoga un papel fundamental no número de clientes, por iso deben estar situados en lugares comerciais, moi transitados, como por exemplo ao lado da panadería, da praza de abastos, etc. E por suposto a calidade no servizo e un profundo coñecemento do produto, o cal me permite un asesoramento especializado, que achega grande valor engadido ao meu servizo.

Situación actual

Atópome nunha situación de consolidación. Teño unha carteira de clientes fidelizados e sigo ampliando a un ritmo de crecemento moderado.

Perfil cliente

Os meus clientes son maioritariamente mulleres, que demandan tanto servizos de formación en manualidades como artigos para labores, confección, etc.



Idea inicial

Traballaba como administrativo e a empresa da miña familia comezaba a formularse unha estratexia de crecemento que consistía basicamente en complementar a oferta cunha gama de produtos máis ampla. A tenda que tiñamos ofrecía telas e lencería feminina, así que eu complementei con fíos e botóns e lencería masculina. Como especialidade, incluín manualidades, labores, puntillas e guipures.

Antes de montar a nova tenda, funme a Portugal de vacacións e aproveitei para analizar o mercado e estudar como se levaban alí os negocios do sector. Logo visitei todas as feiras para contactar con potenciais provedores e obter un coñecemento máis profundo do mercado. Finalmente, fun a Barcelona para visitar as marcas, identificar as mellores e comprar directamente ás fábricas. Trouxen a Lalín a mellor marca que existe neste momento.

Principales dificultades y amenazas futuras

Nun principio, non tiven problemas para captar clientes porque eu mesmo xerei un mercado para os meus produtos. A dificultade xurdiu non obstante, unha vez establecido, coa saturación do mercado. Na actualidade, existen en Lalín cinco tendas de labores, e somos 10.000 habitantes. Eu fun o pioneiro neste mercado e fixen un arduo labor de investigación e procura dos mellores provedores. Compro directamente ás casas comerciais e introducín as mellores marcas en Lalín, que neste momento están presentes en todas as tendas de labores. O problema é que moitos comerciantes, para captar clientes de forma indiscriminada, dedícanse a facer guerras de prezos con produtos que veñen tarifados de fábrica (como é o caso dos fíos), e esa práctica resulta sumamente daniña para todos. De feito, existe unha campaña nacional para disuadir aos empresarios do sector a exercer este tipo de competencia desleal. Si necesito unha grande inversión para acumular un stock mínimo de fíos e só lle aplico un 10% de marxe bruto comercial, o negocio non é rendible.

Canto ás ameazas, creo que a máis importante é a competencia dos grandes centros comerciais, porque diminúen o fluxo de xente ao comercio tradicional e independente. E este tipo de negocios necesitan un fluxo de clientes moi alto.

Perfil promotores

O promotor ten formación profesional en Administrativo. Ademais, está familiarizado co sector posto que a súa familia dedicouse á artesanía e tiña un negocio similar. Achega un profundo coñecemento do sector artesanal, e é profesor de manualidades.

Aptitudes necesarias

E fundamental ser moi honesto na venda porque "vender, non se vende só unha vez".

Ter un dominio absoluto do mercado.

Esto nido, a aptitudes comerciais e o don de xentes, ser innovador e tenaz.



Guía de Actividad

Comercio polo miúdo de conf. : Tenda de roupa interior (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

**Dedicarme ao que me gusta
O reto que supón**

Dirixir persoas e organizacións

**A independencia que proporciona
Demostrar aos demais as miñas
capacidades
Ser o seu propio xefe**

Formación

¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?

Realicei varios cursos sobre temas como atención ao cliente, escaparatismo, etc. E teño estudos de formación profesional na rama de Administrativo.

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

Absolutamente.

Anecdotalio

En ocasións, ocorreume que comercios de zonas coas que a miña tenda por razón de distancia non compite en absoluto, mostran unha actitude hostil. Cando a vida comercial consiste precisamente na cooperación e na axuda mutua, e é en realidade a actitude cooperativista a que nos beneficia e nos fai crecer e progresar.

