

LIBRERÍA DEL CAMPUS DE FERROL, S.L.



"Deberían obligar a ter un "carné" para poder crear unha empresa"

Miguel Salas Bruquetas

Datos básicos

Actividade:	Librería
Sector de actividade	Comercio maiorista e minorista
Nº empregados	2
Inversión inicial	90.000 €
Financiamento inicial:	A inversión inicial foi financiada con fondos propios e préstamos bancarios.
Web:	
Municipio:	Ferrol, A Coruña
Ano creación:	1997

Descrición do proxecto

Nos inicios da empresa a librería pretendía ser universitaria aínda que finalmente quedouse nunha librería de barrio onde unicamente se venden libros, excepto libros de texto.

Recentemente introduciuse a venda dunha serie de xoguetes de tipo educativo, de alta calidade e seguridade, que axudan aos nenos a desenvolver e mellorar as súas capacidades cognitivas e as súas habilidades motrices.



Datos empresa

Claves do éxito

Neste momento non se pode considerar que a empresa teña éxito en función do nivel de beneficios xerados. A principal meta é manterse no mercado e intentar sobrevivir mediante a innovación, a introdución de novos produtos e novas técnicas de comercialización.

Situación actual

Trátase dun establecemento especializado na venda de libros. Estase traballando para crear unha páxina Web e poder iniciar a venda de libros especializados a través de Internet. Tamén se quere introducir unha nova sección dentro da librería para a venda de libro antigo de segunda man e de cómics.

Perfil cliente

O perfil do cliente en cada librería é diferente. Os nosos clientes máis habituais son particulares que proceden do ámbito local, principalmente son persoas do barrio que acoden á librería en busca das lecturas recomendadas. Outro segmento de mercado que cubrimos son os lectores habituais que en moitas ocasións buscan asesoramento no propio libreiro antes de efectuar a compra. Os demandantes de libros universitarios tamén acoden a nós. A venda institucional, principalmente a bibliotecas e a outros centros oficiais.



Idea inicial

A idea xorde froito do coñecemento do sector do libro e do forte crecemento que estaba tendo a universidade nese momento. Pretendíase crear unha librería universitaria, é dicir onde os clientes procedesen do mundo universitario, por iso apostouse por unha localización próxima ao campus universitario.

Principales dificultades y amenazas futuras

Unha das principais dificultades é ser coñecido, é necesario que o público saiba que existes e que é o que se vende no teu establecemento.

A localización, que nun inicio da actividade parecía unha fortaleza, co paso dos anos viuse que é unha ameaza, ao estar afastados do centro a potencialidade de clientes vese reducida.

Os problemas financeiros son unha dificultade constante. Nunha ocasión concedéronnos unha axuda do IGAPE, pero como a dotación recibida era menor que a necesaria non puidemos levar a cabo o proxecto.

Unha das ameazas máis graves que se detecta é o baixo aprecio social polo libro que existe en España.

Perfil promotores

Miguel é licenciado en filosofía e letras, no itinerario de literatura. A súa experiencia profesional sempre estivo relacionada co sector do libro e da edición. Actualmente é presidente da Agrupación de Libreiros de Ferrol.

A empresa conta con outra socia máis.

Aptitudes necesarias

É fundamental ter un coñecemento do sector no que vas realizar a túa actividade. Para emprender con éxito a actividade é necesario saber tratar co público, fanse necesarias habilidades sociais e comunicativas.

Ao tratar co público directamente é conveniente realizar formación en vendas, en merchandising, técnicas de escaparatismo, etc.

Para os libreiros sería necesario recibir formación en marketing cultural co fin de intervir como axentes sociais ou dinamizadores da cultura.



Guía de Actividad

Industria do libro (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

Dedicarme ao que me gusta
Saír do desemprego

Formación

¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?

Recibiu formación de marketing e deseño. Por outra banda foi profesor na Federación de Editores en temas relacionados con editores.

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

Si, é moi importante, deberían obrigarche a ter un "carné" para poder crear unha empresa, saber como negociar cos bancos, levanza de contabilidades, técnicas de marketing e vendas, etc.

Anecdotario

Nunha ocasión entra un señor no establecemento e pregunta: - ¿Ten fundas de chisqueiros? Ao contestarlle que non, a súa resposta é: -¿Pero isto non é unha librería?

