

# BACKSTAGE GUITARS



"Prestamos servicios que no existían y acercamos al mercado productos totalmente novedosos en España"

*Alfonso Portas Pérez*

## Datos básicos

<b>Actividade:</b>	Venda de instrumentos musicais especializados
<b>Sector de actividade</b>	Servizos relacionados coa imaxe, a comunicación e o son
<b>Nº empregados</b>	1
<b>Inversión inicial</b>	50.000 €
<b>Financiamento inicial:</b>	Comencei cun investimento de 50.000€ que se destinou ao 50% a mercadorías e acondicionamento do local. Para financeira, tiven que recorrer a todo: aforros propios e financiamento bancario. Foi necesaria un intenso labor de comunicación, para transmitir moi ben o meu proxecto de empresa e utilizar bos argumentos para convencer aos meus financiadores. E o obter a cualificación de proxecto emprendedor avalou os meus argumentos.
<b>Web:</b>	<a href="http://www.backstage-guitars.com">www.backstage-guitars.com</a>
<b>Municipio:</b>	Vigo, Pontevedra
<b>Ano creación:</b>	2006

## Descrición do proxecto

Backstage guitars se dedica á venda directa de instrumentos musicais especializados. Somos especialistas en guitarras, amplificación a válvulas e todo o que rodea a un grupo de rock nun escenario (tanto instrumentos coma accesorios para bateristas, guitarristas, baixistas, teclistas, etc.) Estamos claramente orientados ao mercado de equipos profesionais de calidade como pedais analóxicos, amplis de "boutique", guitarras vintage, etc. E dispoñemos de luthier propio para modificacións, axustes, reparacións e mantemento de guitarras e de calquera instrumento de corda. Contamos ademais coa colaboración doutro taller que tunea amplificadores (hot rodding).



## Datos empresa

### Claves do éxito

A clave máis importante é moitísimo amor polo que estás facendo, crer no teu traballo. Ser un máis e falar o mesmo idioma, ter tocado sobre un escenario e haber experimentado as mesmas necesidades que os teus clientes. É fundamental ademais saber moi ben o que non debes vender e diferenciar entre o importante e o accesorio. Cómpre saber transmitir moi ben e saber escoitar.

En canto a elementos innovadores, presto servizos que non existían e achegamos ao mercado produtos totalmente novos en España que importamos directamente de Estados Unidos e doutros países de Europa.

Facilitamos aos nosos clientes instalacións onde poder probar os equipos. De feito, temos un soto xusto debaixo da tenda onde se pode o cliente proba o que quere comprar.

Todos estes aspectos fan que, entrando nun sector con moitísima competencia en Vigo, cada día teña máis clientes.

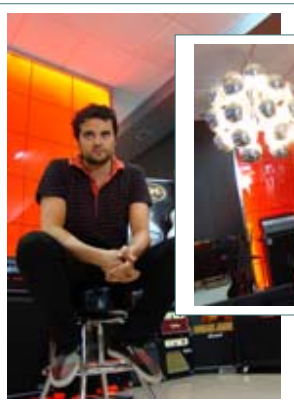
### Situación actual

Estou empezando a estar consolidado no mercado galego como un dos referentes do sector.

Ademais, estou deseñando novas vías de crecemento, abrindo novas seccións na tenda.

### Perfil cliente

Os meus clientes son músicos profesionais ou afeccionados que buscan bo asesoramento e acceso a equipos que non conseguen noutros sitios.



## Idea inicial

Son músico e un amante dos instrumentos musicais. Antes de soñar con ter unha tenda, xa era un estudoso da historia dos instrumentos, dende clásicos ata modernos. Unha das carencias que identifiquei no mercado é que as tendas tradicionais de instrumentos de música, se limitan ao mercado de música clásica e, sobre todo, bótase en falta a actualización e a incorporación das vangardas que van xurdindo.

Outra das carencias é que hay moitos produtos que non podes ver nas tendas. Cando vas a realizar unha compra, necesitas ver o que estás comprando, probalo e recibir un asesoramento profesional. E despois de compralo, un servizo postventa.

## Principales dificultades y amenazas futuras

Unha das principais dificultades ao principio foi a reticencia dos provedores, xa que cando non te coñecen, non tes acceso a esta vía de financiamento senón todo o contrario, traballan só mediante prepagamento. E este foi outro dos problemas; o financiamento.

Encontrar un bo local non resultou fácil, sobre todo por esixencias da actividade e pola limitación do poder adquisitivo.

E por suposto, identificar cal é exactamente o teu oco de mercado,

En canto ás ameazas potenciais que expón o futuro, está a crise económica. Para combatela, cómpre estar o día e non relaxarte nunca. Agora coa globalización, véndese moitísimo por Internet, pero aí só podes competir en prezo, por iso tes que potenciar o valor engadido a través da venda directa. E sobre todo, anticiparte aos cambios e á evolución das necesidades e dos gustos do mercado.

## Perfil promotores

Alfonso Portas é licenciado en Empresariales e músico

## Aptitudes necesarias

Ilusión, gañas de converter un sono en realidade, paixón polo que fas. Iso transmítese. Ademais é moi importante ser comunicativo e saber escoitar. Saber estar e saber tratar á xente como se merece. Ser moi tolerante coas opinións, respectar aos teus clientes e entender as súas necesidades.

E por suposto, ser moi honesto para crear fidelidade nos teus clientes. É preferible que non che compren pero que aprecien a túa honestidade, a que se sentan enganados.



## Guía de Actividad

**Empresa de distribución** ([www.guias.bicgalicia.es](http://www.guias.bicgalicia.es))

### Motivacións

**Dedicarme ao que me gusta  
Gañar cartos**

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

### Formación

#### **¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?**

Son licenciado en empresariais, pero ademais realicei cursos do IGAPE, da Cámara de Comercio, etc. Trato de manterme constantemente informado e actualizado de todo o que poida afectar á miña empresa.

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

Ata certo punto, non o considero necesario. Axúdame moito o ter feito empresariais, pero axúdame moito máis o coñecemento profundo que teño sobre este sector. Se tes preocupación persoal por saber o que necesitas, atopas a información necesaria e o mellor asesoramento.

### Anecdotario

Nalgunha ocasión, tiven que abrir a tenda a horas intempestivas porque te chaman dunha das salas profesionais de concertos de Vigo e pídenche que apages un lume.

