

CENTRO DE MASAJE Y QUIROPLASTIA. Herboristería El Real



“Buscábamos un local baleiro e atopamos unha herboristería en venda. Pareceunos unha boa forma de complementar a nosa oferta”

Rubén Pousada Calvar

Datos básicos

Actividade:	Herboristería e centro de masaxe e quiroplastia
Sector de actividade	Servizos de atención sanitaria, personal e física
Nº empregados	2
Inversión inicial	9.015 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado con fondos propios.
Web:	
Municipio:	Moaña, Pontevedra
Ano creación:	2000

Descripción do proxecto

Trátase de tres centros (un en Bueu, outro en Moaña e outro en Cangas) que ofrecen un servizo integral nos seguintes aspectos:

- Venda de produtos de herboristería, naturoterapia, produtos biolóxicos, etc.
- Masaxes e quiropraxia.
- Consultas médicas e dietéticas.
- Solarium, cera, etc.



Datos empresa

Claves do éxito

A clave máis importante consiste en ser a única persoa que está nunha herboristería e que se preocupa por saber o que ten entre mans, porque normalmente as persoas que están nunha herboristería son dependentes que traballan por conta allea, carecen de formación e información e polo tanto non saben asesorar ben ou non están incentivados para prestar un bo servizo ao cliente.

Outra das claves do éxito consiste en ofrecer un servizo integral. As empresas proveedoras de produtos naturais ofrecen médicos e dietistas que se desprazan de forma regular aos herbolarios e realizan consultas dos pacientes. A min non me custa nada ofrecer consultas dun médico e unha dietista aos pacientes que eu atendo e que o necesitan como complemento ou control dos seus programas de adelgazamento, ceras, masaxes e quiropraxia para todo tipo de problemas. Ademais isto axúdame a comercializar os meus produtos e a que a xente os coñeza. E ás empresas proveedoras compénsalles enviar a un médico unha vez á semana porque é unha forma de dar saída aos seus produtos e promocionar as súas marcas.

Situación actual

Abrimos recentemente a herboristería de Cangas, sendo a primeira dunha franquicia denominada "La Ventana Natural" Finalizamos varios cursos e temos outros en marcha.

A esteticista xa está a traballar e queremos poñer agora en marcha un servizo de psicólogo.

Perfil cliente

Temos clientes de todos os tipos, idades e estratos sociais. Desde nenos de 5 anos con sobrepeso a rapazas novas e mulleres en xeral para masaxes anticelulíticos, persoas de todas as idades para dietas e xente nova (tanto rapaces como rapazas) para ceras.



C.E.E.I. GALICIA S.A. (BIC GALICIA) – Banco de Proxectos

Pax: 2

Centro de masaxe y quiroplastia. Herboristería El Real.

Idea inicial

Foi unha cuestión vocacional. Gustábame o mundo da masaxe e a quiropraxia. Moita xente pedíame que lle solucionase problemas e eu desprazábame ata os seus domicilios para atendelos. Como non me gustaba atender á xente na miña casa, comecei a buscar un local onde poder desenvolver esta actividade e instalarme como quiropráctico.

En vez dun local baleiro, atopamos unha herboristería que o seu dono quería vender, e semellounos unha boa forma de complementar a nosa oferta, así que nos puxemos ao tanto do mercado e dedicámonos a ambas cousas.

Principales dificultades y amenazas futuras

Ao principio tiven que enfrontarme ao descoñecemento do sector, buscar clientes, ensinar á xente os produtos e dar a coñecer os meus servizos. Ao non coñecer o mercado, hai que partir desde cero e iso esixe un grande esforzo.

En canto ao futuro, dependerá de como se regule o sector a medida que a xente vaia demandando este tipo de servizos.

Perfil promotores

Rubén Pousada ten os títulos de formación profesional I e II en Administrativo. Ademais é masaxista e quiropráctico. Como experiencia profesional aporta experiencia como soldado profesional durante cinco anos e medio no Golfo Pérsico e Bosnia.

A empresa conta cun socio máis.

Con vinteseis anos, crean a súa propia empresa de masaxes, quiroplastia e herboristería.

Aptitudes necesarias

Ter moi claro o que se quere e pelexar por iso.

Cando a nosa empresa nace, é como un bebé que necesita que o coidemos todo o día. Cando medre, xa descansaremos.



Guía de Actividad

Servicios persoais da saúde (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

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

**A independencia que proporciona
Ser o meu propio xefe**

Formación

¿Recibiui información específica sobre a creación de empresas?

Formación como administrativo.

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

Si, ou ben axudarte dunha boa xestoría. Realmente non é necesario que o propio promotor teña formación empresarial, pero nese caso resulta imprescindible rodearse dun bo equipo.

Anecdotalio

As veces acoden persoas con lesións moi molestas pero que eu sei que son moi sinxelas de resolver, e cando se lle solucionan cun simple movemento, hai dous tipos de reaccións: a do cliente ingrato que me pregunta se lle vou cobrar só por iso, e a do cliente que se asombra e me di "es un bruxo"

