

Desayunos.com.uy

Desayunos a Domicilio

Con pasión y confianza en sí misma Analía Remolif se animó a probar con un negocio innovador.



¿En qué consiste tu emprendimiento?

Consiste en brindar desayunos a domicilio que en general se obsequian para agasajar a alguien en fechas especiales como cumpleaños, aniversarios, nacimientos o simplemente en días comunes.

Son un regalo original, con una presentación muy delicada que transportan un mensaje especial, un sentimiento.

¿Cómo surgió la idea?

En realidad nació por una experiencia personal. Hacía un

tiempo estaba con la iniciativa de comenzar con un emprendimiento propio, sin tener muy claro aún qué podría ser. En una oportunidad, tuve la necesidad de realizar un obsequio a un familiar en otro país y busqué a través de la web poder enviar un obsequio. Es así que llegué a una empresa que brindaba un servicio de Desayunos a Domicilio. Era algo que conocía, pero que nunca había utilizado. En ese momento supe que era algo que me gustaría hacer y me "enamóré" de la idea.

En ese momento estaba comenzando a vincularme con emprendedores y asistiendo a ac-

tividades de AJE (Asociación de Jóvenes Emprendedores) de donde recibí experiencias que me terminaron por dar el empujón que necesitaba para comenzar, y perderle, en cierta forma, el miedo al fracaso que muchas veces es el principal freno que tenemos. De ahí, poco a poco, fui armando la idea y llevándola a cabo.

¿Qué obstáculos encontraste en el camino?

La verdad, al comenzar muchos. Sin embargo de a poco me fui dando cuenta que la mayoría de los obstáculos, me los ponía

yo misma y que podía resolverlos, incluso con facilidad. Para mí fue todo un aprendizaje y valoro mucho esa experiencia.

Tengo claro de todas formas, que recién estoy comenzando y van a surgir muchos temas por resolver todavía y quizás mucho más complejos, pero ahora los miro desde otro ángulo.

¿Cuánto capital requirió comenzar el emprendimiento?

Bueno, éste era uno de los temas importantes a resolver. La verdad, el capital que disponía para arrancar era muy bajo (200 dólares), por lo tanto no podía hacerme de un stock, ni pensar en publicidad, ni muchas de las cosas que me hubiese gustado tener para comenzar.

Lo que busqué hacer, fueron "buenas alianzas"; por ejemplo, para hacer la página web, para resolver la logística de las entregas, para realizar las bandejas, a todos les llevé mi idea y les propuse comenzar a trabajar en conjunto. Era claro que en principio no se iba a ganar mucho, pero que a medida que esto creciera, íbamos a ganar todos.

Otra meta que me propuse fue reinvertir cada peso que se ganara desde el primer día, y así lo vengo haciendo.

¿Qué te diferencia de otras alternativas similares?

Busco diferenciarme en el servicio brindado; cada desayuno no es totalmente personalizado y, para mí, cada desayuno es un desafío. Hablo con cada cliente y busco resolver hasta el último detalle. Mi trabajo finaliza luego de recibir el comentario del cliente dándome su opinión sobre el servicio. Por suerte, hasta ahora, sólo hemos recibido muy buenos comentarios y agradecimientos.

Tenemos muchos clientes que, desde el exterior, lo envían a sus familias por motivos de



aniversario, un cumpleaños, para una reconciliación, o simplemente demostrar su amor. Cada uno está enviando un sentimiento y nosotros debemos ser capaces de hacerlo llegar de esa forma.

Eso, sumado a la calidad de los productos, la presentación y ese "plus" que siempre recibe el cliente luego de realizada la entrega, es lo que buscamos sea nuestro diferencial.

¿Cuáles son tus objetivos a futuro?

Principalmente, hacer crecer este emprendimiento pudiendo mantener la atención personalizada y la importancia que se le da a cada cliente.

Hace poco se contactó una importante empresa del medio, interesada en hacer un pedido grande. Eso nos hizo ampliar un poco la visión y ver que no sólo podemos ofrecer el servicio a las personas, sino también a las empresas. Es algo interesante que queremos desarrollar mucho más.

Otro objetivo claro, es poder llegar a todo el país. Nos pasa que a menudo, nos solicitan desayunos para ciudades del interior y en la gran mayoría de los casos no hemos podido tomar esas solicitudes, salvo excepciones, ya que no

es un obsequio que pueda enviarse por una empresa de transporte común, y tampoco tenemos la logística propia para poder hacer entregas en el interior. Es por eso que, nuevamente, estamos buscando "buenos aliados" en cada una de las ciudades, con el fin de poder llegar a todo el país.

¿Qué consejo le darías a alguien que desea emprender un negocio?

Básicamente lo que me gustaría transmitir es que si tienen una buena idea, que se animen a ponerla en práctica ya que lo importante es empezar y quitarse los "peros" antes de arrancar. Sin duda que todo eso debe estar acompañado por mucho trabajo, buenos aliados, creatividad para hacer cada cosa y mucha seriedad y respeto por el cliente. **👉**

Por consultas y pedidos:

www.Desayunos.com.uy

info@desayunos.com.uy

MSN_rmsn@desayunos.com.uy