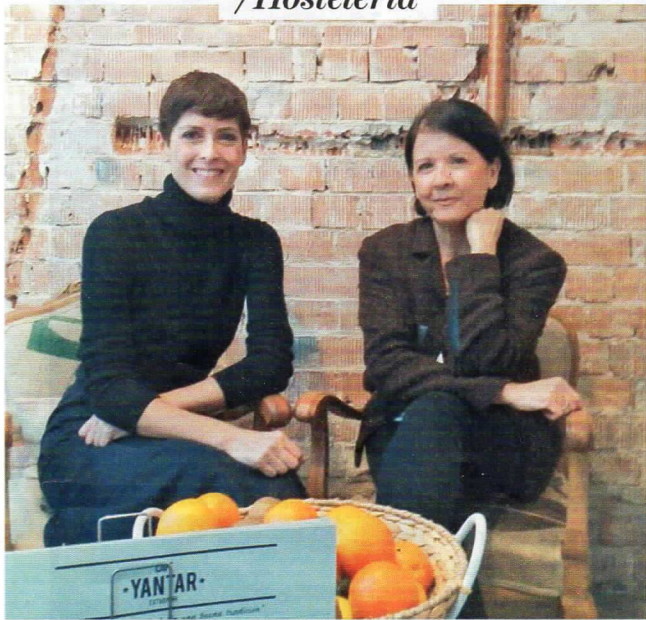


/Hostelería

/Marketing



Carmen Peña Rubia y Beatriz Sánchez Peña

Más que un restaurante

Yantar Café reúne cultura, ocio y gastronomía en su moderno local de Ciudad Real.

«Queríamos hacer algo que nos gustase a las dos, uniendo la atención al público, el diseño y la comida, y además crear empleo en nuestra ciudad», cuenta Carmen.

«Pensamos en un café restaurante que además fuera un punto de encuentro al que la gente acudiera a escuchar música y ver exposiciones», continúa Beatriz. «Es un concepto que no existía aquí. Lo íbamos a montar en Almagro, donde vivimos, pero vimos que iba a tener poco público y optamos por Ciudad Real, a 20 kilómetros».

«Sabíamos que era una opción sacrificada, pero somos muy optimistas. Abrimos en junio, una fecha mala porque aquí es temporada baja. El primer mes nos fue muy bien, por la novedad, aunque julio y agosto flojearon mucho. Nos sirvió para organizarnos y adaptarnos».

«Tenemos una colaboradora que lleva las redes sociales y propone eventos. Hacemos cosas de todo tipo, desde conciertos a muestras de fotografía o arte. Estamos viendo cómo algunos hosteleros empiezan a renovarse. Es positivo que nos copien, solo nos preocupa ir por delante». Juan Ramón Gómez

MENÚ CASERO

Yantar Café abrió con una inversión de 150.000 euros. En el segundo semestre de 2014 facturó 100.000 euros. Ofrece menús diarios por 12 euros, con una cocina casera, pan artesanal y propuestas vegetarianas. Abre todos los días de 9 a 23 h y da trabajo a seis personas. (Más inf.: tel. 926 23 04 65; yantarcafe@gmail.com)

Mariana Duffill Gavito

Webs para pymes

Creatiburón ofrece servicios combinados de diseño y asesoría en mercadotecnia 'online'.

«Pasé seis años encargándome del diseño en una tienda online, lo que me hizo adquirir experiencia en gestión de redes sociales. Cuando decidí independizarme realicé un estudio de mercado y vi que había bastante competencia, pero también rendijas que otras empresas no cubrían».

«Hay pocas personas que ofrezcan este servicio a autónomos y pymes, aunque si no saben mover su web no les sirve de nada tenerla. Les creo un plan a medida para que promocionen su negocio en todas las vías que ofrece internet».

«He aplicado los consejos que imparto a mi propio negocio y me han funcionado bastante bien. Al principio me basaba en el boca a boca, porque los frutos de una campaña tardan en verse de seis meses a un año. Pero en mi caso ha sido mucho menos y tengo más trabajo del que esperaba a estas alturas».

«Soy muy cuidadosa y me está costando dar el paso de contratar a otra persona y formarla para que pueda trabajar conmigo. A largo plazo mi idea es tener un equipo y realizar una labor de supervisión». J.R.G.

CRECIMIENTO CONTROLADO

Los costes que ha afrontado, unos 2.000 euros en equipo, dominio web y hosting, son en realidad una reinversión de los ingresos que ha ido obteniendo. Factura una media de 2.000 euros mensuales. Los clientes llegan en su totalidad a través de su web y redes sociales. (Más inf.: www.creatiburon.com; contacto@creatiburon.com)