



GEORGIANA NEVOLNICU
ISABELLA GÓMEZ
JOSEFA NSUE



ÍNDICE

Introducción	3
La idea	4
Proposición de valor.....	5
Segmentación de mercado.....	6
Sociedades clave	7
Fuentes de ingresos	8
Canales	9
Relación con los clientes	10
Recursos clave	11
Actividades clave	12
Estructuras de costes	13



INTRODUCCIÓN

La empresa que hemos decidido crear es una peluquería. El nombre va a ser “Suéltate el Pelo”.

Nuestra peluquería está dirigida a niños, hombres y mujeres, pero está más centrada en mujeres. También tenemos la opción de “peluquería a domicilio” que está pensada para personas con discapacidad que no pueden desplazarse de sus hogares o que les resulta difícil desplazarse.

En los siguientes puntos indagaremos más en la explicación de los puntos que caracterizan nuestra Empresa.



IDEA

Lluvia de Ideas

- Lo que ofrece nuestra peluquería que no tienen las demás es: una buena atención mientras los clientes están esperando, se les ofrecerá café o té para hacer más amena la espera, también ofrecemos nuestro propio producto con nuestra marca que no tiene los demás, nuestro aceite de jengibre, y una ventaja que tenemos y que consideramos una buena opción es nuestro servicio a domicilio para personas con discapacidad.
- Productos capilares (champú, mascarillas, sérum, acondicionador, aceites capilares...) nos inspiró la marca olaplex
- Estética (belleza y cuidado personal)
- Tendencias como la queratina y el alisado brasileño
- Marketing, productos de belleza inspirados en el cuidado personal
- Inmobiliaria (sillón de peluquería confortable)
- Centros de belleza (uñas, maquillaje)
- Galerías de peinados en dispositivos electrónicos
- Espacios para hacerse fotos de sus peinados
- Decoración alegre, divertida, que atraiga
- Modelos inspiracionales de belleza
- Marketing online
- Promociones de productos a través de redes sociales, (instagram, tick tock...)
- Wifi para todos
- Asesoramiento personal



PROPOSICIÓN DE VALOR

→ Prestaciones

Nuestra empresa ofrece dos componentes clave que nos hacen diferenciarnos de otras empresas del mismo sector.

Ofrecemos servicios de peluquería a domicilio para personas con discapacidad que no pueden desplazarse de sus hogares. De esta manera logramos brindar altos estándares de asistencia, lo que se traduce fácilmente en un aumento de la satisfacción del cliente, también nos ayuda a llegar a nuevos clientes y darnos más visibilidad mediante redes sociales gracias a los buenos comentarios y recomendaciones de los clientes.

Con esta implementación de servicio a domicilio conseguimos que las personas con discapacidad se sientan igual y con las mismas posibilidades que las demás personas, mejoramos su autoestima y les ayudamos a sentirse acogidos.

Nuestro producto estrella: **ACEITE DE JENGIBRE**

Hemos creado nuestro propio producto capilar, que ofrece múltiples beneficios: Evita la caída del cabello, mejora la circulación, acelera el crecimiento del cabello, ayuda a combatir la caspa, hidrata el cabello y combate la grasa capilar.



SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

→ Mercado masivo

Nuestra empresa va dirigida a un grupo de consumidores muy numeroso con necesidades y problemas similares: hombres y mujeres de cualquier edad y a personas con discapacidad, que no pueden moverse de sus casas o que les resulta difícil desplazarse.

Este servicio está más enfocado en mujeres que en hombres, ya que ofrecemos variedad de productos y servicios más enfocados en las necesidades de las mujeres; como tintes, variedad de peinados, keratinas...

La manera de atender a los clientes será por orden de citas, y mientras están esperando que sean atendidos, se les ofrecerá un café o té para hacer más amena la espera.



SOCIEDADES CLAVE

Nuestra empresa cuenta con diferentes proveedores de distintos países como Brasil y Colombia que nos proporcionan la queratina y diferentes productos estéticos.

En España contamos con una cooperativa que nos provee varios de los productos que utilizamos en nuestra peluquería, a un coste más reducido, por ser autónomas y tener nuestro propio negocio.

Nuestra alianza con estas empresas es de tipo no competitiva, ya que nosotras obtenemos el producto que necesitamos y no encontramos en España, haciendo del producto un producto exclusivo, y la empresa consigue aparte de un beneficio económico y clientas fieles ya que nosotras solo compramos a estas empresas, consiguen visibilidad y un aumento de las ventas a nivel internacional.



FUENTES DE INGRESOS

Nuestra principal fuente de ingresos es nuestro servicio de peluquería, en el que ofrecemos variedad de peinados, cortes, tintes, tratamientos...

La fuente de nuestros ingresos se dedica básicamente a la **venta de activos**, en nuestro caso los activos son los diferentes tipos de peinados, cortes, tintes, tratamientos... que ofrecemos. Este se trata de una fuente de ingresos por pago único.

Otra de las fuentes que nos ofrece ingresos es la venta de nuestro propio producto, el **aceite de jengibre**. Lo usamos en la peluquería y lo recomendamos y las personas que estén interesadas lo pueden comprar. El producto está a la venta únicamente en nuestra peluquería.



CANALES

Nuestra empresa cuenta con diferentes **canales de comunicación**:

- Redes sociales: las redes que más utilizamos son: Instagram, Facebook, Twitter, Tick Tock. A través de las redes sociales promocionamos nuestra peluquería y le damos más visibilidad, llegando a gran cantidad de personas que pueden llegar a ser clientes.
- Blog: el objetivo es conseguir visitas de lectores, que con el tiempo acabarán convirtiéndose en clientes. También servirá para llamar la atención de clientes, interesados en leer contenidos de belleza: consejos para el cuidado capilar, facial o corporal, información sobre los beneficios de un determinado tratamiento, tendencias en belleza e incluso, documentación sobre el progreso de un tratamiento.
- Email marketing: el email es un canal de comunicación efectivo, y directo con los clientes, que nos permitirá mantenerlos informados sobre nuevos productos, servicios y promociones, recomendarles tratamientos especiales, hablarles de los beneficios de un producto o darles consejos para su rutina diaria de belleza



RELACIONES CON LOS CLIENTES

El tipo de relación que nuestra empresa va a tener con los clientes es **asistencia personal** (cara a cara) ya que el cliente mantendrá una relación directa con el personal.

Y una atención personal telefónica donde los clientes tendrán la oportunidad de pedir citas telefónicas sin necesidad de acudir a la peluquería.

El contacto directo nos facilita la comunicación con los clientes, a parte de la comunicación directa, nuestros clientes se pueden comunicar a través de llamadas telefónicas, instagram y correo electrónico.



RECURSOS CLAVES

Uno de los recursos más importantes de nuestra empresa es:

Recursos físicos: nuestro local (bajo) en el que trabajamos, los productos y materiales que utilizamos en la peluquería.

Recursos humanos: el trato entre el personal con nuestros clientes y representa el factor más importante de la empresa, que nuestros clientes tengan la plena seguridad y confianza que estarán en buenas manos .

Recurso intelectual :Marketing, Redes sociales, estaremos muy pendientes de las necesidades y dudas de nuestros clientes , facilitaremos una plataforma para que dispongan de su cita con más facilidad .

Recurso financiero : ahorros para montar la empresa, los ingresos que obtenemos de nuestro trabajo , gracias a nuestros clientes , todo lo relacionado con la belleza y nuestro producto aceite de jengibre .



ACTIVIDADES CLAVES

Actividades no externalizables: son aquellas que constituyen el núcleo de nuestra empresa. Debemos protegerlas porque son el activo más importante del que disponemos. Nuestro **aceite de jengibre**, es un producto único, creado por nosotras mismas y que ninguna otra empresa dispone.

El tipo de actividades clave que usamos es:

Producción: nosotras realizamos los servicios que ofrecemos, es decir, los peinados, cortes, tintes, tratamientos capilares... Además de nuestro producto personal, el aceite de jengibre.

También es importante la actividad de gestión, mantenimiento y promoción de nuestra peluquería a través de las redes sociales, (Instagram es el medio que más usamos y por el que contactamos con los clientes)



ESTRUCTURA DE COSTES

Contamos con diferentes tipos de costes:

Costes fijos: el alquiler del local donde trabajamos

Costes variables: los materiales y productos que utilizamos para el pelo, como los tintes, los productos de alisado, tratamientos, el instrumental, como peine, secador, tijeras... que son necesarias para la realización de los peinados y demás tratamientos.

Economías de escala: (descuentos por una mayor producción), por ejemplo, por la realización de lavado, secado y planchado, les ofrecemos un descuento, y así con otros tipos de tratamientos, como: tinte, corte y tratamiento regenerativo, si quieren el pack se les hace un descuento.