

Los mejores caldos y el mejor asesoramiento

Garapen

GARAPEN AGENTZIA
OSKAL ERABARITZA
ASOCIACIÓN VASCA
DE AGENCIAS DE DESARROLLO



Europako Gizarte Fonda
Fondo Social Europeo

INVERSION

El vino es una de nuestras bebidas preferidas a la hora de acompañar una comida, amenizar una reunión con nuestras amistades, o celebrar cualquier acontecimiento familiar.

El consumidor o consumidora de vino se ha vuelto cada vez más exigente y el hipermercado o la tienda del barrio ya no satisface sus necesidades. Ahora se buscan establecimientos especializados donde se pueda encontrar variedad, además del asesoramiento e información a la hora de elegir un buen caldo. De esta manera, está comprobado que el vino con denominación de origen, es decir, amparado por unos parámetros de calidad, avanza en detrimento del de mesa.

Además, si atendemos a los datos de consumo, es en el norte, principalmente en nuestra Comunidad Autónoma, Navarra, La Rioja y Norte de Castilla donde se bebe casi la mitad de todo el vino comercializado en España.

Esta demanda permite que todas las personas amantes del vino con iniciativa, puedan aprovechar su afición para convertirse en empresarios o empresarias y poder vivir de un comercio especializado en la venta de tintos, blancos y rosados.

Los inicios

Si hay algún rasgo que diferencie a este negocio, ese es la información y asesoramiento que van buscando los clientes. Por tanto, si estás pensando en invertir el dine-



El consumidor de vinos de calidad aprecia los establecimientos especializados y el trato personal.

ro en una vinoteca, debes tener afición por los caldos.

Además del asesoramiento es aconsejable que nos planteemos nuevos servicios que aporten valor añadido. Podríamos pensar en aspectos relacionados con el transporte para atender las urgencias de suministros excepcionales, instalar un bar con alimentos complementarios al vino, organizar cursos o visitas a bodegas, etc. Para llegar a nuestros consumidores finales es importante que utilicemos el marketing directo. No obstante, para el lanzamiento del negocio y para la campaña de

Navidad, también podemos utilizar los medios de comunicación locales. Una vez que capturemos al cliente, el uso intensivo del marketing relacional es fundamental. Tenemos que ser capaces de fomentar una relación estrecha.

Locales

La vinoteca debe estar ubicada, a ser posible, en una zona con un poder adquisitivo medio-alto, o una zona que cuente con comercios tradicionales. Un centro comercial y un punto con mucho trasiego de público o turistas también puede resultar

un enclave interesante.

Es muy importante el acondicionamiento y decoración del negocio. Debemos pensar en la instalación de un sistema de climatización para mantener el vino en perfecto estado, la iluminación, así como los botelleros y las estanterías que vayamos a utilizar.

Equipamiento y plantilla

Una buena vinoteca debe incluir: una zona de exposición en la que se respete la temperatura (17-18 °C) y se evite la exposición de las botellas al sol, una zona reservada a los mejores caldos, otra para

FICHA TÉCNICA

► **Negocio:** Comercio donde se venden vinos de calidad y de difícil localización en otros establecimientos, junto a otras bebidas alcohólicas de carácter exclusivo.

► **Sector:** Servicios.

► **Requisitos administrativos generales:** Licencia de actividades e instalaciones, CIF y alta en el censo, alta en el IAE y en IVA o IRPF, legalización de libros, inscripción en Seguridad Social, inscripción de patentes, marcas e inmuebles.

► **Autorizaciones administrativas especiales:** En caso de incorporar la venta de alimentos necesitaremos carnet de manipulador de alimentos.

► **Inversión:** Entre los 48.000 y los 81.000 euros.

► **Personal mínimo:** 1 persona.

► **Formación Mínima:** No es necesaria ninguna formación específica aunque se recomienda conocer las técnicas de atención al cliente y tener amplios conocimientos sobre los productos tan exclusivos que vamos a comercializar.

► **Webs de interés:**

www.fcavn.es/f_sector55.html
www.neptuno.net/vinos/viniformes.html
www.terra.es/alimentacion/articulo/html/ali2211.htm
www.alimarket.es

la bodega y un almacén, así como un pequeño bar (bastaría con una barra adecuadamente decorada), donde se puedan degustar los vinos acompañados de un buen queso o jamón.

Es importante lograr un ambiente agradable con colores suaves, música de fondo, etc., de este modo conseguiremos que nuestra clientela se sienta cómoda y tranquila a la hora de realizar su elección. Para este tipo de negocios no es necesaria ninguna titulación especial, aunque es importante que conozcamos las técnicas de atención al cliente, venta y merchandising. Por otro lado, para conocer mejor esos productos tan sofisticados que vamos a vender, debemos estar al día de todas las innovaciones y novedades del mercado. Podemos asistir a cursos de cata para aumentar nuestros conocimientos. Estos cursos los suelen organizar los vinateros, agrupaciones de catadores, e incluso universidades.

Ideas y claves de éxito

1 Conservación. Todo el establecimiento debe estar permanentemente a una temperatura no superior a los 17-18 grados. Las botellas, con la posible excepción de las más baratas, y por ello mismo, de más rápido movimiento, deben estar tumbadas. Los vinos generosos tampoco necesitan estar tumbados. Los vinos más viejos y de más calidad deben hallarse en armarios o habitaciones aparte, a una temperatura no superior a los 13 grados y en la oscuridad. La humedad debe mantenerse por encima del 70%. Las vibraciones deben evitarse a toda costa.

2 Estar al loro. Acudir a las ferias: Salón Internacional del Vino de

Madrid, Alimentaria en Barcelona, Salón Internacional del Club de Gourmets en Madrid, Intersuc en París, Cibus en Parma, Anuga en Colonia, Salón Saveur y SIAL en París y a vinotecas que sean referencia obligada en las principales ciudades (Madrid, Barcelona, París,...), así como suscribirse a revistas especializadas (Sibaritas, Sobremesa, Mi Vino, la revista de la asociación de Sumilleres,...).

3 Servicios complementarios. - Instalar, con los debidos permisos, un bar con alimentos complementarios al vino: quesos, jamón, ibé-

ricos, patés, refuerza la relación con el cliente y provocará tráfico a la tienda.

- La existencia de una sala de catas es un complemento muy interesante diferenciador.

- Todo lo que conlleve la conformación de grupos sociales entorno a la vinoteca es importante: degustaciones, cursos de catas, visitas a bodegas,... tanto para particulares como los responsables de restaurantes y hoteles.

- El desarrollo de servicios de valor añadido para la restauración y la hostelería puede ser muy interesante: transporte urgente, atención de peticiones a medida, etiquetado de bote-

llas a medida, etc.

- Debemos articular una política de precios distinta al sector particular y al industrial.

- Es interesante desarrollar planes de fidelización con incentivos económicos y con incentivos de otro carácter: invitación a viajes a bodegas, a catas, suscripciones gratuitas a revistas, etc.

- Como complemento es recomendable acompañar la venta de vinos con licores y otras bebidas alcohólicas de gran calidad.

4 Personalización. El asesoramiento personalizado al cliente y las recomendaciones según sus gustos son importantes. La clientela debe sentirse especial en nuestro establecimiento.

DESARROLLA TU PLAN DE NEGOCIO EN:

► **Ayuntamiento de Donostia-San Sebastián**

☎: 943 15 14
www.donostia.org

► **Departamento de empleo - Ayto. de Vitoria-Gasteiz**

☎: 945 16 12 22
www.vitoria-gasteiz.org/empleo

► **Debegesa (Eibar)**

☎: 943 82 01 10
www.debegesa.com

► **Durangaldeko Behargintza**

☎: 94 623 25 22
www.amankomunazgoa.com

► **Forlan (Muskiz)**

☎: 94 670 60 16

► **Goieki (Ordizia)**

☎: 943 16 15 37

www.goierri.org

► **Inguralde (Barakaldo)**

☎: 94 478 94 00

www.inguralde.com

► **Iraurgi Lantzen (Azkoitia)**

☎: 943 85 11 00

www.iraurgilantzen.net

► **Lan Ekintza-Bilbao, S. A.**

☎: 94 420 53 10

www.bilbao.net/lane-kintza

► **Lea Artibaiko Garapen Agentzia, S.A. (Markina-Xemein)**

☎: 94 616 90 88

www.leargarapen.org

► **Oarsoaldea, S.A. (Oiartzun)**

☎: 943 49 41 29

www.oarsoaldea.net

► **Oficina de Desarrollo Local y Empleo del Ayto. de Galdakao**

☎: 94 401 05 80

www.galdakao.net

► **Tolosaldea Garatzen**

☎: 943 65 45 01

www.tolosaldea.net

► **Urola Garaiko**

► **Garapenerako Agentzia, S.A. (UGGASA) (Zumarraga)**

☎: 943 72 58 29

www.uggasa.com

► **Urola Kostako Udala Elkarte (Zarautz)**

☎: 943 89 43 06

www.urolakosta.org

* En las agencias asociadas a GARAPEN se ofrecen servicios integrales de orientación y apoyo al autoempleo.

GARAPEN
☎ 94 420 53 19
www.garapen.net

En la página de Autoempleo de Lanbide se ofrece una información útil y necesaria para la constitución de la empresa.

www.lanbide.net