

VIA CAMANIA (Cabo y Aguado, S.L.)



“Gustábame moito o mundo da moda, e detectei unha oportunidade: as tallas especiais “

M^a Carmen García Cabo

Datos básicos

Actividade:	Tenda de roupa de tallas especiais
Sector de actividade	Comercio maiorista e minorista
Nº empregados	2
Inversión inicial	90.150 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado en partes iguais con fondos propios e un préstamo. Grande parte do importe foi destinado á compra de stock, xa que no mundo da moda, hai que mercar con seis meses de antelación, por iso é importante contar con fondos suficientes para financiar o primeiro stock, xa que os ingresos pola súa venda chegan, como mínimo, con seis meses de demora.
Web:	
Municipio:	Vigo, Pontevedra
Ano creación:	2001

Descrición do proxecto

Trátase dunha tenda de moda especializada en tallas especiais. Traballamos desde a talla 46 en adiante, tendo en conta que a patronaxe de tallas especiais é especial, diferentes ás tallas normais.



Datos empresa

Claves do éxito

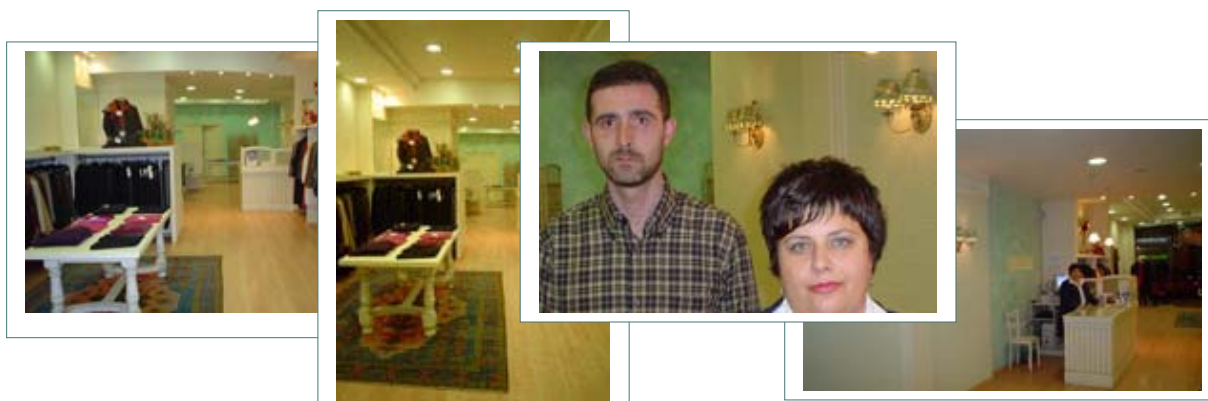
Unha das nosos claves é que traballamos con multifirma, é dicir, temos variedade de estilos e podemos vestir desde a unha moza rockeira a unha muller maior clásica. Outra das claves é a calidade no servizo. É moi importante personalizar o trato e facer que a xente se sinta a gusto. Esa é a forma en que se poden fidelizar clientes e captar clientes novos.

Situación actual

Na actualidade traballamos na tenda dous dos socios, e atopámonos nunha fase de consolidación posto que fai moi pouco que comezamos. De momento non nos queixamos, o ano pasado deu un resultado bastante decente e seguimos crecendo en ventas.

Perfil cliente

Maiormente mulleres, xa que é unha tenda de roupa de muller. Eventualmente algún home visita a tenda para regalarlle algo á súa muller. Os estilos poden ser moi variados: desde a muller clásica á vangardista e pasando por todos os estratos socioeconómicos. Se ben a moda de tallas grandes é cara, posto que necesita boas teas con caída, patronaxe especial, etc., nos temos roupa de todos os prezos. En canto a idades, a maioría atópase entre os 30 e os 60 anos.



Idea inicial

Estábamos a vivir fóra e levaba dous anos en paro. A un dos meus socios apetecíalle volver a Vigo e pensamos na posibilidade de volver e montar un negocio. Desde sempre gustoume moito o mundo da moda, e detectei unha oportunidade no mercado: as tallas especiais. Por outra parte, a súa familia tiña varios negocios e el sentíase vinculado ao mundo da empresa pola súa familia. Iso levounos a deseñar o noso proxecto.

Recebemos moito apoio do noso entorno.

Principales dificultades y amenazas futuras

Unha das dificultades iniciais foi a inexperiencia. Aínda que entendía de moda, foi moi difícil establecer os contactos iniciais, comprobar se os prezos eran xustos, coñecer o mercado real da moda e a xente que estaba no mercado, etc.

Un dos problemas era que nas feiras non nos vendían porque non tiñamos aínda unha empresa en marcha e non nos coñecían no mercado. Mesmo para facernos co stock inicial tivemos que negociar moito.

Outro dos problemas iniciais consistiu no financiamento. Nos non montamos un negocio para investir senón para vivir del, e tórdase tempo en obter un resultado.

En canto ao futuro, temos a posibilidade de competidores importantes, non tendas pequenas como a nosa senón competidores fortes.

Perfil promotores

M^a Carmen García ten estudos de COU e FP2 na rama de perruquería e estética, e aporta experiencia profesional de cinco anos nun salón de perruquería e estética.

A empresa conta con dous socios máis.

Con trinta anos abren unha tenda de roupa de tallas especiais.

Aptitudes necesarias

Ter moita psicoloxía e tamén moita paciencia cando estás detrás do mostrador.



Guía de Actividad

Comercio polo miúdo de conf. : Tenda de tallas especiais (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

Dedicarme ao que me gusta
O reto que supón

Saír do desemprego

Formación

¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?

Si, asistimos a un Seminario de Planificación Empresarial do IGAPE, a cursos de informática, de contabilidade, de xestión empresarial, etc.

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

Si, sobre todo é importante ter moita información, canta mais, mellor.

Anecdótico

Ao principio pensamos que sería un hándicap ter un home na tenda porque se trata dun mercado especialmente sensíbel, xa non só por ser unha tenda de roupa de muller senón por ser de tallas especiais. Pero a experiencia demostrounos que a xente é moito mais desinhibida do que parece, e en realidade acostúmanse pronto á presenza dun home e tómanos coa maior naturalidade.

