

LOS RECURSOS CLAVE

El capital, que lo obtenemos tanto con ahorros personales nuestros como a través de préstamos bancarios.

La tienda física, donde debemos disponer del mobiliario necesario para realizar nuestra actividad como las sillas, los espejos y los estantes, las tecnologías como el ordenador y el teléfono utilizados para gestionar el trabajo y para el trato frecuente con los clientes, los materiales como peines y tijeras necesarios para la realización de los cortes de pelo y los productos empleados en la peluquería tanto en adultos como en niños como serían por ejemplo los champús o los acondicionadores.



Otro recurso serían los folletos y la publicidad que reparten nuestros socios o asociados clave, es decir, los folletos de la peluquería repartidos en las farmacias y en las academias particulares más cercanas.

La página web de la empresa, donde mostraremos los cortes de pelo y productos de peluquería disponibles en nuestra peluquería.

Y podríamos considerar como últimos recursos pero no menos importantes las habilidades sociales de nuestros peluqueros, sus conocimientos y su creatividad, que marcan la diferencia en gran medida entre un negocio de éxito y un negocio destinado al fracaso.