

CASOS DE ÉXITO

emprende+







Índice

Miss Colors **3**

Coaching con Género- **9**

PG by Patricia Guillén- **14**

TriECO Educación Ambiental- **19**

El Paraíso Secreto - **24**

CL coaching- **28**

Oasis Hammam - **32**

Más mayores- **36**

Vital Asesores- **40**

Punto de partida.

Gabinete de fisioterapia.- **43**

Miss Colors



estudio creativo
diseño de stands
imagen corporativa
diseño gráfico
rotulación

Nombre y Apellidos:	Eva Alonso Gómez Raquel Mtnez. Díaz
Nombre comercial:	Miss Colors
Email:	eva@misscolors.es
Teléfono/s:	696 947 026
Página web:	www.misscolors.es
Redes Sociales empresa:	https://www.facebook.com/estudiomisscolors https://www.facebook.com/evamisscolors

Miss Colors

Conocimos a Miss Colors en una jornada de networking organizada por la Federación de Mujeres Progresistas, el pasado mes de abril, y cómo nos íbamos a olvidar de este proyecto y de las mujeres que lo llevan a cabo.

Conocer su proyecto nos entusiasmó y ver cómo crecen nos llena de alegría. Eva y Raquel se desenvuelven en un mundo de hombres, en un sector típicamente masculino, como peces en el agua.

Estas dos mujeres son una inspiración, su afán de superación, su trabajo incansable y su profesionalidad son sus herramientas de trabajo.

Os dejamos con ellas y que nos cuenten.



Miss Colors es un estudio creativo con alma de mujer, especializado en diseño y montaje de stands utilizados en puntos de venta y promoción, ya sea en ferias, palacios de congresos, eventos creativos, exposiciones o centros comerciales. Con más de 20 años de experiencia en el sector, nuestro equipo técnico-comercial garantiza unas soluciones adaptadas a las necesidades del cliente.

Nos distinguimos por ofrecer un trato y diseño personalizado con infografías 3D que reflejarán al 100% los proyectos y el resultado final. Cuidamos hasta el más mínimo detalle, ofreciendo a nuestros clientes una atención exclusiva durante todo el proceso.

Nuestro equipo multidisciplinar cuenta con amplia experiencia en diseño gráfico, rotulación comercial y diseño y aplicación de imagen corporativa. Por eso, podemos realizar desde el diseño inicial de un logotipo o marca, tarjetas de visita o papelería hasta su aplicación a pequeña o gran escala, en cualquier formato. No hay límites!

Miss Colors

entrevista

1 ¿Cuánto tiempo te llevó poner en marcha tu negocio?

La verdad es que no fue un proceso muy largo, porque nos dejamos aconsejar por nuestra gestora, una mujer con gran experiencia, nos pusimos en sus manos y ella realizó todos los pasos.

2.¿Cómo recuerdas ese proceso y los pasos que llevaste a cabo (o estás llevando)?

Recuerdo que todo el proceso fue muy rápido porque, por suerte, teníamos clientes que estaban esperando que pudiésemos facturar, ya que habían depositado su confianza en nosotras y ya estábamos realizando trabajos para ellos. Se perfectamente que este puede ser un caso atípico pero realmente fue así. Nos aconsejaron formar una CB como figura legal ya que es la más barata y rápida de crear.

Miss Colors nació con un pequeño préstamo de un amigo/proveedor para poder comprar los equipos informáticos necesarios para diseñar y dibujar los proyectos y decidimos instalar nuestro “centro de operaciones” en casa, para ahorrar costes de alquiler y poder



conciliar nuestra vida familiar. Creemos que eso ha sido un acierto, porque trabajamos muy cómodamente, con un horario flexible y las ventajas superan con creces a los posibles inconvenientes.

3.¿Qué fue lo más difícil de poner en marcha tu proyecto?

Lo más difícil de poner en marcha nuestro proyecto ha sido la lucha interna con nosotras mismas, es decir, creernos que somos capaces de dirigir nuestra empresa, ya que hasta el momento nos habíamos movido como traba-



Miss Colors

entrevista

adoras y aunque seamos muy competentes en nuestro trabajo, dirigir una empresa sin tener conocimientos a nivel empresarial es un gran reto personal. Por otro lado está el hándicap de que nuestro sector (diseño y construcción de stands) está copado casi al 100% por empresas masculinas y es muy complicado introducirse, encontrar partners fiables y lo más importante, que nos tomen en serio.

4. ¿Cuánto tiempo llevas en marcha?

Miss Colors lleva en funcionamiento desde Febrero del 2015, somos sietemesinas!!

5. En este tiempo, ¿tu proyecto ha tenido que evolucionar mucho? ¿Qué cosas te han sorprendido en esa evolución?

Para que te hagas una idea, en tan sólo 7 meses de vida, hemos tenido que pelear con el banco para que nos concediera un crédito ICO sin avales, tan sólo con los movimientos de nuestra cuenta de empresa.

Desde nuestra creación, ya hemos facturado más de 63.000€ y ya hemos saltado al mercado europeo, incluso nos hemos atrevido a montar stands en la Feria de Milán! Creemos firme-

mente que no hay que detenerse cuando se está segura de las capacidades que se poseen, es muy importante creer en el proyecto y en nosotras mismas, si llevamos más de 20 años trabajando por cuenta ajena, siendo capaces, profesionales y cualificadas y haciendo que otros ganen dinero con nuestro trabajo, podemos hacerlo para nosotras mismas, ¿no es cierto?

Lo que más me ha sorprendido es el apoyo de nuestro equipo de proveedores, la confianza que en tan poco tiempo han depositado en nosotras y lo rápido que está yendo todo.

6. ¿Cuáles son los objetivos más a corto plazo?

Ahora mismo estamos trabajando en varios proyectos simultáneamente y nuestro reto es ser capaces de crear equipos que sean capaces de trabajar simultáneamente en Madrid, Barcelona, París, Bruselas y Milán, ya que son las ferias más importantes de Europa y nuestros clientes nos están solicitando presupuestos para dichas ferias. Como podéis comprobar, más que un objetivo, es un grandísimo reto.



Miss Colors

entrevista

7.¿Y tu estrategia a largo plazo?

Nuestra estrategia a largo plazo pasa por consolidarnos como una empresa de referencia a nivel nacional en nuestro sector, conseguir mantener el nivel 0 en morosidad y acreedores e intentar crear una red de empresas colaboradoras dirigidas, en su mayoría, por mujeres.

8.¿Cómo ves el futuro de tu proyecto empresarial?

¿Sinceramente? Con mucho optimismo, (a las pruebas me remito...), lo que es seguro es que vamos a seguir en la misma línea, haciendo nuestro trabajo con mucho cuidado, detalladamente y escogiendo de forma minuciosa los proyectos, ya que preferimos realizar pocos pero de calidad a intentar abarcar mucho y fracasar.

Espero poder responderte a esta pregunta en 2-3 años y contarte en qué punto estamos...

9.Si echas la vista atrás, ¿qué cosas crees que habrías hecho diferente?

Creo que ahora es demasiado pronto para evaluar y establecer puntos de inflexión..., quizás debería haberme decidido hace mucho más

tiempo a emprender mi andadura empresarial (tengo ahora 44 años) y me habría ahorrado muchos disgustos y sinsabores trabajando para mis jefes (en todos los trabajos que desempeñé fueron hombres...)



Miss Colors

entrevista

10 ¿Qué es lo que más te hace sonreír pensando en lo que has conseguido hasta ahora?

Cuando me acuerdo de las veces que me dijeron en alguno de los trabajos en los que estuve, frases como: “esto es lo que hay, así que si no te gusta, ya sabes...” o también: “no te pagamos por pensar, si no por hacer lo que se te manda...”, etc, etc... Cuando me acuerdo de este tipo de cosas y veo nuestra evolución y el respeto que nos muestran, por ejemplo, nuestros equipos de trabajo y el apoyo que recibimos de otras mujeres emprendedoras, cuando compruebo la calidad del trabajo que realizamos y la satisfacción que nos manifiestan nuestros clientes cuando les entregamos sus proyectos..., cuando miro la sonrisa de mi socia y compañera Raquel Martínez cuando nos aceptan un nuevo presupuesto..., cuando veo que hemos logrado conciliar plenamente nuestra vida personal y laboral y que trabajamos en lo que realmente nos gusta y nos apasiona..., la verdad es que no puedo parar de sonreír...



Coaching con Género



Coaching con Género

Belén García Casado
Coach personal

Nombre y Apellidos:	Belén García Casado
Nombre comercial:	Coaching con Género
Email:	belen@coachingcongenero.com
Teléfono/s:	650 935 169
Página web:	www.coachingcongenero.com
Redes Sociales empresa:	@coachinggenero

Coaching con Género

Belén nos cuenta su trayectoria como coach, una entrenadora personal que va un poco más allá, que se cuestiona y nos cuestiona, porque plantearse ciertos roles es imprescindible para poder llegar al fondo de la cuestión y de ahí al objetivo libres de frenos.

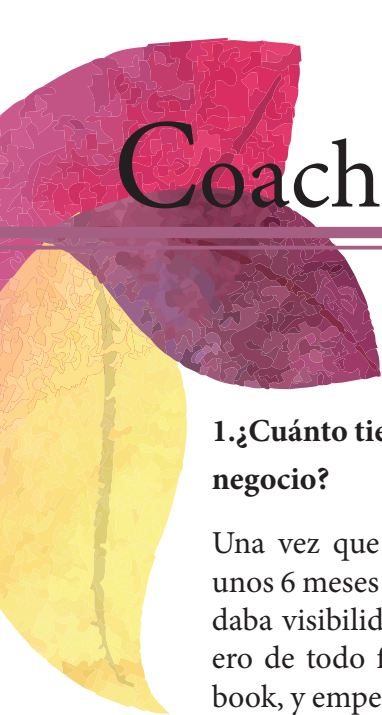
Su pasión por el empoderamiento de las mujeres y la firme convicción en la Igualdad, le llevó a especializarse en el ámbito de la igualdad de oportunidades realizando una formación de postgrado en la UNED.

Esto es lo que nos cuenta de lo que hace.

Si te encuentras en un momento de tu vida en el que tienes que tomar decisiones, o en el que sientes que puedes dar más, o si quieres mejorar algún aspecto que te preocupe. Yo puedo ayudarte a empezar por ti misma y a diseñar tu vida. Te acompaño de manera profesional, para que detectes tus objetivos y camines segura hacia ellos. En ese viaje estaré contigo para que detectes tus necesidades emocionales y puedas atenderlas, para que te liberes de miedos y tensiones y mejores tus relaciones. Con todo ello, empezarás a hacer lo que realmente quieres hacer y tendrás más energía.



Hablaremos de corazón a corazón de lo que de verdad importa. Tendremos conversaciones íntimas para que llegues a donde quieras llegar, para que seas quien quieres ser, para que obtengas ese impulso que necesitas.



Coaching con Género

entrevista

1.¿Cuánto tiempo te llevó poner en marcha tu negocio?

Una vez que tomé la decisión fue rápido. En unos 6 meses ya tenía el nombre comercial y me daba visibilidad en las redes sociales. Lo primero de todo fue hacerme una página de Facebook, y empezar a escribir allí sobre el objeto de mi trabajo. Casi a la vez me di de alta en Twitter con mi nombre comercial y luego enseguida vino la página web y el blog.

2.¿Cómo recuerdas ese proceso y los pasos que llevaste a cabo (o estás llevando)?

Recuerdo el proceso bien emocionante, todavía lo es, apenas llevo un año dada de alta como autónoma. Lo más impactante fue tomar la decisión de cambiar de profesión y atreverme a hacer lo que realmente quería. Eso supuso, salir y mucho de mi zona de confort, dejar el trabajo, volver a estudiar... Comencé a formarme como Coach, durante el año que duró mi formación decidí que esa sería mi profesión. Quería ser Coach, quería acompañar a las personas en su crecimiento y mejora, ayudándolas a gestionar sus emociones, accediendo a sus recursos,

a salvar los obstáculos. Después de formarme, me di de alta en el paro, necesitaba unos meses para reposar todo lo que había removido y consolidar mi decisión, en ese tiempo decidí especializarme en el trabajo con mujeres y con perspectiva de género. Trabajo desde el coaching emocional y me gusta aplicar técnicas de PNL y Mindfulness. He continuado completando mi formación, de hecho, todavía sigo formándome, es una profesión en la que tu propia experiencia y crecimiento personal es fundamental. Si yo estoy bien, podré acompañar mejor.

3.¿Qué fue lo más difícil de poner en marcha tu proyecto?

En mi caso después de tomar la decisión, ha sido arrancar. Es decir, empezar a tener clientes, darme a conocer. Perder el miedo a vender lo que hago (esto ha sido duro), me ha costado y a veces siento que no todo el mundo lo entiende.

4. ¿Cuánto tiempo llevas en marcha? Oficialmente un año.

Coaching con Género

entrevista

5. En este tiempo, ¿tu proyecto ha tenido que evolucionar mucho? ¿Qué cosas te han sorprendido en esa evolución? Bueno, he ido adquiriendo visibilidad. Escribo el blog de manera regular y lo envío a una cartera de clientes-amigos-conocidos, que gestiono a través de un gestor de bases de datos. Esto me permite personalizar los emails y hacerlos más personales para visibilidad mejor mis proyectos. Lo que más me sorprendió es un trabajo que me salió a los dos meses de darme de alta como autónoma para colaborar con el Instituto Extremeño de la Mujer en unas jornadas sobre el coaching como nueva herramienta para la Red de Atención a mujeres víctimas de violencia de género. Me contactaron porque me encontraron por la web.

6. ¿Cuáles son los objetivos más a corto plazo? Llenar el próximo taller sobre gestión del estrés. Conseguir al menos 1 cliente nueva de coaching personal al mes. Continuar haciendo formación para entidades

7. ¿Y tu estrategia a largo plazo?

Dedicar dos días completos a la semana para hacer coaching personal (esto significa muchas clientas) y consolidarme como referente en formación para el empoderamiento con perspectiva de género. Ahora trabajo para algunos Ayuntamientos, pero espero ampliar mi cartera de clientes.





Coaching con Género

entrevista

8. ¿Cómo ves el futuro de tu proyecto empresarial?

Muy optimista. Esto no significa que lo vea fácil, sé que es duro, es un trabajo día a día, de estar ahí. Manteniéndome en la acción. Ampliando mi formación para poder diversificar un poco y así llegar a más clientes.

9. Si echas la vista atrás, ¿qué cosas crees que habrías hecho diferente?

Hay una cosa que claramente habría hecho diferente. Yo empecé a hacer labor de marketing cara a cara, o sea, a llamar por teléfono y solicitar entrevistas para ofrecer formación, una vez que me di de alta como autónoma. Me daba miedo que me contratarán y no poder facturar, pensaba que se consideraría poco serio. Ahora me doy cuenta, de que la labor de marketing y de darte a conocer es prioritaria, hay que hacerla o al menos en mi caso, meses antes de darte de alta. Luego no es tan fácil que te contraten, a demás de tener en cuenta los tiempos que tienen las instituciones para programar sus talleres, etc.

10. ¿Qué es lo que más te hace sonreír pensando en lo que has conseguido hasta ahora?

Puf, la verdad es que me emociono al pensarlo. Recuerdo un día cuando estaba en mi anterior trabajo, estaba triste, apagada, incómoda, insatisfecha, me preguntaba una y otra vez: Belén, ¿qué haces aquí?, ¿a qué esperas? Hoy me levanto cada mañana contenta, hay meses que no cobro y gano mucho menos dinero, pero estoy haciendo lo que quiero hacer. Me hace feliz acompañar a las personas en su propio crecimiento. Tengo un negocio propio. En él existo con mi nombre y las posibilidades de futuro son inmensas. Lo he creado de la nada, es una bebé pero va a crecer fuerte y sana.



PG by Patricia Guillén

Nombre y Apellidos:	Patricia Guillén Rodríguez
Nombre comercial:	PG by Patricia Guillén
Email:	info@patriciaguillen.com
Teléfono/s:	685 612 442
Página web:	www.patriciaguillen.com www.agenciaplussizemodels.com
Redes Sociales empresa:	@pgbypatricia
Redes Sociales personales:	https://www.facebook.com/PatriciaGuillenRodriguez

PG by Patricia Guillén



Conocimos a Patricia en uno de los “Breakfast to Business” organizados con el objetivo de dar oportunidad a mujeres brillantes con ideas que entusiasman como la firma PG que nos presenta su creadora.

No sé si fue su entusiasmo al presentarnos la idea, o si la idea en si misma entusiasmaría a cualquiera, yo creo que es un tándem inseparable y que sin remedio las dos nos enamoraron.

Ir contra corriente y ciertos estereotipos establecidos nunca es fácil, por ello creemos que la valentía con la que Patricia nos presenta su propuesta es digna de admiración y esa valentía sabemos que será recompensada

Espero que Patricia Guillén y PG os encandilen tanto como a nosotras.

La empresa PG by Patricia Guillén ,surge como firma de moda Española, cuyo diseño y elaboración es en su totalidad producto nacional.

La línea de ropa PG se especializa en talla grande y presenta un diseño especial, femenino, actual y moderno, que se adapta a las curvas de la mujer realzando todas sus cualidades.

Nos ajustamos a la demanda del cliente, siempre incorporando en nuestras colecciones las últimas tendencias. De esta manera quedan fuera de nuestro patrón las prendas anchas, rectas y sin cuerpo. Así nace la filosofía de la firma: “Todas las tallas son bellas”.

PG by Patricia Guillén

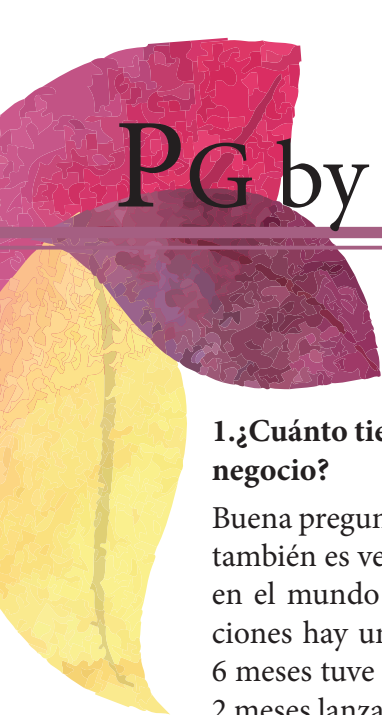
Como exclusividad, PG presenta el diseño y la supervisión de las prendas por parte de una Personal Shopper. De este modo, se aplican todos los conocimientos de un profesional del mundo de la moda, aprovechando en mayor medida todos los recursos disponibles en cuanto a corte, costura y recomendaciones para cada tallaje adecuando cada prenda a su futura dueña.

AGENCIA DE MODELOS PLUS SIZE MODELS

Plus Size Models es una agencia de modelos de talla grande, es decir todas las tallas que las pasarelas discriminan y que nace en 2014, con la idea de reivindicar un espacio en el mundo de la Moda para las mujeres y hombres reales.

Plus Size Models Agencia ofrece servicios de contratación de modelos y figuración. Ofreceremos cursos de formación, no sólo para saber desenvolverse en las pasarelas y en el escenario, sino para conocer las herramientas básicas en torno al mundo de la Moda y los eventos.





PG by Patricia Guillén

entrevista

1.¿Cuánto tiempo te llevó poner en marcha tu negocio?

Buena pregunta, la firma de moda tarde 6 meses también es verdad que iba a contrarreloj ya que en el mundo de la moda para sacar las colecciones hay unas fechas orientativas, así que en 6 meses tuve que hacer el plan de empresa y en 2 meses lanzar la primera colección fue todo un poco a contrarreloj.

Y la agencia de Modelos fue de un mes para otro y todo porque desfilaba en el casino de Gran Vía de Madrid y no encontré ninguna agencia de Modelos de talla grande, así que siguiendo los consejos de muchos de mis amigos y familia cree la propia mía.

2.¿Cómo recuerdas ese proceso y los pasos que llevaste a cabo (o estás llevando)?

Bueno pues la verdad que aprendes mientras marchas, el principio es muy complicado porque eres novata emprendiendo y en mucha gente se piensa que te pueden tomar el pelo, pero si eres fiel a tu proyecto y crees en el todo va bien. No hay que tener miedo

3.¿Qué fue lo más difícil de poner en marcha tu proyecto?

Los proveedores, yo fabrico en España y es muy complicado encontrar a gente cualificada y si la encuentras se pasan con los precios con lo cual se convierte en algo imposible vender tus prendas.

4 ¿Cuánto tiempo llevas en marcha?

Con la firma de Moda llevo casi año y medio y 3 colecciones la ultima acaba de salir. Y con la agencia de Modelos llevo casi un año

5.En este tiempo, ¿tu proyecto ha tenido que evolucionar mucho?¿Qué cosas te han sorprendido en esa evolución?

Bueno mi evolución la sentido con las colecciones la primera colección no tuvo el éxito que esperaba y sin embargo la segunda colección fue un éxito total, hice mas eventos, he estado mas presente en las redes sociales y medios. Espero que con la tercera colección superar las expectativas.



PG by Patricia Guillén

entrevista

6.¿Cuáles son los objetivos más a corto plazo?

Abrir atelier de la firma de Moda en Madrid y Barcelona.

Abrir sede de la agencia de Modelos en Madrid y Barcelona.

Estar más presentes en eventos y desfiles.

7.¿Y tu estrategia a largo plazo?

Me gustaría tener una tienda propia en Madrid y empezar con franquicias pero esta muy a largo plazo.

8.¿Cómo ves el futuro de tu proyecto empresarial?

Lo veo bien un camino muy duro, pero se que en breve esto dará un golpe grande, lo doy todo con cada colección me supero mas en cada colección y eso la gente lo ve y lo agradece

9.Si echas la vista atrás, ¿qué cosas crees que habrías hecho diferente?

Creo que no hubiera hecho nada diferente , hay que aprender de los errores. Si acaso la forma de distribuir la capitalización del paro , pero el resto lo dejaría como esta.

10.¿Qué es lo que más te hace sonreír pensando en lo que has conseguido hasta ahora?

Cuando veo a una clienta mía con un vestido mío y rebosa felicidad en la cara porque he podido demostrarla que puede vestir muchas cosas más, y no solo sacos y colores oscuros.

Cuando las clientas dicen: ¡Uy no, ese vestido no, nunca me he puesto nada así, no me gusta! Y se lo prueban y se las ve guapísimas, y ver como su cara se ilumina.

Y en el caso de la Agencia cuando ves desfilas a una de tus chicas Plus Size y la sensación de orgullo y subidón de ver que estas haciendo algo bien.



triECO



Nombre y Apellidos:	Patricia Márquez Cantero Nuria Camacho Esco María Llorente Santos
Nombre comercial:	TriECO Educación Ambiental
Email:	info@trieco.es
Teléfono/s:	677 527 381
Página web:	www.trieco.es
Redes Sociales empresa:	www.twitter.com/triecoea www.facebook.com/triECOea www.linkedin.com/company/trieco-educación-ambiental

TriECO

TriECO nace como una Asociación sin ánimo de lucro, con intención a medio plazo de convertirse también en Sociedad Cooperativa, cuya acción está dirigida a lograr un principal objetivo: La sensibilización de la sociedad en el respeto al medio ambiente. Para ello, buscamos la participación de ciudadanos y colectivos, ofreciendo diferentes soluciones ECO, adaptadas a sus características particulares.

Visión: Mejorar el mundo en el que vivimos. En nuestro trabajo, movilizaremos voluntades y ejecutaremos acciones destinadas a revertir la actual situación de deterioro del medio ambiente.

Misión: Nuestras acciones están orientadas hacia todo aquel que sienta la necesidad de participar en el cambio, pero queremos poner especial énfasis en la formación de niños y jóvenes, actuando principalmente en Centros Educativos, ya sea de forma directa o a través del AMPA. Seremos además, el altavoz y vehículo que canalizará la inquietud de administraciones, grupos sociales y empresas, de participar de forma activa desde su RSC en la preservación del medio ambiente.



Valores:

- Los Socios: Creemos en nuestra propia capacidad, actitud y aptitudes. Impartiremos formación y conocimientos desde una cohesión, un objetivo y unos planteamientos comunes.
- Conducta ética: Actuamos con profesionalidad, integridad moral, lealtad y respeto a las personas. Nuestro éxito dependerá de la confianza que seamos capaces de generar y mantener en los demás.
- Compromiso e implicación social: Nacemos con vocación social, queremos llegar a las per-

sonas y colectivos con menos recursos a través de patrocinios y acuerdos de colaboración con socios.

- Calidad e Innovación: Nuestros procedimientos y actividades estarán en continua revisión y adaptación.
- Conservación del Medio Ambiente: Es el objetivo por el que se ha creado la Asociación.

1.¿Cuánto tiempo te llevó poner en marcha tu negocio?

Empezamos hace aproximadamente un año, aunque es en los últimos 6 meses cuando hemos tenido el principal avance. Fue significativo el momento en el que desarrollamos la web y nos lanzamos en RRSS, nos constituimos como Asociación y empezamos a tener los primeros contactos comerciales y primeros trabajos. Se puede decir, que aún estamos poniendo en marcha triECO.

2.¿Cómo recuerdas ese proceso y los pasos que llevaste a cabo (o estás llevando)?

Como decíamos, todo empezó hace casi un año, a mediados de octubre del 2014. Nos conocimos en un curso de Educadores Ambientales y de ahí surgió la posibilidad de “hacer talleres y charlas medioambientales” en colegios o instituciones... Fue con el paso de los primeros 3-4 meses, cuando empezamos a considerar seriamente la posibilidad de constituir una empresa. Aquí iniciamos un proceso formativo intenso, tanto con vuestra Federación, como con la Comunidad de Madrid, Ayuntamiento o instituciones como la Fundación Tomillo, entre otros. Poco a poco la idea inicial empezó a tomar forma, “nos lo fuimos creyendo” e involucrándonos de forma progresiva en triECO.

3.¿Qué fue lo más difícil de poner en marcha tu proyecto?

Sin lugar a dudas y aunque no lo parezca a priori... ponerle un nombre. ¡Sudamos tinta! Llegando a considerar una lista ¡de más de 60 nombres!

4.¿Cuánto tiempo llevas en marcha?

El impulso nació, como decíamos, hace casi ya un año, pero no sería hasta comienzo de la primavera del 2015 cuando empezamos a poner “la carne en el asador”.

5.En este tiempo, ¿tu proyecto ha tenido que evolucionar mucho? ¿Qué cosas te han sorprendido en esa evolución?

PATRICIA: En un principio la idea era una mucho más humilde, centrada en pocas actividades, y al tiempo que ha ido creciendo, hemos tenido que ampliar nuestra oferta y diversificarla.

NURIA: Que soy capaz de sacar adelante un proyecto, con esfuerzo e ilusión y me he dado cuenta que cuando te falla una de las dos cosas, el proyecto no sigue adelante.

MARÍA: Mi propia evolución personal traducida en la capacidad de creer cada día más en las posibilidades de triECO. Reconozco que los primeros meses me faltaba confianza en el proyecto, no terminaba de tenerlo claro, pero a día de hoy, creo en lo que tenemos y veo por delante un futuro estupendo.

6.¿Cuáles son los objetivos más a corto plazo?

En el momento en el que estamos, las prioridades pasan por adquirir una mayor experiencia llevando a cabo y promocionando muchas de las actividades que ofrecemos como Extraescolares y Rutas, pero sobre todo, por ejecutar acciones comerciales de venta.

7.¿Y tu estrategia a largo plazo?

Consolidar una cartera de clientes que garanticen un trabajo continuado en el tiempo, por ejemplo, contratos con Administraciones Públicas o Empresas.

8.¿Cómo ves el futuro de tu proyecto empresarial?

PATRICIA: Conseguir los clientes suficientes para que podamos mantener la idea de negocio, y crecer hasta consolidarnos.

NURIA: Sólido y al fondo la primera meta, después la segunda y...

MARÍA: Nos quedan obstáculos que superar,

pero nos veo en un año funcionando con una red de buenos clientes y siendo capaces de generar no solo nuestro propio empleo, sino el de varios monitores que tendremos que contratar cuando entre las tres no demos abasto ;-)

9. Si echas la vista atrás, ¿qué cosas crees que habrías hecho diferente?

PATRICIA: Poner más interés en algunas partes del negocio que me son difíciles de llevar, como la parte económica.

NURIA: Ninguna, en aquel momento, ciertas cosas me parecían acertadas, quizás no lo eran, pero sin esos errores o desaciertos no habríamos conseguido llegar a algunos puntos del camino muy interesantes.

MARÍA: A buen seguro que hemos cometido errores e invertido mucho tiempo y grandes esfuerzos que después no se ha materializado en el trabajo que perseguíamos..., pero cierto es eso de que “de los errores también se aprende”, así que probablemente, no cambiaría nada, porque de hacerlo, no tendríamos el bagaje con

10. ¿Qué es lo que más te hace sonreír pensando en lo que has conseguido hasta ahora?

PATRICIA: Que las actividades que hacemos le gustan a la gente, terminan satisfechos y aunque siempre hay algo que se pueda cambiar o mejorar, hasta ahora los resultados son positivos.

NURIA: La verdad, es que no suelo mirar mucho hacia atrás, pero hace unos años, cambié, en un momento de mi vida, lo que no me llenaba por lo que me gustaba y me enrolé en este proyecto, hoy eso me hace sonreír.

MARÍA: Yo cuando empecé en esto llevaba fatal lo de hablar en público, ahora no es que lo domine ni mucho menos..., pero cada día que pasa me encuentro más cómoda y con más confianza

El Paraíso Secreto



Nombre y Apellidos:	Carolina Armero Bernabeu
Nombre comercial:	El Paraíso Secreto
Email:	info@elparaisosecreto.com
Teléfono/s:	616 228 112
Página web:	www.elparaisosecreto.com
Redes Sociales empresa:	www.facebook.com/elparaisosecreto @paraiso_secreto (twitter) El Paraíso Secreto (Google +)



El Paraíso Secreto

entrevista

El Paraíso Secreto surge ante la necesidad general de información sexual, tanto en adolescentes como en adultos con problemas de pareja e individuales, en su mayoría por falta de conocimiento y por el miedo a reconocer carencias en este ámbito. También es un intento de desmitificación de la sexología como algo oscuro y negativo, por ello ayudo a mis clientes a adquirir naturalidad al tratar el tema, como una necesidad fisiológica básica de la que disfrutar sin tabúes.

El nombre viene de la idea de que “Nuestra sexualidad es nuestro secreto más preciado pero también puede ser nuestro paraíso”.

1.¿Cuánto tiempo te llevó poner en marcha tu negocio?

Tenía la idea, pero no sabía por dónde empezar ni como ponerla en marcha. Había realizado algún estudio de mercado, pero no me atrevía a dar el paso. Asistí a unas Jornadas de emprendimiento del ayuntamiento de Móstoles porque me lo comentó un amigo al que le había contado mi idea, y pensé que nunca viene mal aprender

algo nuevo. Mandé mi proyecto a un concurso de marketing digital. En el cual gané el primer premio y eso fue lo que me dio el empujón para lanzarme a intentarlo. Desde ese Momento hace 9 meses hasta hoy no he dejado de moverme y poner en marcha el negocio. Creo desde mi humilde opinión de novata que siempre debemos seguir poniendo en marcha nuestros negocios ya que la clientela y el mundo de las empresas y emprendedores cambia rapidísimo y nos tenemos que mover al mismo ritmo.

2.¿Cómo recuerdas ese proceso y los pasos que llevaste a cabo (o estás llevando)?

Desde ese momento me fui informando. Gracias a ese premio sé muchas de las cosas que sé ahora. Me apunté a talleres de finanzas... ellos me formaron en marketing digital y donde podía estar mi mercado, en el centro de mujeres progresistas me ayudaron con el plan de empresa... desde que empecé han pasado muchas cosas y poco a poco he ido teniendo presencia en internet, en radio, etc.



El Paraíso Secreto

entrevista

3.¿Qué fue lo más difícil de poner en marcha tu proyecto?

Lo más difícil es la temática, al ser de sexología me he encontrado con muchas dificultades.

Aun es un tema tabú y mucha gente lo ve con connotaciones negativas nada más lejos de la realidad, una salud sexual plena, está demostrado que nos libera hasta de los dolores habituales, estrés, insomnio, y una amplia lista. El hecho de ser mujer también me ha presentado bastantes dificultades en este campo.

Emprender es muy duro, pero parece que aún se nos ponen más barreras cuando somos mujeres. Con preguntas como... tu marido te deja... Vas a emprender? Y el día que tengas niños? Tu ofreces servicios sexuales físicos?...Nos queda un camino largo por recorrer en este sentido.

4.¿Cuánto tiempo llevas en marcha?

9 meses de andaduras con un estudio de mercado previo de un año.

5.En este tiempo, ¿tu proyecto ha tenido que evolucionar mucho?¿Qué cosas te han sorprendido en esa evolución?

Me ha sorprendido, y quizás está feo que lo diga, mi capacidad de superación y recuperación ante las adversidades que me he encontrado. Hay veces que el hecho de estar sola es un problema, no puedes abarcarlo todo y te vienes abajo. Pero soy una persona bastante tozuda y siempre pienso que hay que seguir luchando por lo que uno quiere y en lo que uno cree. Y yo creo en mi proyecto.

6.¿Cuáles son los objetivos más a corto plazo?

A corto plazo uno de mis objetivos es implementar la tienda on line en la web y hacer una landing page de beneficios sexuales para la gente más mayor.

7.¿Y tu estrategia a largo plazo?

A largo plazo pueden ocurrir muchas cosas, en estos meses me he dado cuenta de que nunca puedes tener claro donde te llevará el futuro, porque es el mercado el que te coloca en un camino u otro. Sí que es cierto que mi idea es expandirme un poco a nivel nacional y sobre todo participar en los medios de comunicación.

El Paraíso Secreto

entrevista

8.¿Cómo ves el futuro de tu proyecto empresarial?

Esa pregunta podría tener una respuesta dependiendo de qué día me la hagas. Con esto quiero decir que no se tire la toalla nunca, emprender es muy duro como decía antes pero siempre que te quede un mínimo ápice de luz hay que seguir luchando. Porque los días malos los tenemos todos. A día de hoy confío en el futuro de mi proyecto y aunque tengo muchos días de recaídas y dudas. Miro atrás hace 9 meses ,veo todo lo que he conseguido y es lo que me hace ver que se pueden seguir consiguiendo cosas.

9.Si echas la vista atrás, ¿qué cosas crees que habrías hecho diferente?

Muchísimas, se pagan muchas novatadas, pero alguna inversión que no ha servido, algún proyecto publicitario.... Pero sobre todo no valorar mi trabajo y esfuerzo. Si tú no lo haces, nadie lo hará.

10.¿Qué es lo que más te hace sonreír pensando en lo que has conseguido hasta ahora?

Sentirme orgullosa de mi misma, y de que con los pocos recursos con los que he contado he llegado hasta aquí. Otra de las cosas es demostrarle al mundo que detrás de la palabra sexología hay un mundo de curiosidades y que dista bastante de lo que pensamos.

Me gusta terminar mis talleres con la gente contenta y viendo las sexología de una forma diferente, mucho más sana. Y pensando en mi claim“ Tu sexología es tu secreto más preciado, pero también puede ser tu paraíso” así que abrirle las puertas!





CL coaching



Nombre y Apellidos:	Concha López García-Antón
Nombre comercial:	CL coaching
Email:	concha@clcoaching.es
Teléfono/s:	655 607 524
Página web:	www.clcoaching.es
Redes Sociales empresa:	https://www.facebook.com/concha.lopez.739# https://twitter.com/koncha61 https://es.linkedin.com/pub/concha-lópez/75/479/462 https://www.youtube.com/channel/UCnrMJuSOtCYx9VBi1k48nXQ



CL coaching

entrevista

Conocimos a Concha online a través de sus consultas como emprendedora, dudas, muchas, ganas, más. Una mujer incansable en el aprendizaje para hacer crecer su proyecto de emprendimiento.

Su idea regeneradora acerca el coaching uniendo el aspecto financiero al aspecto personal y emocional, que nos obligue a plantearnos nuestra situación y nuestros objetivos de una forma práctica en lo que se refiere al dinero.

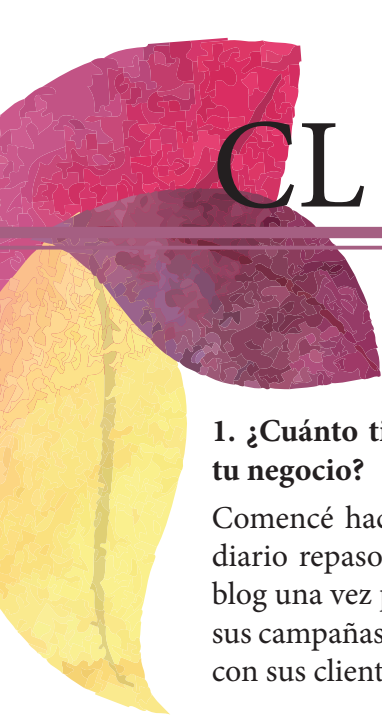
CL Coaching busca elevar la conciencia personal de cada cliente para identificar el lugar a donde realmente quiere llegar, tanto en la vida personal como financiera. Todo ello ayudado por las herramientas del coaching, PNL (programación neurolingüística) y la inteligencia emocional.

Este trabajo se realiza a través de sesiones de coaching (presenciales o Skype) y también por medio de cursos on-line sobre educación financiera.

“Mi misión es enseñar una nueva filosofía de

vida basada en la Inteligencia Emocional y Financiera y que comiences a integrarla desde el primer momento para mejorar tus finanzas, de manera que puedas tener verdaderamente una vida libre.

En resumen: lo que yo hubiera querido saber a los 18 años.”



CL coaching

entrevista

1. ¿Cuánto tiempo te llevó poner en marcha tu negocio?

Comencé hace un año y sigo impulsándolo, a diario repaso las redes sociales, publico en mi blog una vez por semana, estudio a los grandes, sus campañas de marketing, cómo se relacionan con sus clientes y fans, veo sus videos, etc.

2. ¿Cómo recuerdas ese proceso y los pasos que llevaste a cabo (o estás llevando)?

Lo estoy llevando con mucha dedicación y paciencia, consiguiendo metas, una tras otra hasta que alcance el objetivo. Casi a diario me doy cuenta del gran avance que he ido llevando durante este último año y eso me hace que siga hacia adelante sin dudar. El ánimo es muy importante para las emprendedoras.

3. ¿Qué fue lo más difícil de poner en marcha tu proyecto?

Para mí lo más difícil ha sido centrar mi valor añadido, que en mi caso es la fusión de la Inteligencia Emocional y Financiera. Lo demás, más o menos con tiempo y dedicación lo he ido aprendiendo y continuo en ello a diario.

4. ¿Cuánto tiempo llevas en marcha?

Comencé en este proyecto en el 2009, aunque realmente de lleno lo estoy desarrollando desde hace un año.

5. En este tiempo, ¿tu proyecto ha tenido que evolucionar mucho? ¿Qué cosas te han sorprendido en esa evolución?

Me sorprende el cambio tan grande desde que comencé hasta el día de hoy, tanto personal como profesionalmente. Nunca imaginé que costara tanto poner en funcionamiento un proyecto pero poco a poco voy viendo mis progresos y eso me ayuda mucho a seguir adelante.

6. ¿Cuáles son los objetivos más a corto plazo?

Sacar un nuevo curso en módulos sobre Inteligencia Emocional y Financiera para su venta online con mi apoyo personal de coaching vía email. Crear una estrategia de marketing para impulsar una promoción de sesiones de coaching en packs con un precio de paquete.

CL coaching

entrevista

7. ¿Y tu estrategia a largo plazo?

Automatizar mi negocio de modo que no sea necesario que mi persona esté presente para generar ingresos. Estudiar bien a fondo las inversiones para continuar en ellas, ya que es algo que me apasiona y produce una adrenalina que me hace conocerme y saber si estoy preparada mental y psicológicamente para realizar cualquier tipo de inversión.

8. ¿Cómo ves el futuro de tu proyecto empresarial?

Cuando esté toda la plataforma desarrollada y montada el negocio no necesitará físicamente tantas horas como le dedico ahora mismo para terminar de ponerlo en marcha.

9. Si echas la vista atrás, ¿qué cosas crees que habrías hecho diferente?

Hubiera reunido más dinero para comenzar e inyectar en el negocio. Desde mi punto de vista lo hice lo mejor que supe y me lancé por aquello de que hay que tomar acción para comenzar y seguir adelante.

10. ¿Qué es lo que más te hace sonreír pensando en lo que has conseguido hasta ahora?

Cuando pienso en el cambio tan grande que he dado como persona y como profesional desde que me introduje en el mundo de la PNL y el Coaching hasta hoy. Que estoy en el camino para conseguir mi objetivo cada vez más cerca.



Oasis



Nombre y Apellidos:	Regina Antón Muñiz Loly Martín Nuñez
Nombre comercial:	Oasis Hammam
Email:	info@oasishammam.es
Teléfono/s:	915 157 368 - 638 479 110
Página web:	www.oasishammam.es
Redes Sociales empresa:	Facebook Twitter Google+ Youtube



Oasis Hammam

Nuestro proyecto es un Hammam tradicional árabe, un espacio de relax y cuidado, un oasis en Madrid donde poder cuidarnos en cuerpo y alma.

Oasis Hammam nos ofrece realizar una exfoliación profunda de nuestra piel con productos naturales como vapor de agua, jabón negro (jabón beldi), guante de kessa realizando masajes exfoliantes, hidratantes y relajantes. A esto añadir una sala de relax donde disfrutar de una plácida estancia con infusiones y música relajante en cómodas tumbonas. “Un placer para la mente y el cuerpo”.

Pero eso no es todo, nuestras instalaciones ofrecen también flotario y otra serie de terapias y actividades enfocadas a crear un espacio dedicado por completo al relax y la salud.

1.¿Cuánto tiempo te llevó poner en marcha tu negocio?

Aproximadamente un año y medio muy intenso, con muchas horas de trabajo. En ese año y medio hemos crecimos personalmente y profesionalmente, y seguimos en ello.

2.¿Cómo recuerdas ese proceso y los pasos que llevaste a cabo (o estás llevando)?

Lo primero fue hacer un trabajo de investigación, y realizar el plan de empresa y el plan económico. Así como, buscar un local adecuado a nuestras necesidades. En ese proceso se conocen mucha gente y se van uniendo ideas nuevas y otras se van cambiando.

Hemos tenido momentos de todo tipo desde pasarlo genial investigando a la competencia y viajando a Marruecos para conocer mejor el producto, hasta de desesperación donde tirábamos la toalla porque eran demasiadas dificultades que se ponían en el camino.

3.¿Qué fue lo más difícil de poner en marcha tu proyecto?

Encontrar localización, plan de empresa y ejecución de la obra civil. Podemos destacar estas tres como las más difíciles.

El local porque queríamos que tuviera las características necesarias para poder hacer el hammam como nosotras queríamos y además que



Oasis Hammam

entrevista

estuviera en nuestro barrio para poder conciliar la vida familiar y laboral. Sabíamos que le teníamos que echar muchas horas y para nosotras era importante la cercanía.

El plan de empresa porque según lo vas haciendo e investigando vas cambiando la idea original y encontrándote con dificultades que antes ni te la imaginabas.

La obra civil, porque nos ha costado encontrar a los profesionales que supieran ejecutar la obra según la idea que nosotras teníamos. Esta etapa ha estado también llena de ilusión pero también de grandes disgustos. Que gracias a que estábamos la dos juntas lo hemos ido solventando.

4.¿Cuánto tiempo llevas en marcha?

10 meses. Estamos muy contentas, ya tenemos personas usuarias fijas que vienen todas las semanas. Y otras que cuando quieren relajarse piensan en nosotras. Y además se traen a sus amigos y familiares para que lo prueben porque a ellos les gusta.

5.En este tiempo, ¿tu proyecto ha tenido que evolucionar mucho? ¿Qué cosas te han sorprendido en esa evolución?

Nuestro proyecto ha evolucionado muchísimo. Lo más sorprendente es nuestra capacidad de trabajo y dedicación con toda la ilusión del inicio y como profesionalmente nos vamos acoplando una a la otra.

Nosotras nos conocíamos como amigas pero nunca habíamos trabajado profesionalmente, y nos sorprende como aprendemos una de la otra y como llegamos a los acuerdos necesarios para llevar este proyecto adelante. Cuanto más evoluciona nuestro proyecto más evolucionamos nosotras.

6.¿Cuáles son los objetivos más a corto plazo?

Nuestro objetivo es cubrir gastos para poder seguir creciendo.

Soñamos con que el hammam sea un referente en Madrid

Oasis Hammam

entrevista

7.¿Y tu estrategia a largo plazo?

Poder hacer ampliación del local. Ya está en mente el siguiente Oasis Hammam, con las mejoras que queremos hacer.

8.¿Cómo ves el futuro de tu proyecto empresarial?

El futuro es muy alentador, probablemente se creará una franquicia. Tenemos mucho futuro por delante.

9.Si echas la vista atrás, ¿qué cosas crees que habrías hecho diferente?

Nuestro sistema de calefacción que nos ha dado muchos disgustos y que hemos solventado de la mejor manera posible.

Y el proyecto de marketing pues nos hemos dado cuenta que es muy importante en cualquier proyecto tener un plan de marketing bueno y preciso.

10.¿Qué es lo que más te hace sonreír pensando en lo que has conseguido hasta ahora?

Lo mucho que nos divertimos trabajando, la cantidad de gente que conocemos y las anécdotas divertidas que nos ocurren.

Y que aunque hemos tenido momentos de bajón y de desaliento, hemos conseguido superarlos y además con más fuerza que antes. Y que somos capaces de conseguir todo lo que nos propongamos.





Más Mayores



Nombre y Apellidos:	Susana Roselló Ramón
Nombre comercial:	Más mayores
Email:	susana@mas-mayores.com
Teléfono/s:	635 100 811
Página web:	www.mas-mayores.com
Redes Sociales empresa:	Facebook Linkedin.

Más Mayores

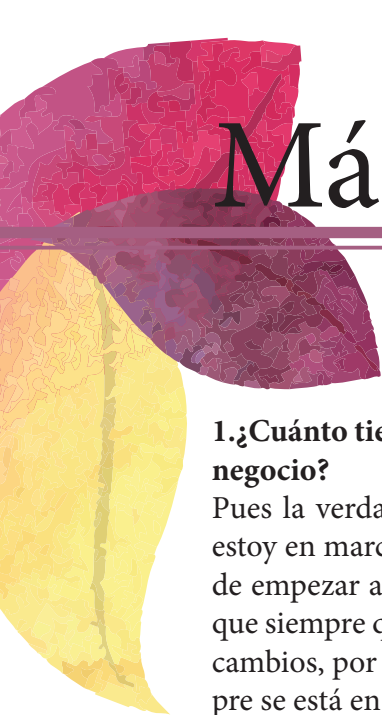


Un sector en crecimiento y una mujer con ganas de aprender y trabajar, la combinación perfecta para que el éxito se produzca tal y como se está produciendo.

Susana comparte su experiencia con nosotras desde Valencia. Estoy segura que os encantará leerla como me ha pasado a mí, y seguro que os aportará mucho para el crecimiento de vuestros proyectos de negocio.

Más Mayores es una empresa dedicada exclusivamente al cuidado y atención de Personas Mayores. Ofrecemos servicios personalizados

de acuerdo a sus necesidades. De este modo, nos adaptamos a cada hogar de la mano de personal cualificado y de confianza y ponemos a su disposición múltiples servicios: limpieza del hogar, preparación de comidas, aseo personal, estancias en el hospital, compañía, entretenimiento, también ofrecemos el servicio de SAD de la Dependencia, y muchas cosas más.



Más Mayores

entrevista

1.¿Cuánto tiempo te llevó poner en marcha tu negocio?

Pues la verdad que llevo más de 3 años y aun estoy en marcha, porque hay cosas que después de empezar a trabajar se quieren cambiar y ves que siempre que sea para mejorar hay que hacer cambios, por lo tanto hoy en día creo que siempre se está en marcha.

2.¿Cómo recuerdas ese proceso y los pasos que llevaste a cabo (o estás llevando)?

Es un camino difícil, con muchos tropiezos, pero siempre hay que saber levantarse y continuar con más fuerza si cabe.

3.¿Qué fue lo más difícil de poner en marcha tu proyecto?

En mi caso lo mas difícil ha sido parte de mi alrededor, que no apoyaban mi proyecto, he tenido que demostrarles que si podía hacerlo.

4.¿Cuánto tiempo llevas en marcha?

Casi 4 años.

5.En este tiempo, ¿tu proyecto ha tenido que evolucionar mucho? ¿Qué cosas te han sorprendido en esa evolución?

Yo me dedico al cuidado de personas mayores en su domicilio, por lo que los cambios no son notables, simplemente con pasión y ganas, tenemos mucho ganado.

La evolución de la empresa ha sido significativa, puesto que yo tenía pocos conocimientos en el tema y a día de hoy sé perfectamente lo que llevo entre manos. Empecé siendo yo sola y perdida, y a día de hoy somos 24 trabajadoras. ¿Sorprendida? Pues sí lo estoy, porque hemos tenido muy buena acogida en el entorno y las familias de los mayores. La verdad que de lo que más sorprendida estoy aún a día de hoy, es de cómo he podido evolucionar tanto con solo ganas y esfuerzo.

6.¿Cuáles son los objetivos más a corto plazo?

Mi objetivo siempre es el mismo, que las personas mayores que son las que lo han dado todo por nosotros de alguna manera, lo menos que



Más Mayores

entrevista

podemos ofrecerles es apoyo y cariño. Siempre a corto plazo es su bienestar.

Objetivos dentro de la empresa, tengo muchos, os nombraré alguno. Uno para mí muy importante es que las trabajadoras que están en Más Mayores trabajen agusto, con pasión y con ganas. Porque eso me hará crecer y mucho a nivel de empresa y personal.

Nos gusta tener a las trabajadoras formadas, por lo tanto les inculcamos que hay que formarse y estar en continua formación por el bien de ellas y nuestros clientes.

El tema crecimiento empresarial, estamos en pleno apogeo, hemos pasado de una trabajadora a 24 en poco tiempo. Pero esto solo es el principio, vamos a ser muchas más con el tiempo

7. ¿Y tu estrategia a largo plazo?

La verdad que tengo muchas cosas en la mente, pero, con el tiempo veremos.

Nuestra mejor estrategia es que nuestros trabajadores estén contentos de formar parte de nuestra empresa, porque cada uno de ellos es único/a. Si les transmitimos que son los mejores... Todos seremos los mejores.

Con el tiempo queremos tener profesionales de todo lo relacionado con la salud y el mayor, como son fisioterapeutas, médicos, podólogos....

8.¿Cómo ves el futuro de tu proyecto empresarial?

Pues mi proyecto empresarial, creo que tiene posibilidades por el hecho de que cada vez son más las personas mayores que alargan sus vidas.

9. Si echas la vista atrás, ¿qué cosas crees que habrías hecho diferente?

Ninguna, de todas las cosas que he hecho he aprendido, que para mí es lo importante.

10.¿Qué es lo que más te hace sonreír pensando en lo que has conseguido hasta ahora?

Todos los días me siento orgullosa de mi trabajo, porque ves la cara de las personas que estamos cuidando y con ello te lo dicen todo. Son muy agradecidas, y la compensación es muy grande. Os sorprendería ver con lo poco que se conforman. Pero el día a día es largo y complicado para todos, no dejando tiempo para algunas de las cosas importantes de la vida.

Vital Asesores



Nombre y Apellidos:	Myriam Vitores Barrios
Nombre comercial:	Vital Asesores
Email:	laboral@vital-asesores.es
Teléfono/s:	677 599 014
Página web:	www.vital-asesores.es
Redes Sociales empresa:	Facebook Linkedin Google + Twitter



Vital Asesores

entrevista

Emprender sin fondos es la eterna cuestión, y Myriam la resolvió sin muchas facilidades. Ella nos explica esto y alguna cosa más para que tomemos nota de como comenzar.

Un sector saturado y con un elevado nivel de competencia y exigencias, pero se le gana la baza fácilmente si eres profesional y cercana como ella lo es, y por ello creemos en un futuro de crecimiento para el despacho de Myriam

Asesoría integral, entendiendo lo que cada proyecto empresarial necesita, con el fin de entregar soluciones personalizadas que creen una ventaja competitiva. Cada caso se trata de forma puntual y diligente dando un servicio de calidad y responsable.

1.¿Cuánto tiempo te llevó poner en marcha tu negocio?

Empecé con mi proyecto en octubre de 2013, y realmente lo puse en marcha en septiembre de 2014.

2.¿Cómo recuerdas ese proceso y los pasos que llevaste a cabo (o estás llevando)?.

En primer lugar, me establecí en un espacio de coworking, donde empecé a realizar contactos, tanto con posibles proveedores, como posibles clientes (fundamentalmente a hacer amistades), y empezar a moverme en distintos círculos de emprendimiento.

3.¿Qué fue lo más difícil de poner en marcha tu proyecto?

La falta de apoyos a nivel económico, tanto en bancos como organismos públicos, lo que yo he experimentado es que si no tienes dinero, o inversores que confíen en tu proyecto, nadie te financia una idea. Para mí lo más complejo ha sido poner en riesgo la economía familiar.

4.¿Cuánto tiempo llevas en marcha?

En marcha y con un reducido número de clientes llevo 1 año.

5.En este tiempo, ¿tu proyecto ha tenido que



Vital Asesores

entrevista

evolucionar mucho? ¿Qué cosas te han sorprendido en esa evolución?

La idea originaria no ha variado, si he cambiado en cuanto a la necesidad de publicitar mi empresa, remodelar la página web, y confiar en expertos que me realice ese cambio de imagen, yo realmente aunque pueda desarrollar esa web deseada, tengo que enfocar mis esfuerzos en atender a mis clientes o potenciales clientes, y a buscar nuevos.

6. ¿Cuáles son los objetivos más a corto plazo?

Ampliar contenidos y nuevos productos en mi página web.

7. ¿Y tu estrategia a largo plazo?

Creer en número de clientes y poder contratar trabajadores.

8. ¿Cómo ves el futuro de tu proyecto empresarial?

Complicado, el sector de asesoría y jurídico es un sector muy trillado, con una competencia feroz, pero con ilusión, buen trato hacia los cli-

entes y esfuerzo diario, espero conseguirlo.

9. Si echas la vista atrás, ¿qué cosas crees que habrías hecho diferente?

Creo que cuando uno tiene idea, lucha por ella hasta conseguirla, no creo que hubiera hecho cosas distintas, sólo volvería la vista atrás si viera o intuyera que en algún momento me he equivocado, lo analizaría y lo intentaría corregir.

10. ¿Qué es lo que más te hace sonreír pensando en lo que has conseguido hasta ahora?

Me hace sonreír, y alegrarme cuando consigo solucionar positivamente algún asunto que me encarga un cliente, me llena de satisfacción hacer bien mi trabajo.

Punto de Partida



punto de partida
FISIOTERAPIA PARA LA ARMONÍA

Nombre y Apellidos:	María Jesús Antón Quejigo
Nombre comercial:	Punto de partida. Gabinete de fisioterapia.
Email:	mjantonquejigo@gmail.com
Teléfono/s:	658 362 213
Página web:	www.fisioterapiaenarmonia.es
Redes Sociales empresa:	Google Linkedin

Punto de Partida

entrevista

Un emprendedora incansable en el crecimiento personal como búsqueda propia y con el objetivo de ofrecer siempre algo más a sus clientes. Esta es la filosofía que ofrece Punto de partida, porque siempre hay alguna manera de mejorar y completar lo que ofrecemos.

En este proceso constante de aprendizaje y búsqueda, nos encontramos con María Jesús y su proyecto de negocio. Ella nos lo cuenta así:

“Punto de partida” es un gabinete de Fisioterapia, donde se le da oportunidad al cuerpo de recuperarse en su globalidad. Desarrollamos un método holístico que el engloba al cuerpo y el comportamiento. Cuando una persona llega al gabinete se le hace un estudio de su postura y como esta influye en sus lesiones. Facilitándole los ejercicios, movimientos y estiramiento que su cuerpo necesita para prevenir lesiones o disminuir las que puede tener.

El gabinete Punto de Partida, da la oportunidad al cuerpo que hable y que se sienta escuchado, con el mayor de los respetos. Nuestro objetivo es que se aprenda lo necesario para tener un autocuidado real y útil.

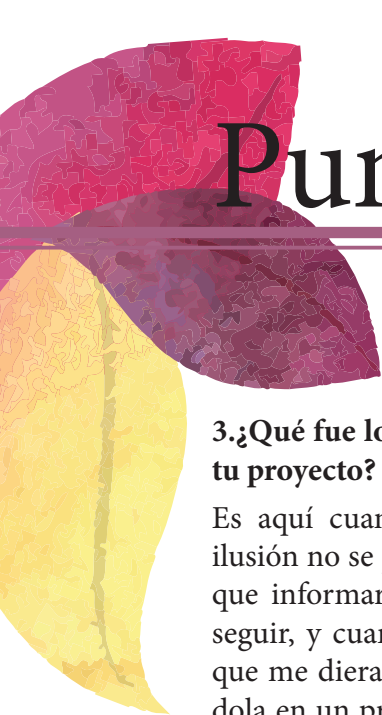


1.¿Cuánto tiempo te llevó poner en marcha tu negocio?

Poner en marcha el gabinete supuso dos años entre que pienso que es posible y lo hago posible.

2.¿Cómo recuerdas ese proceso y los pasos que llevaste a cabo (o estás llevando)?

El proceso lo recuerdo en dos extremos puedo (por la ilusión que yo tenía en ponerlo en práctica) y No puedo (por las trabas y procesos administrativos).



Punto de Partida

entrevista

3.¿Qué fue lo más difícil de poner en marcha tu proyecto?

Es aquí cuando me di cuenta que con sólo ilusión no se puede montar algo....es decir, hay que informarse mucho de qué pasos hay que seguir, y cuando ya tienes todo esto me costó que me diera la licencia de gabinete, denegándola en un primer momento, pero tuve la gran suerte de no rendirme, y en la segunda vez que repetir los procesos administrativos la conseguí

4.¿Cuánto tiempo llevas en marcha?

Mi Gabinete ya tiene un recorrido de unos años, con sus altos y bajos pero seguimos aquí.

5.En este tiempo, ¿tu proyecto ha tenido que evolucionar mucho?¿Qué cosas te han sorprendido en esa evolución?

Hemos tenido que evolucionar, como lo ha hecho la sociedad, sobre todo el cómo te das a conocer. Al principio era solo a través del boca a boca y algún médico que te pasaba algún paciente.....pero ahora es internet, contactos, eventos de negocios y asociaciones como Fundación de Mujeres Progresistas que te dan la oportunidad de estar.

6.¿Cuáles son los objetivos más a corto plazo?

Nuestro objetivo es seguir creciendo poco a poco y llegar a empresas que entre sus objetivos de empresa esté cuidar a sus trabajadores en el campo de la fisioterapia. Para conseguirlo sigo moviéndome en la red de internet, eventos de diferentes índoles y asociaciones.

7.¿Y tu estrategia a largo plazo?

Para conseguirlo sigo moviéndome en la red de internet, eventos de diferentes índoles y asociaciones.

8.¿Cómo ves el futuro de tu proyecto empresarial?

Espero que dentro de 5 años tenga la oportunidad de haber llegado a educar a muchas personas en el autocuidado corporal, en despertar su inteligencia corporal. El futuro lo veo, siempre cuidado todo con mimo, respeto y honestidad, bueno y como posibilidades de crecimiento. Y si echo la vista atrás y con la experiencia de todo el tiempo, creo firmemente que dedicaría más tiempo a la comunicación y a la publicidad de mi gabinete



Punto de Partida

entrevista

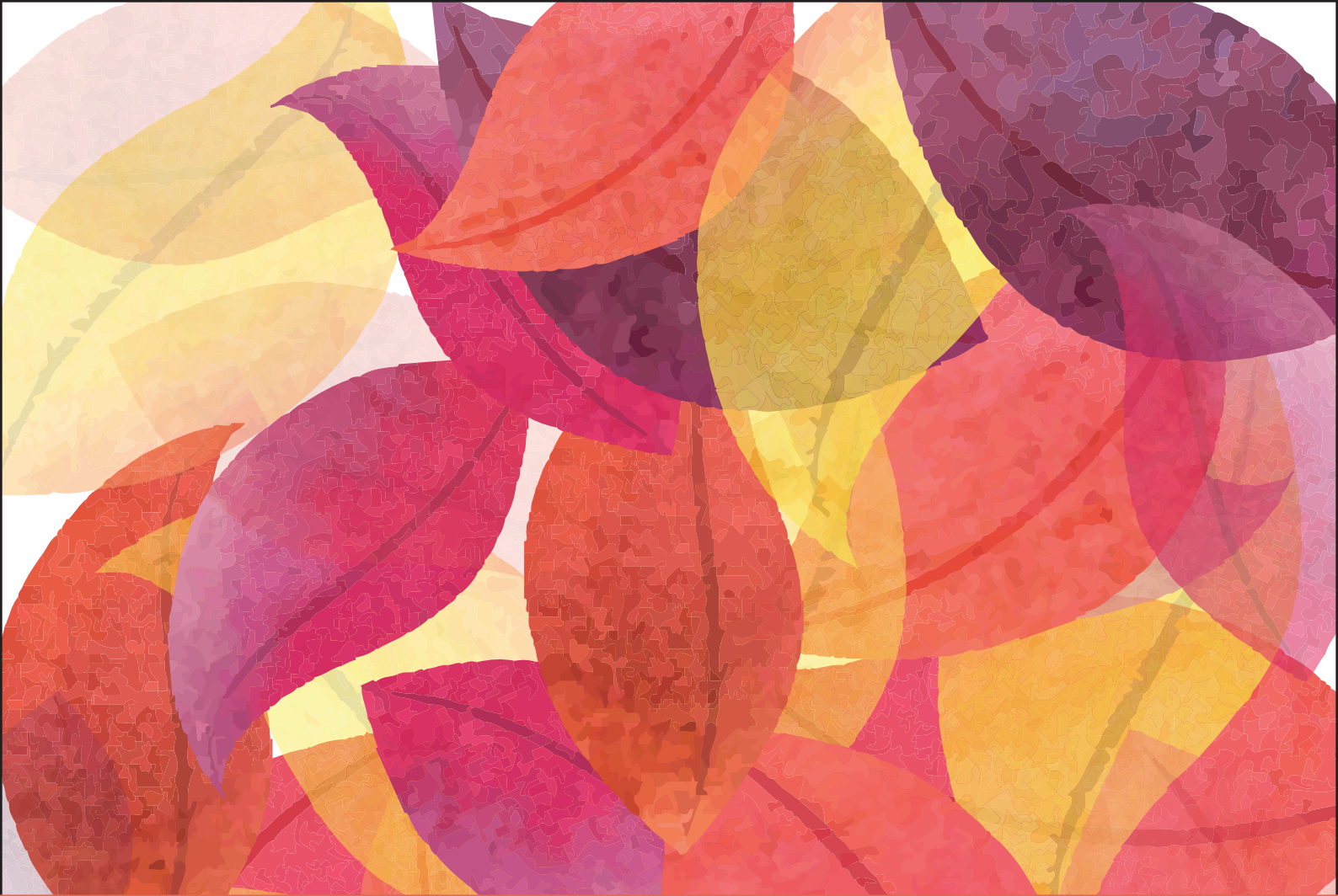
9. Si echas la vista atrás, ¿qué cosas crees que habrías hecho diferente?

Y si echo la vista atrás y con la experiencia de todo el tiempo, creo firmemente que dedicaría más tiempo a la comunicación y a la publicidad de mi gabinete.

10. ¿Qué es lo que más te hace sonreír pensando en lo que has conseguido hasta ahora?

Pasados estos años, lo que reconforta y me hace sonreír, es que he sido capaz de llevarlo a cabo yo sola y con cargas familiares. Sí, he tenido que buscarme ayuda, pero el gabinete lo puse en práctica yo y eso me saca una sonrisa y orgullo. Espero que también sirva para quienes como yo, están en esta misma situación, que sepáis que se puede.

No quisiera acabar sin dar las gracias a la Federación de Mujeres Progresistas por su apoyo y su ayuda en los momentos que más se necesita. Gracias.



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE SANIDAD, SERVICIOS SOCIALES
E IGUALDAD

SECRETARÍA
DE ESTADO DE SERVICIOS SOCIALES
E IGUALDAD

INSTITUTO DE LA MUJER
Y PARA LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES

