



Teke Sa Nas

Idea

¿Que?

Una peluquería moderna en el Mercadona. Ha precios muy económicos, con buena calidad y servicio. Patrocinariamos sus productos ya que utilizamos en gran parte sus champús o productos para utilizar en seco o de toque final.

Decidimos hacer en el Mercadona la peluquería ya que es conocido ese centro comercial y acude mucha gente.



¿Qué ofrecemos?

- Buena atención al cliente.
- Calidad en productos.
- Experiencia en el mundo de la peluquería.
- También ofrecemos servicios de esteticien: Cejas, manicuras y pedicuras
- Innovación: Secadores sin ruido, buenas ofertas, tintes que vienen ya hechos, cortes y peinados modernos y originales. Siempre a la última.

¿A quien?

A toda clase de clientes no hay preferencia: mujeres, hombres, niños, niñas, señoras, gente joven...

También dividiremos en dos partes la peluquería, una será para los niños y la otra para adultos.



¿Con quien?

Nosotras cuatro: Trinidad, Naroa, Susana y Kennia.

Todas sabemos hacer de todo pero tendremos repartido ciertos trabajos ya que dominamos mejor.

Habilidades:

Con quien (Tekesunas):**Susana**->Peinar, teñir.

Naroa->Peinar, cortar y teñir.

Trini->Trenzas, extensiones.

Kennia->Mechas, tratamientos, manicura, etc.

Primer día de inauguración se pondra todo a mitad de precio para dar a conocer nuestra peluquería y a nosotras como peluqueras.



¿Que necesitamos?

- Clientes.
- Productos.
- Secadores.8
- Planchas de alisar.
- Agua.
- Luz.
- Tocadores.
- Lavabos.
- Juego de toallas para manos y cabeza.
- Un local de 150 m².
- Uniformes.
- Cepillos.
- Tintes.
- Maquina de peluquería.
- Patillera.
- Juego de cepillos para alisar peinar y encocar.
- Juego de peinillas incluido un tenedor o trinche.
- Shampoo de frutas y acondicionador.
- Lacas.
- Gel.
- Spray para alisar el cabello.
- Juego de esmaltes.
- Limas.
- Corta cutículas.
- Crema de manos.
- Cepillo de lavar uñas.
- Removedores.
- Seca esmaltes.
- Uñas postizas.
- Silla de corte para adulto y niño.
- Pinza de hacer rulos.
- Liquido para ondulados.
- Tijeras de corte.
- Brochas.
- Corta uñas.
- Raspa callos.
- Guantes para tintura.
- Bata de corte.



Valor

El valor que ofrecemos es una peluquería de calidad pero a buen precio.

- Buen servicio.
- Local novedoso.
- Buenos productos.
- Innovación.
- Rapidez.
- Ofreceremos un servicio Cualitativa y cuantitativa ya que ofrecemos calidad y precio:

- Lunes y martes->tinte a -Corto 8.
 - Medio 9.
 - Largo 10.

-Miércoles y jueves->corte 5€ los demás días 8€.

-No hace falta cita para atender.

Segmentación del mercado

El público objetivo es toda aquella persona que necesite un servicio de corte o arreglo de pelo; ya que vamos a ofrecer variedad de cortes, peinados y tintes, etc: Chicos, chicas, jovenes, mayores,etc.

En otras palabras un mercado masivo, al dia atendemos toda persona que entre en la peluquería.

Dependiendo del cliente habrá que tratar de una manera u otra pero siempre de una manera adecuada.

Nuestra peluquería la diseñaremos con colores vivos, que llamen la atención de los clientes, mobiliario llamativo, acogedor.



Para satisfacer a nuestros clientes:

- Masaje en el lavacabezas.
- Ofrecer un café, té,etc.
- Cortes personalizados: Según el cliente y sus hábitos.
- Atender a los clientes en dias especificos:(bodas, comuniones)retoques gratis.
- Tintes y peinados personalizados.
- Asientos cómodos.
- Secadores que hagan poco ruido.
- Musica de fondo.
- Tintes que no manchen la cara del cliente.
- Tele para los niños.
- Revistas,etc.



Sociedades claves

Optimizar el modelo de negocio:

-Cada vez que se vaya a hacer pedidos, hay que hacerlo en cantidad, que así hacen descuentos, promociones, regalos.

Reducir riesgos:

-Tener socios en nuestra empresa, para reducir los gastos y riesgos.

Adquirir recursos:

-Hacernos socios de las empresas donde compremos nuestros productos.

-Estar informados de los cursos nuevos de peluqueria para estar siempre a la última moda de corte, tintes, peinados, etc.

-Tener buen trato con todos.

Para acceder a nuevos clientes, hacer publicidad (Flyers->tarjetas) repartiendo por mercadona, calles, promocionandose en internet, redes sociales, etc.

Ingresos

Nuestra fuente de ingresos vendría de cada servicio que entendiéramos o producto que vendiese.

Por cada 10 citas un bono de un peinado gratis incluida la manicura francesa.

Una clienta que quiera hacerse de todo->tinte, corte, peinado, etc no cobramos el corte.

Canales

- Tarjetitas.
- Propaganda.
- Página web.
- Para la venta de productos o los servicios venta directa.

Relaciones con los clientes

- 1- Conseguir nuevos clientes.
 - A base de propaganda y las promociones y buen servicio que demos.
- 2- Cómo retener a los clientes.
 - Tratandolos bien.
 - Dándoles un buen servicio.
 - Haciéndole descuentos o promociones.
- 3- Aumentar las ventas.
 - Servicio a domicilio en casos especiales.

En la página web

- Daríamos informacion de nuestros productos.
- Informaremos de nuestras ofertas , servicios.

Cara a Cara

- Asistencia personal.
- Asistencia personal dedicado.

Página web

- Servicios automatizados.

Recursos clave

Recursos físicos:Secadores, planchas, tintes, todo el material de la peluquería.

Recursos intelectuales:El saber hacer las cosas.

Recursos humanos:Personal y clientela.

Recursos financieros:De 12.000 a 15.000

Actividades clave

- Produccion (realizacion del servicio).
- Actividades de plataforma o red (gestión, mantenimiento y promoción de su página web).

Estructura de costes

Coste fijos:El local, el personal.

Costes variables:La luz, el agua.

Economías de escala:Cuantos más productos compres mas barato sale.

Economías de amplitud:

- 3 secadores.
- 2 planchas.
- 2 tenacillas.
- 2 lavacabezas.
- 4 batas para proteger a los clientes.
- 3 boles y paletinas.
- 4 tocadores.

