

PROPUESTA DE VALOR.

La peluquería ofrece servicios y cosméticos para la mejora del cabello y de esta forma también ayuda a mejorar la autoestima.

Como hemos comentado en el punto de segmentación nuestro negocio está dirigido fundamentalmente a dos tipos de mercado:

Clientes cuyo deseo es un servicio tradicional: por tanto en este caso, ayudamos a cambiar la imagen, el cuidado capilar e higiene y esto les proporciona un cambio de ánimo positivo.

Clientes interesados en análisis capilares: en general son personas que tienen algún tipo de problemática y que desean una solución. Nosotros proporcionamos la posibilidad de un análisis y su correspondiente solución.

Este último servicio supone un coste en ocasiones algo caro y nosotros proporcionamos soluciones a un precio asequible.