GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Dones Emprenedores a BIZBARCELONA

Barcelona | 25/06/2017 | 15:12

Finalment, el nombrós públic present va tenir l'oportunitat de fer preguntes a les ponents que van servir per resoldre dubtes concrets

La Cambra de Comerç de Barcelona ofereix serveis de suport a l'emprenedoria, tot promovent l'assessorament gratuït d'anàlisis de viabilitat de plans de negoci, facilitant recursos específics adreçats a dones emprenedores i orientant en matèria de finançament a autònoms i microempreses en el marc del Saló BIZBARCELONA, que va celebrar la seva setena edició els passats 31 de maig i 1 de juny en el recinte Montjuïc de la Fira de Barcelona. Rudolf Helmbrecht va moderar – en la seva qualitat de patró i director de comunicació de la Fundació Inceptum- una taula rodona de dones emprenedores sota el títol "Si tornés a emprendre... què no tornaria a fer?" A la taula van intervenir com a ponents Gemma González Ferrer (Eyfold), Cristina Castrillo Bonachí (Pasticelia) i Marta Tomàs Mestres (DNA Family Book), els projectes de cadascuna de les quals és, respectivament, el disseny d'una funda d'ulleres ergonòmica i fàcil de portar, l'elaboració de productes de pastisseria adaptats per a celíacs, i la gestió i recerca en genètica cardiovascular i conservació de l'ADN.

La primera pregunta que Rudolf va plantejar va ser: "què et va motivar a fer la teva empresa?" Immediatament, la Gemma González ens va revelar que buscava un tipus de funda alternatiu per cobrir les ulleres "que servís per a netejar-les i guardar-les al mateix temps". L'empresa, doncs, va sortir de la necessitat de crear una cosa pràctica. "Va ser una oportunitat d'aportar una cosa pròpia i patentada que és útil per a la gent, havent estudiat el mercat prèviament".

La Cristina Castrillo ens va revelar que va començar a investigar el mercat vinculat a la celiaquia, i l'estudi va certificar que encara hi havia molta feina per fer, ja que els celíacs tenen problemes per trobar productes de qualitat.

Per la seva banda, la Marta Tomàs va afirmar que des de l'inici va tenir la voluntat de cobrir una necessitat no coberta, impulsant un biobanc congelat per a famílies i difunts.

Preguntades sobre els obstacles que han anat trobant en el camí, la Gemma González va assenyalar el que considera un punt crític: l'elecció dels companys de viatge o socis. Si no es necessiten, en la seva opinió, cal buscar el finançament adequat. Aquesta darrera passa no s'ha

de fer sense abans haver elaborat un pla de negoci realista i detallat. En les seves paraules: "si un ha de realitzar un esforç de gran magnitud – que comporta fins i tot costos en la vida personal – és per guanyar diners. Has d'estar 24 hores al dia al peu del canó. Has d'anar a veure als clients, patejar els carrers i buscar nous compradors del nostre producte".

La Cristina Castrillo va coincidir en assenyalar igualment com a punts crítics tant el finançament com el pla de negoci. En la seva opinió, s'ha d'estar preparada per assumir els imprevistos que, sense dubte, sorgiran.

En el cas de la Marta Tomàs, la fórmula d'inici de la seva trajectòria empresarial va conjugar les següents variables: pla de negoci + pressupostos + socis + recerca.

Quan va sorgir la pregunta relativa a com arribar als seus respectius clients, la Gemma González va subratllar que has d'estar enamorada de la teva creació, del teu producte. Per conèixer el client s'ha d'assistir a esdeveniments i fires, conèixer les seves il·lusions i interessos. "No has de vendre, has d'il·lusionar al client", va recalcar. És molt important mostrar seguretat i un profund coneixement del nostre catàleg de productes a l'hora de realitzar una presentació professional. Així mateix, s'ha d'anar amb compte amb les despeses fixes i les comissions que es puguin generar. O tenim un canal de distribució propi o bé comptem amb venedors. Aquestes qüestions són fonamentals a l'hora d'invertir part del marge de beneficis obtinguts.

Per arribar al client, la Cristina Castrillo opina que en el seu cas predomina la recomanació via boca orella. En el seu cas, "els celíacs recomanen la seva empresa a uns altres, també formen part del procés associacions que atenen aquesta problemàtica com a canals d'informació i també utilitzem, per descomptat, les xarxes socials".

La Marta Tomàs va assenyalar que a la serva empresa utilitzen diferents canals de distribució (metges de capçalera, asseguradores, farmàcies...) Inclús els grups funeraris són una peça molt important a l'hora de recavar mostres genètiques.

La quarta pregunta que Rudolf Helmbrecht va plantejar a les tres ponents és especialment suggestiva: què faríeu de nou i què no tornaríeu a fer? A aquest respecte, la Gemma González va assenyalar que ella posaria l'accent en fer un pla de negoci realista i va recalcar que considera el control de les despeses fixes com la clau de l'èxit. "El feedback del client també té un pes decisiu com a garantia de futur. Hem de preguntar directament què hem de millorar". Per últim, va voler destacar que "treballar en dos llocs alhora no funciona. S'ha de tenir dedicació exclusiva i decidir per una opció".

Per a la Cristina Castrillo, "emprendre és assumir riscos", "no hem de ser excessivament prudents, ens l'hem de jugar!". En el seu dia, ella va prendre la decisió de dignificar la pastisseria sense gluten i l'experiència ha resultat tan gratificant que tornaria a fer-ho de nou. Per la seva part, la Marta Tomàs va posar l'èmfasi en simultaniejar la fase de contactes comercials amb l'elaboració de l'estudi de viabilitat. Va animar a aprofitar els préstecs participatius per a joves emprenedors menors de 41 anys. També va voler posar en valor el pes de la conciliació explicant el seu propi exemple: té l'oficina a prop de casa seva i del col·legi dels seus fills. També va voler sumar-se a les seves companyes de panel en subratllar la importància de triar bé les persones amb les quals associar-se empresarialment.

Finalment, el nombrós públic present va tenir l'oportunitat de fer preguntes a les ponents que van servir per resoldre dubtes concrets i reforçar els missatges previs, encaminats a passar a l'acció

Autor: Edward Martin

https://gironanoticies.com/noticia/45941-dones-emprenedores-a-bizbarcelona.htm