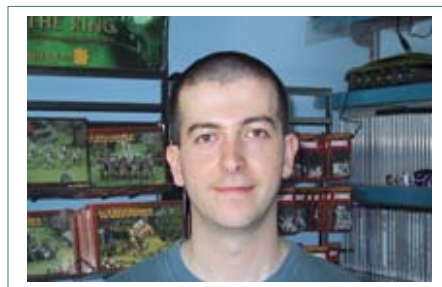


# AVALON



*"Trato aos meus clientes máis como amigos que como clientes"*  
*Julio Vázquez Turnes*

## Datos básicos

<b>Actividade:</b>	Tenda de ocio alternativo
<b>Sector de actividade</b>	Servizos de ocio, diversión e cultura
<b>Nº empregados</b>	1
<b>Inversión inicial</b>	35.000 €
<b>Financiamento inicial:</b>	O investimento inicial foi financiado con fondos propios e un crédito de 25.000 €. As principais partidas da inversión foron ordenadores e mobiliario. Outra partida importante son os xogos, polo seu elevado custo. No entanto, pódense pagar a prazos. Na actualidade, o investimento acumulado podería roldar os 60.000 €.
<b>Web:</b>	<a href="http://www.mundoavalon.com">www.mundoavalon.com</a>
<b>Municipio:</b>	Culleredo, A Coruña
<b>Ano creación:</b>	2003

## Descrición do proxecto

Avalon é unha tenda de ocio alternativo. Ofrecemos unha serie de produtos orientados a xente nova, como cómics, warhammer (xogos de estratexia militar), que serían o equivalente aos tradicionais soldadiños de chumbo, xogos de cartas coleccionables, que en realidade serían como os xogos de estratexia pero en versión portátil, xogos de roll e merchandising (miniaturas, camisetas, etc.)



## Datos empresa

### Claves do éxito

Creo que unha clave fundamental é un bo trato aos clientes. O “boca a boca” É a mellor publicidade, supón que fidelizaches un cliente e que este fará publicidade positiva no seu contorno.

A organización e a planificación resultan fundamentais porque che permiten deseñar e orientar a empresa e saber cal é o enfoque adecuado. Por exemplo, á hora de planificar os investimentos, gastei bastante diñeiro en mobiliario e reforma do local, non obstante preferín facelo ben porque sabía que a imaxe do local repercutiría na boa saúde da empresa. Grazas a unha boa planificación, souben con qué recursos contaría e como rendibilizaría o meu negocio, datos necesarios para tomar unha decisión sobre o investimento.

Outra das claves consiste en administrarse correctamente e desenvolver unha boa xestión de stocks, baseada nunha análise rigorosa da demanda, xa que normalmente a xente busca cousas novas e hai que manterse constantemente actualizado e traer material novo.

### Situación actual

Empezo a estar consolidado.

Teño picos e vales de traballo porque se trata dunha actividade estacional. Por exemplo, no verán, cando a xente vaise de vacacións e durante as épocas de exames, nótase un descenso na actividade.

Debido á estacionalidade, considero que o máis prudente é aforrar para superar posibles crises e pagar o crédito. No futuro, estudo crecer, o cal resultará relativamente sinxelo xa que os propios distribuidores encárganse de buscar novos produtos e ofrecermos. Isto supón a vantaxe de non ter que destinar ningún recurso a I+D.

### Perfil cliente

Os meus clientes adoitan ser xente nova, entre 10 e 35 anos, afeccionados a este tipo de xogos e de nivel socioeconómico medio.

Dentro deste abano, o cliente máis habitual ten entre 15 e 16 anos.



## Idea inicial

Todos os afeccionados a este mundo encontrabámonos sempre co mesmo problema: non tiñamos un lugar a onde acudir para xogar e atopar o que buscábamos. Teríamos que desprazarnos á Coruña e atopabámonos con problemas non só para mercar senón tamén para xogar (este tipo de xogos non é moi coñecido, e se vas a un lugar público coma un bar, a imaxe que proxectas pode resultar un pouco estraña).

Dinme conta que en Culleredo, Cambre e Oleiros móntanse poucos negocios. En xeral, cando xurde unha iniciativa, ábrese ao lado un negocio similar e a consecuencia máis común é que o mercado se satura para ámbolos dous. Eu quería aportar algo diferente.

## Principales dificultades y amenazas futuras

Canto ás dificultades iniciais, a máis importante foi captar os meus primeiros clientes. Mais aínda que a xente non coñecía o sitio, o “boca a boca” funcionou rapidamente.

As ameazas, como todo, van por épocas. Non obstante, cada vez a xente gasta máis en ocio. O pensamento de posguerra pasou e a xente xa non aforra senón que quere gozar e gastar no que lle gusta.

## Perfil promotores

O promotor realizou o ciclo superior de Administración de Sistemas Informáticos. Achega experiencia profesional como encargado dun ciber, profesor de informática e administrador de sistemas nunha empresa de informática.

## Aptitudes necesarias

O máis importante é gozar facendo o que fas. Sempre intento explicar todo o que non está claro, dar bos consellos e, en xeral, gústame ensinar, non dar aulas.



## Guía de Actividad

**Non dispoñible** ([www.guias.bicgalicia.es](http://www.guias.bicgalicia.es))

## Motivacións

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

## Formación

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

Non

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

Si, aínda que no meu caso fun autodidacta.

De todos modos, fixen un plano de empresa asesorado polo concello de Culleredo, para valorar a viabilidade do meu proxecto.

## Anecdótico

O día da inauguración, veu moita xente á miña tenda, case todos amigos e coñecidos. O segundo día cheguei, abrín a porta, e despois de tres horas esperando coa tenda valeira, comecei a sentir pánico e a reformularme todo o que fixen. Pechei a tenda a mediodía sen ver un cliente, e paseino fatal. Afortunadamente, ás sete da tarde comezou a chegar xente e pechei o día cun montón de compras e de clientes que se fixeron socios.

