

Apuesta por la vida sana y los remedios naturales

FIRMA

Remedios naturales a base de plantas, alimentos dietéticos, integrales, biológicos y sin aditivos, hierbas medicinales, cosmética, los productos de venta en herbolarios responden a toda una filosofía de vida sana y natural.

El auge de este tipo de establecimientos está vinculado a dos procesos paralelos en los hábitos de consumo del siglo XXI: un mayor valor de la salud y del cuidado físico y una vuelta a los valores naturales y de la medicina tradicional basada en medicinas naturales. Cada vez son más las personas que intentan recuperar las energías perdidas a base de jalea real o ginseng o que luchan contra las terribles jaquecas con plantas medicinales.

Si atendemos a la Organización Mundial de la Salud, la preocupación sobre los efectos adversos de los fármacos químicos, las cuestiones asociadas a los enfoques y suposiciones de la medicina alopática, el mayor acceso del público a la información sanitaria y los cambios de valores (como el rechazo creciente a paternalismo médico) son algunas de las causas del incremento de las medicinas alternativas en las sociedades occidentales y con ello, indirectamente, de los herbolarios.

En la Comunidad Autónoma del País Vasco el sector agrupado en la Asociación de Herboristerías y tiendas de Dietética de Euskadi (Sendie) cuenta con 140 establecimientos que dan servicio al 7% de la población, cifra que aunque en aumento en los últimos años es relativamente baja si la comparamos con el 25% de los países centroeuropeos.



Los productos de los herbolarios tienen una gran demanda en el mercado.

Los inicios

Como su propio nombre indica, un herbolario es un lugar donde se venden hierbas y plantas medicinales, lo que se conoce como fitoterapia. Pero hoy en día los herbolarios han ampliado enormemente su oferta, por lo que si nos estamos planteando constituir un negocio de estas características debemos de incluir dentro de nuestra oferta de productos alimentos, productos de belleza e incluso para el cuidado de la mente; todo natural y en consonancia con el medio ambiente. Ofreciendo así una alternativa natural a las farmacias y a las multinacionales de alimentación.

Para la promoción de un negocio de este tipo tenemos que basarnos sobre todo en la radio, prensa y televisión local. No obstante, es importante que nos planteemos el marketing relacional, siendo conveniente la creación de una base de datos de nuestra clientela, basada en información específica de cada uno de ellos: productos que suelen comprar, frecuencia y épocas del año, productos de especial interés señalados por ellos (desde estreñimiento hasta productos anti-stress). Es sabido que la ley de protección de datos obliga a registrar las bases de datos de personas físicas en la Agencia de Protección de Datos, por lo que debemos de adoptar una serie de medi-

das de seguridad y solicitar la autorización a todas aquellas personas que vayamos a registrar.

Locales

El éxito de este tipo de negocios dependerá en gran medida de la zona geográfica donde esté ubicado nuestro establecimiento. Es aconsejable que optemos por una zona de poder adquisitivo medio alto, siendo conveniente que esté a la vista tanto para los peatones como para los coches.

También podemos plantearnos el ubicarlo en barriadas o zonas en las que por el tipo de población -pirámides de población envejecida proximidad a centros paramédicos, naturópatas, etc.- haya una mayor sensibilidad hacia estos productos.

Equipamiento y plantilla

En cuanto al equipamiento necesario, nuestro establecimiento deberá de contar con una zona de exposición y otra de almacén. El almacén deberá tener las condiciones adecuadas en temperatura y humedad para la correcta conservación de los productos. En los herbolarios no está bien estudiada la zona de exposición, siendo habitual que casi toda la mercancía esté detrás del mostrador. Es interesante que tengamos una superficie de por lo menos 25 metros cuadrados a modo auto-

FICHA TÉCNICA

► **Negocio:** Comercializa productos naturales y derivados del tratamiento de plantas, que producen beneficios a la salud y para el bienestar general de las personas.

► **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.

► **Inversión:** A partir de 20.000 euros.

► **Personal mínimo:** Los primeros años no necesitaremos tener ningún empleado.

► **Superficie:** El mínimo recomendado es de 50 a 100 m².

► **Formación Mínima:** Es importante un extraordinario conocimiento de los productos y de sus aplicaciones.

► **Webs de interés:**

www.afepadi.com

www.sendie.com

servicio con una buena sectorización por problemáticas de salud (stress, dolores de cabeza,...) y con personal de atención al cliente. No obstante inicialmente podemos comenzar nosotros mismos ofreciendo este asesoramiento. Por lo demás la decoración debe ser en colores suaves, con motivos y materiales naturales y con música ambiental suave (se recomienda clásica o new age).

Para este tipo de negocio no es necesario ninguna titulación en especial, si bien es fundamental conocer las técnicas de venta, merchandising y atención al cliente propias del pequeño comercio.

Es importante un extraordinario conocimiento de los productos y de sus aplicaciones incluyendo la nutrición y la cosmética natural. Esta actividad no está regulada, por lo que se debe generar confianza con el conocimiento práctico y real de los productos, ya que no hay títulos que la respalden. Además, gran parte del éxito de nuestro negocio dependerá del asesoramiento que demos a nuestra clientela, esta no debe sentirse engañada, debe de percibir que le vendemos sólo los productos necesarios.

Ideas y claves de éxito

1 Los principales problemas que tienen este tipo de comercios son la competencia de la venta a distancia y de los supermercados y la estrechez del mercado local.

2 Es recomendable que nos vinculemos o promovamos agrupaciones de compras para la realización de acciones de promoción y comunicación con otros herbolarios, siempre que las

zonas de influencia comercial no se solapen.

3 Es interesante desarrollar iniciativas conjuntas en el mismo local con servicios vinculados al desarrollo y bienestar personal como el yoga o el quiromasaje o con medicinas alternativas en general, ya que existen sinergias para la venta cruzada en el mismo segmento de público objetivo. Es

especialmente interesante las sinergias con las medicinas alternativas basadas en la homeopatía.

4 Es aconsejable organizar actividades sociales como cursos o conferencias sobre el tratamiento con medicinas naturales con determinadas dolencias. Para ello nos podemos plantear realizar acciones asociativas promocionales con otras tiendas.

DESARROLLA TU PLAN DE NEGOCIO EN:

► **Ayuntamiento de Donostia-San Sebastián**

☎: 943 44 82 20
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**

☎: 943 89 43 06
www.urolakosta.org

► **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

☎: 943 89 43 06
www.urolakosta.org

☎: 943 89 43 06
www.urolakosta.org

☎: 943 89 43 06
www.urolakosta.org

☎: 943 89 43 06
www.urolakosta.org

☎: 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