



LOS PELAOS

Pelaos con mucho cuidado

Equipo formado por: Javier Gil Lahera, Michael Steep Rodríguez Medina y Marlon Steven Rodríguez Medina.

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

Nuestro proyecto consiste en ofrecer un servicio de peluquería y barbería en aquellos lugares en donde no disponen de un servicio así, todo esto realizado a través de una peluquería móvil, realizando viajes por los pueblos de la provincia de Salamanca. Primero tendremos que contactar con los ayuntamientos del pueblo al que asistiremos a través de una furgoneta que guardaremos en la nave y en la que almacenaremos todos los productos, los cuales estarán bien cuidados para que no se estropeen. Para que los habitantes del pueblo se enteren de que vamos a ofrecer nuestro servicio en su pueblo, contaremos con redes sociales en las que nos comunicaremos con el cliente o viceversa, también pensamos en las personas que no dispongan de internet, para darles a conocer de nuestro servicio contaremos con el apoyo del ayuntamiento para poder poner carteles en los que aparezcan toda nuestra información. Para que los clientes se sientan satisfechos con nuestro servicio procuraremos tener un buen ambiente en nuestro local. Además por experiencia propia seremos muy organizados y precisos con nuestros horarios, tratando así de reducir los tiempos de espera de cada cliente. A continuación resumimos en un lienzo del modelo de negocio las partes que desarrollaremos en los siguientes apartados.

Socios clave Ayuntamientos de pueblos pequeños. Empresas proveedoras..	Actividades clave Atención al cliente. Servicio de peluquería a cualquier persona y de todas las edades. Venta de productos de belleza y de buena calidad.	Propuesta de valor Peluquería móvil para proporcionar un servicio de belleza en pueblos donde no haya peluquería.	Relación con clientes Campañas publicitarias mediante redes sociales y periódicos. Buena atención y buen trato hacia los clientes.	Segmento de mercado Mujeres y hombres de todas las edades que deseen un estilo ajustado a sus preferencias.
	Recursos clave Maquinaria de peluquería y barbería. Recursos humanos. Habilidades y conocimientos de barbería y peluquería.		Canal Página web. Cartelería. Tarjetas.	
Estructura de costos Costes fijos y variables, mano de obra, impuestos y publicidad.			Fuentes de ingreso Préstamos bancarios, venta de productos de estética y belleza, ingresos obtenidos por la realización de nuestro servicio.	