

DMA COMPUTERS

OURENSE



"Atraíanos a idea de ser os nosos propios xefes, facer as cousas á nosa maneira e innovar"

Francisco Jesús Álvarez Diéguez

Datos básicos

Actividade:	Servizos integrais de informática e tenda
Sector de actividade	Servizos telemáticos e novas tecnoloxías
Nº empregados	4
Inversión inicial	15.000 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiada con fondos propios. Quixemos evitar avais, pero a medida que a empresa medrou, contratamos unha póliza de crédito.
Web:	www.dmacomputers.com
Municipio:	Ourense, Ourense
Ano creación:	2005

Descrición do proxecto

DMA Computers Ourense S.C.G. é unha empresa de informática cunha tenda no centro de Ourense (rúa Ervedelo), que ofrece un servizo informático integral a empresas e particulares.

Abarcamos todos os sectores empresariais: grandes empresas, PEMES e clientes particulares, ofrecendo un amplo abano de posibilidades para aplicar as novas tecnoloxías informáticas ás empresas, ou expandir, mellorar e desenvolver sistemas informáticos que xa están implantados.

A nosa política é ofrecer o mellor servizo, co menor tempo de resposta e cos mellores prezos. O obxectivo final de DMA é posicionarse coma unha empresa líder no sector informático galego.

O noso servizo integral satisfai necesidades moi variadas, dende comprar un equipo informático a un tóner ou unha cámara dixital, dende recuperar información perdida a realizar unha consulta técnica, dende deseñar unha páxina web a programar ou recibir clases particulares.

En particular, os servizos que ofrece DMA Computers son, entre outros:

- Venda de material informático.
- Servizo técnico propio.
- Desenvolvemento web (asp, php, html, flash).



Datos empresa

Claves do éxito

unha das claves do éxito é que somos moi honestos cos nosos clientes. Tratamos de darlles bos consellos. Por exemplo, se nos van comprar un ordenador, analizamos o uso que o cliente vai facer del e lle recomendamos o que mellor se adapte ás súas necesidades en vez de tratar de venderlle o máis caro.

Por outra parte, existen moitas tendas de informática, pero non existe unha tenda que ofrezca servizos integrais, incluíndo deseño gráfico, montaxe do equipo sen custo algún, servizo técnico e incluso un pequeno curso sobre o funcionamento dun equipo cando se compra. Ademais, traballamos cunha rede de colaboradores desde Galicia ata a Arxentina, que nos permite dar resposta a calquera demanda.

Para nós é fundamental traballar en calidade e tratar a todos os nosos clientes co maior esmero. Hai xente que prexulga aos seus clientes polo aspecto. En realidade, nós tratamos igual a unha persoa nova que vén a comprar un portátil que a unha persoa maior que vén a comprar un CD. Sempre pensamos que esa persoa pode ter unha empresa ou un amigo empresario e mañá pódenos comprar 20 portátiles.

E no que fai a elementos innovadores, ademais dun seguimento constante do mercado e un proceso continuo de vixilancia tecnolóxica, innovamos no sistema de organización dos nosos stocks, e é que mantemos un almacén mínimo. Traballamos sobre todo baixo pedido porque nun sector como o noso, no que a tecnoloxía informática depréciase día a día, calquera artigo que non se venda nun prazo moi curto de tempo, nos supón unha perda.

Situación actual

Partimos de cero e fixémolo todo nós. Dende o cableado, a montaxe eléctrica ou a pintura, ata desmontar o teito e redistribuír os espazos. Aforramos desta forma moitísimo diñeiro. Tamén admitimos a estudantes en prácticas do IES no que nós nos formamos. Instrumentamos unha relación de colaboración e todos os anos nos envían alumnos en prácticas.

Na actualidade sentímonos satisfeitos sobre como temos fidelizado aos nosos clientes, chegando a consolidar unha carteira nada desprezable e moi estable.



Datos empresa

Perfil cliente

Temos clientes de todo tipo. Entre os particulares, dende persoas moi maiores ata xente nova. Polo barrio no que estamos situados, tamén traballamos moito con inmigrantes, que adoitan comprar equipos informáticos para catear cós seus familiares e amigos no estranxeiro. E por último, traballamos tamén con empresas e coa Administración (o concello de Ourense, a Deputación, concellos da provincia e asociacións).

Idea inicial

Todos os socios eramos compañeiros da clase e, xa dende o primeiro ano, fantaseábamos coa idea de montar unha tenda de informática. Gustábanos moitísimo os ordenadores e a informática e viamos que o traballo por conta allea era complexo, sobre todo nunha cidade coma Ourense. Dende logo, atraíanos a idea de ser os nosos propios xefes, facer as cousas á nosa maneira e innovar. Nun principio iamos ser seis socios, pero dúas persoas non podían ofrecer dedicación completa ao proxecto e finalmente quedámonos catro. E esa é a forma en que comezou a nosa aventura. Hai tres anos estabamos sentados nun café escribindo nunha servilleta de papel un boceto de como montaríamos a empresa e hoxe visítanos o comercial de Toshiba España.

Principales dificultades y amenazas futuras

A maior dificultade foi aprender, durante os dous primeiros anos, a levar unha empresa e a entendernos entre os socios. E tamén a loitar contra a mentalidade do mercado, que penaliza a mocidade dos empresarios. Tivemos que facernos valer e demostrar que eramos mozos pero tamén moi capaces. Outra dificultade consiste en lograr transmitir aos nosos clientes o potencial dunha páxina web. En Galicia véndese pedra, véndese viño, e moitos empresarios aínda consideran caro investir 600 euros nunha páxina web sen a cal non van poder competir nun mercado globalizado. É un problema de mentalidade. Outro problema cultural é a tendencia a regatear que teñen algunhas persoas, cando nós traballamos con marxes moi axustados e ofrecemos servizo gratuítos que normalmente se cobran, como instalación e montaxe de equipos, orzamentos de reparacións, etc. E no que fai a ameazas, creemos que a fundamental está na competencia das grandes superficies. Entre os pequenos, a competencia, máis que prexudicar, favorece. Se eu non podo prestar un servizo, derivo ao cliente a outra tenda de informática. E eles fan o mesmo connosco. No fondo, axudámonos. Pero coas grandes superficies é imposible competir; eles pódense permitir vender por debaixo do prezo de custo determinados artigos para facer publicidade, atraer clientes e gañar noutros.



Perfil promotores

Francisco Jesús Álvarez é Técnico Superior en Administración de Sistemas Informáticos.

A empresa conta con tres socios máis.

Ningún dos socios tiña experiencia previa neste sector en concreto.

Aptitudes necesarias

- Paciencia.
- Moitas ganas de traballar.
- Comprensión e diálogo entre os socios. Saber ceder e ter capacidade de empatía.
- Saber establecer uns límites, sobre todo cos clientes.

Guía de Actividad

Tenda de informática (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

Dedicarme ao que me gusta
O reto que supón

Formación

¿Recibiui información específica sobre a creación de empresas?

Matriculeime nun máster de xestión e dirección de empresas

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

Considerámolo moi importante

Anecdótico

Cando montamos a empresa o pai dun de nós escoitou na radio unha entrevista a unha empresa que facía practicamente o mesmo que a nosa.

Nos puxemos en contacto con ela e acabamos colaborando. Ofrecéronnos levar o servizo de asistencia técnica dun seguro de fogar no norte de España.

Creemos que é importante ter vocación de colaboración e espírito de cooperación. É unha dinámica na que se logra un beneficio mutuo.

