

MARE



"Tíñamos en propiedade un baixo e queríamos rentabilizalo e buscar unha alternativa profesional de traballo para min"

Yolanda Rañales Mayobre

Datos básicos

Actividade:	Comercio minorista de peixe e mariscos frescos e conxelados	
Sector de actividade	Comercio maiorista e minorista	
Nº empregados	2	
Inversión inicial	66.111 €	
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado a través dun préstamo hipotecario e un préstamo persoal.	
Web:		
Municipio:	Fene, A Coruña	Ano creación: 2002

Descrición do proxecto

Trátase dunha empresa de comercio minorista de peixe e marisco fresco así como produtos conxelados, incluíndo xeados.

Datos empresa

Claves do éxito

A calidade. Nós traballamos en calidade, non en prezo. Aínda que ofrecemos prezos moi razoábeis, non se pode esquecer que estamos nun sector no que a calidade se consegue pagándoa. E iso é precisamente o que os nosos clientes valoran. A ubicación. Estamos nunha estrada que comunica Fene con Ares. Aínda que non é un núcleo urbano, é unha estrada moi transitada e neste aspecto radica grande parte das nosas vendas.

Situación actual

Atopámonos nunha situación de expansión. Agora que xa somos un pouco coñecidos, queremos abrir outra peixería noutra zona para captar mercado a través do noso nome. Identificamos unha demanda insatisfeita noutro lugar e queremos facernos con ela.

Perfil cliente

Temos moitos clientes de fóra (que non son veciños da zona) que foron fidelizados. Mesmo podería dicir que estes constituyen o perfil maioritario. Estamos ubicados nunha estrada que une Ferrol coa zona de Ares e hai moita xente de paso todos os días.

Aínda que é unha zona de forte demanda de peixe, existen no noso entorno tres peixerías e tres coches de reparto de peixe a domicilio, e aínda así temos o noso segmento de mercado.



Idea inicial

A idea xurdiulle en realidade aos meus irmáns porque o meu pai ten un barco. Somos unha familia con vocación polo mundo da pesca e coñecemos moi ben o produto.

Por outra parte, tiñamos en propiedade un baixo sen utilizar e queríamos rentabilizalo e buscar unha alternativa profesional para min.

Por todos estes motivos decidín montar este negocio, e tamén por ubicación, posto que nos atopamos nunha zona de marcada tradición pesqueira e unha forte demanda de peixe e marisco, tanto para consumo doméstico como para restaurantes.

Principales dificultades y amenazas futuras

Creo que nos enfrontamos a todas as dificultades posibles: burocráticas, financeiras, problemas co acondicionamento do local, amaños que non ficaron ben, maquinaria con problemas de funcionamento (os xeladores), problemas con provedores de maquinaria e mercancía, etc.

En canto ao futuro, a ameaza máis inmediata é a posibilidade de nova competencia. De todos xeitos, como se mostrou anteriormente, existe unha extensa oferta na nosa zona e aínda así o noso negocio ten mercado. Por iso cremos que a competencia non debería supor un problema se sabemos como manter fidelizados aos nosos clientes e se seguimos traballando en calidade, que é o valor engadido que eles perciben como beneficio.

Perfil promotores

Yolanda aporta título medio de Comercio e esta constitúe a súa primeira experiencia laboral e empresarial.

A empresa conta con outra socia máis.

Aptitudes necesarias

Ter nervio.

Ser positiva.

Ter moita forza de vontade.



Guía de Actividad

Comercio polo miúdo de alimentación (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

A independencia que proporciona
Saír do desemprego

Formación

¿Recibiui información específica sobre a creación de empresas?

Si, o Seminario de Planificación Empresarial.

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

Si.

Anecdótico

Moita xente para na nosa peixería para mercar coca-colas, e non vendemos ese tipo de artigos posto que somos unha peixería.

