

# 3M'S BARBER SHOP



XXXII PROMOCIÓN SEGUNDO CURSO  
EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

Marchena Bejarano, Javier  
Martínez Delgado, Mario  
Medrano García, Carlos

## ÍNDICE

1.- INTRODUCCIÓN .....	3
2.- PROPOSICIÓN DE VALOR.....	5
3.- SEGMENTOS DE CLIENTES.....	6
4.- SOCIEDADES CLAVES.....	7
5.- FUENTES DE INGRESO.....	8
6.- CANALES .....	10
7.- RELACIÓN CON EL CLIENTE .....	12
8.- RECURSOS CLAVES.....	13
9.- ACTIVIDADES CLAVES .....	15
10.- ESTRUCTURA DE COSTES.....	16
11.- VALORACIÓN GLOBAL .....	21

# 3M'S BARBER SHOP PROYECTO

## 1.- INTRODUCCIÓN

### ¿Cómo se nos ocurrió la idea?

Según un estudio realizado por la Federación Española de Empresas de Peluquería (FEEP), el sector se compone por más de 50.000 establecimientos de peluquerías en todo el territorio nacional y proporciona empleo a más de medio millón de personas. En el cuidado de la imagen se mueven además grandes cifras; tan sólo en peluquería y tratamientos de cabina, en España se destinan más de seis mil diez millones de euros al año, sin incluir otros gastos como la compra de productos de aseo personal, maquillajes, cremas, etc. Según un estudio realizado por la Federación Española de Empresas de Peluquería (FEEP), el sector se compone por más de 50.000 establecimientos de peluquerías en todo el territorio nacional y proporciona empleo a más de medio millón de personas. En el cuidado de la imagen se mueven además grandes cifras; tan sólo en peluquería y tratamientos de cabina, en España se destinan más de seis mil diez millones de euros al año, sin incluir otros gastos como la compra de productos de aseo personal, maquillajes, cremas, etc.

Otro aspecto para destacar dentro del sector, y sobre todo hablando de los cortes de cabello de hombre es la aparición de empresas y franquicias con un estilo y una técnica determinada. Estas franquicias se encuentran a nuestra disposición en la mayoría de ciudades y ciudades pequeñas. En los alrededores de la Virgen del Camino y León hay muy pocas franquicias por lo que crear un negocio de calidad y con buena formación es una medida que atraerá a los clientes.

Una vez realizado el estudio de mercado en la Virgen del Camino, que es donde vamos a realizar nuestra actividad, observamos una gran demanda de cortes de pelo en las peluquerías del pueblo, agrandando mucho las listas de espera. Analizando la necesidad de una correcta apariencia en el corte de pelo por parte de los militares de la Academia presente en este pueblo, que nos aseguraba clientela constante, vimos una buena oportunidad para crear una barbería.

La competencia que tiene nuestra empresa en La Virgen del Camino está compuesta por aquellas empresas que desarrollan la misma actividad que nuestra empresa. Entre los tipos de empresas que nos encontramos en el pueblo se encuentran peluquerías tradicionales, enfocadas más a las mujeres, se encuentran también peluquerías más modernas, parecidas a las situadas en los centros comerciales de la ciudad, y por último las barberías.

Actualmente en La Virgen del Camino, existen 2 barberías, referidas para el sector masculino. Teniendo en cuenta que tiene una población de 5000 habitantes y sólo 2 barberías, sumando el personal militar de la Academia, nos confirma esta gran demanda.



Foto sacada de Google Maps donde se encuentran las ubicaciones de nuestra competencia

## **2.- PROPOSICIÓN DE VALOR**

Con nuestra empresa, el principal problema que resolvemos es reducir la gran demanda de cortes de pelo en el pueblo. Como hemos dicho anteriormente, queremos ofrecer un servicio cómodo, original y novedoso al alcance de todo el público.

En nuestra barbería, con carácter novedoso, proponemos un servicio de cortes adecuados en tiempo al cliente. Las barberías presentes están orientadas a un corte rápido; en cambio nosotros proponemos cortes de mayor calidad.