

# VIGUER ALIMENTACIÓN



**“Un supermercado do barrio ía pechar. Foi entón cando observei un nicho de mercado sen cubrir”**

*América Vigueira Golpe*

## Datos básicos

**Actividade:** Tenda de alimentación  
**Sector de actividade** Comercio maiorista e minorista  
**Nº empregados** 1  
**Inversión inicial**  
**Financiamento inicial:**  
**Web:**  
**Municipio:** Betanzos, A Coruña **Ano creación:** 2002

## Descrición do proxecto

Trátase dunha tenda de alimentación que ten "un pouco de todo". Tratamos de ofrecer sobre todo moita calidade, especialmente en froita e vexetais frescos. Temos ademais unha boa sección de charcutería, ultramarinos en xeral, pan e bollería, xeados e produtos de limpeza e menaxe.

## Datos empresa

### Claves do éxito

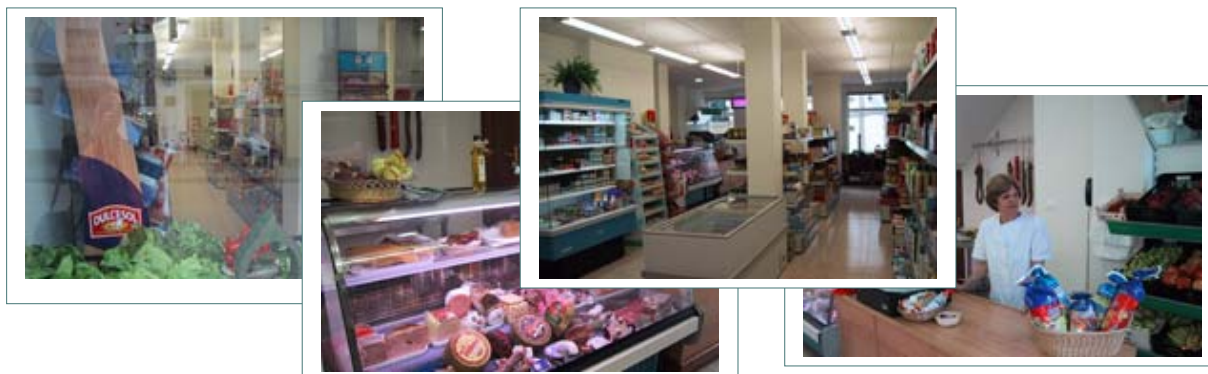
- Ofrecer un produto de calidade esmerada e terme especializado en froitería e charcutería.
- Coidado esmerado na atención ao cliente. Coido moito os aspectos formais na actitude cos meus clientes. Todos valoramos a educación, a amabilidade e o asesoramento. O meu obxectivo é que o cliente saia da tenda satisfeito e convencido de que fixo unha boa compra. En ocasións, cando se trata dunha compra voluminosa, tamén ofrezo servizo de entrega a domicilio.

### Situación actual

Na actualidade, atópome en fase de crecemento, tratando de captar máis clientes, de manter fidelizado ao meu segmento de mercado e de consolidarme como supermercado de referencia para a zona.

### Perfil cliente

Teño bos clientes que coñecen ben o mercado e valoran ante todo a calidade. Os meus clientes acostuman ser locais, xente do barrio. En canto ao perfil por sexos e idades, predominan as mulleres, aínda que tamén veñen moitos homes e algúns nenos, estes últimos sobre todo para mercar refrescos e golosinas.



## Idea inicial

Pensei en montar esta tenda como alternativa profesional. A idea inicial non foi unha tenda de alimentación senón unha tenda de roupa, pero nese momento tiven coñecemento de que un supermercado do barrio ía pechar porque os seus donos se xubilaban. Foi entón cando observei que ficaba un nicho de mercado sen cubrir e decidínme a satisfacelo , a dar servizo á zona.

## Principales dificultades y amenazas futuras

A verdade é que todo o proceso de implantación foi relativamente sinxelo. O local era meu, polo que non tiven problemas para acondicionalo. Tampouco tiven que enfrontarme a problemas burocráticos. E en canto á captación de clientes, tampouco supuxo un problema xa que se trata dun servizo demandado no barrio, é unha demanda que xa existe. Aínda que non me enfronte a dificultades, creo que supuxo unha grande axuda o asesoramento dun familiar, empresario do sector.

## Perfil promotores

A promotora non aporta experiencia profesional previa relacionada co sector, pero lle gusta o mercado da alimentación e coñéceo moi ben. En todo caso, foi asesorada por un familiar empresario do sector.

## Aptitudes necesarias

- Seriedade
- Humildade: estar sempre disposta a dar servizo aos teus clientes e aprender continuamente de todos e de todo para mellorar o servizo.
- Non ser demasiado conformista.



## Guía de Actividad

**Comercio polo miúdo de alimentación** ([www.guias.bicgalicia.es](http://www.guias.bicgalicia.es))

### Motivacións

**Dedicarme ao que me gusta**  
**Saír do desemprego**

### Formación

**¿Recibiui información específica sobre a creación de empresas?**

Si, un Seminario de Planificación Empresarial do IGAPE.

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

Si, considéroo moi importante.

### Anecdótico

Non dispoñible

