

HÉRCULES PAINTBALL, S.L.



"Hai un par de anos acudimos a unha partida de paintball.
Gustóunos e lle vimos potencial"

Marcos Deus Trillos

Datos básicos

Actividade:	Paintball
Sector de actividade	Servizos de ocio, diversión e cultura
Nº empregados	5
Inversión inicial	80.000 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial repartíuse ao 50% entre recursos propios e un préstamo bancario.
Web:	www.peinbol.es
Municipio:	Culleredo, A Coruña
Ano creación:	2006

Descrición do proxecto

Adicámonos fundamentalmente ao aluguer e venda de material deportivo, á organización de eventos deportivos e ao turismo activo. En principio especializámonos con dedicación exclusiva no relacionado co paintball. Ofrecemos todo o necesario para a súa posta en práctica: aluguer de material, aluguer de campos, organización da actividade e outros servizos engadidos como poden ser reserva en restaurantes, aluguer de limusinas, despedidas de solteiros, etc.

Datos empresa

Claves do éxito

Consideramos que a clave fundamental é a oferta dun servizo especializado, que supón darlle ao cliente un produto "diferenciado" no que fai a instalacións, equipamentos, trato persoal, etc.

E por suposto, toda esta calidade no servizo, acompañámola dun esforzo na creación e mantemento dunha boa imaxe comercial.

E canto a elementos innovadores, ofrecemos un servizo único na cidade de Coruña, e estamos situados nunha contorna que permite gozar desta actividade sen realizar grandes desprazamentos.

Situación actual

Neste momento, estamos estudando a evolución do negocio e analizando as claves para o futuro.

Perfil cliente

Os nosos clientes son basicamente particulares (amigos, compañeiros de traballo,...), empresas e institucións.

En xeral, o tipo de cliente máis habitual ten unha idade comprendida entre os 18 e os 35 anos.



Idea inicial

Hai un par de anos acudimos a unha partida de paintball organizada pola Universidade de Coruña cos compañeiros de traballo, por aquilo de probar novas actividades. Gustounos e vímoslle potencia, así que comezamos a buscar información. Tiñamos espírito emprendedor e barallamos a posibilidade de converter esta actividade de ocio nun negocio. Identificamos falta de oferta especializada en Coruña e a súa área metropolitana. E así, aos poucos, foi evoluindo a idea como negocio, sempre compaxinando esta actividade co traballo por conta allea que temos noutro sector de actividade e que na actualidade seguimos mantendo.

Principales dificultades y amenazas futuras

Entre as dificultades iniciais, salientan a ausencia dunha lexislación clara, que dificultou e alongou moito o proceso de posta en marcha do negocio. Atopámonos ademais con dificultades para acceder ao alugueiro de terreo ou instalacións no concello da Coruña debido á presión urbanística. Outra das dificultades foi o descoñecemento da actividade, en xeral, por parte das institucións, que ralentizou o proceso. As condicións meteorolóxicas obrigáronnos a desenvolver un esforzo importante no deseño do campo. E por último, o feito de que non prestamos á nosa empresa dedicación exclusiva (seguimos mantendo os nosos anteriores traballos por conta allea), o que implica afrontalo todo con maior lentitude. No que fai a posibles ameazas, unha delas podería ser a evolución xeral da economía, xa que ofertamos un servizo de ocio “prescindible”. E posiblemente, a presión urbanística, que podería supoñer un traslado das nosas instalacións.

Perfil promotores

Marcos Deus é licenciado en bioloxía.
A empresa conta con dous socios máis.
Os promotores non tiñan relación empresarial algunha co sector de actividade desta empresa, non obstante eran afeccionados a esta actividade e similares.

Aptitudes necesarias

Paciencia.
Constancia
“Sacrificio”



Guía de Actividad

Empresas de tempo libre (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

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

A independencia que proporciona

Formación

¿Recibiú información específica sobre a creación de empresas?

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

Si, inda que non é imprescindible.

Anecdotalio

Como exemplo da “marxe de imprevistos” que hai que valorar á hora de afrontar un proxecto, no noso caso puxemos en pleno funcionamento o a empresa cun ano de demora, segundo o estipulado e debido a dificultades burocráticas, administrativas, e demais.

Comentar tamén que, a pesares da formación “empresarial” de dous dos tres promotores, é o terceiro o que leva a administración e contabilidade.

