

HIPERSALUD



"A clave fundamental é tratar á xente como me gustaría que me tratasen a min mesma"

Ana Celia Golpe González

Datos básicos

Actividade:	Herboristería e gabinete de estética
Sector de actividade	Servizos de atención sanitaria, personal e física
Nº empregados	6
Inversión inicial	90.150 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado con fondos propios. Solicitei ademais dúas subvencións que me foron concedidas: unha da Consellería de Familia, Muller e Xuventude e outra de autónomos. A maior proporción da cifra de investimento foi destinado á adquisición de diversos aparatos e camillas hidráulicas.
Web:	
Municipio:	A Coruña, A Coruña
Ano creación:	1998

Descrición do proxecto

Trátase dun herbolario que dispón dun gabinete de estética e dun gabinete de masaxes con terapias manuais e naturais. Os principais servizos englobanse en cinco grandes áreas:

- Servizo de osteopatía - quiropraxia: tratamento estrutural de artrose, artrite e osteoporose.
- Masoterapia: deportiva, antiestrés, masaxe linfático e terapéutica (tratamento de tendinite, contracturas, distensións, etc.).
- Servizo de estética e saúde: tratamentos faciais e corporais (anticelulítico, hixiene con drenaxe, acné, antiarrugas, reafirmante).
- Servizo de dietética e nutrición: dietas de adelgazamento, consultas nutricionais e tratamentos para celulite e circulación.
- Outros servizos: manicuras, pedicuras, depilacións, maquillaxes, etc.

Todos estes servizos son desenvolvidos con sistemas de hidromasaxe, solarium, electroestimulación, presoterapia e diferentes produtos para saúde, estética e cosmética natural.



Datos empresa

Claves do éxito

A clave fundamental é tratar á xente como me gustaría que me tratasen a min mesma. Hai que pensar que o que a un lle gusta, tamén lle gusta aos demais, e desde logo, cando fidelizas un cliente repórtache un beneficio.

Outras claves radican na diversificación, na variedade da oferta e na actividade de publicidade en radio, prensa e a través de mailing.

En canto ás aptitudes persoais, creo que é importante ter moita iniciativa e vontade de traballar. Ser moi teimudo e loitar por todo, desde o principio, en que tes que convencer aos teus pais e convencer a ti mesma de que vai funcionar. Para iso necesitas moita seguridade e autoconfianza.

Por outra parte, é importante manter unha relación moi boa cos provedores e cos bancos.

Situación actual

Na actualidade conto con 6 empregados, incluída eu mesma, e teño proxectos de ampliar o meu negocio. Estou buscando posíbeis socios para instalarme en Santiago.

Perfil cliente

Os meus servizos son demandados por todo tipo de clientes, pero os perfís máis habituais son:

- Mulleres que non traballan fóra de casa.
- Mulleres de mediana idade e mulleres de idade avanzada (estas últimas, sobre todo para masaxes e dietas).
- Mulleres mais novas, independentes economicamente.



Idea inicial

Sempre quixen traballar como dietista. De feito, dentro da enorme cantidade de produtos e servizos que se ofrecen en Hipersalud, as dietas son o produto estrela.

Nun principio tratábase dunha franquicia catalana. Estiven en Barcelona, alá formáronme e asinei o contrato de franquicia, pero entón xurdiron problemas legais posto que se trataba dunha concesión. Debido a estes problemas, decidín desvincularme da franquicia e independizarme.

Principales dificultades y amenazas futuras

En principio, o meu negocio presentaba o problema potencial de determinados produtos que poden ter efectos adversos sobre determinados pacientes. Sen embargo a min non me afectou porque utilizo produtos dietéticos, non produtos de herboristería. Ademais non teño un médico naturista senón un médico xeral.

Desde o principio tomeime moi en serio este tema, polo que deseñei un sistema de fichas sanitarias. Teño unha ficha de cada un dos meus clientes, e na actualidade levo un rexistro de aproximadamente 2.500 clientes.

Outra das ameazas podería ser o debilitamento da demanda de produtos dietéticos e produtos de herboristería, sen embargo tratei de cubrir dito risco diversificando o meu mercado, polo que me decidín a ofertar tamén produtos de cosmética.

Perfil promotores

A promotora é técnico especialista en dietética e nutrición e auxiliar de clínica.

Aporta ademais experiencia profesional como administrativa.

Aos vinteoito anos crea o seu propio herbolario con gabinete de estética e masaxes.

Aptitudes necesarias

Ter vontade de traballar, iniciativa e teimosía.

Manter moi boas relacións con bancos e provedores.



Guía de Actividad

Servizos persoais da saúde : Parafarmacia (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

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

**Dirixir persoas e organizacións
Saír do desemprego**

**A independencia que proporciona
Demostrar aos demais as miñas
capacidades
Gañar cartos
Ser o meu propio xefe**

Formación

¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?

Non, pero na actualidade estou a seguir un curso de xestión empresarial.

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

Si, resulta moi beneficioso porque evitas moitos problemas. Eu teño un asesor que me leva todos os asuntos administrativos, pero é moi importante que eu domine eses temas e controle por min mesma a situación.

Anecdótico

Ao principio, comecei o meu negocio baixo a figura dunha franquicia. Pero desafortunadamente non resultou ser economicamente rendible (as perdas foron cuantiosas). Para saír adiante, decidín independizarme e asumir todo o control do negocio (localicei ós provedores, evitei intermediarios e finalmente conseguín recuperar as miñas perdas).

