



XIV FERIA FACULTATIVA

DE EMPRENDEDURISMO INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

NOMBRE DEL PROYECTO: Glamour Studio

CATEGORÍA

EMPRENDIMIENTO

INTEGRANTES

Rosalía Limachi Nina (223080888)

Celina Martínez Ramos (218153384)

Carmen Danae Moron Torrez (222002591)

Melani Richel Padilla Palacios (223039071)

Jhazmine Paniagua Flores (224074271)

DOCENTE GUIA

Lic. Rosa Lia Arandia O.



GLAMOUR
STUDIO

INDICE

1. PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO	1
MISIÓN:	1
VISIÓN:.....	1
OBJETIVO DEL NEGOCIO:.....	2
2. ESTUDIO DE MERCADO.....	3
FACTOR DIFERENCIADOR DE NUESTRO SALÓN DE BELLEZA.....	4
3. ESTRATEGIAS.....	6
ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN: ALCANCE Y ACCESIBILIDAD	6
ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN: CONEXIÓN Y FIDELIZACIÓN	7
4. ANÁLISIS ECONÓMICO	8
COSTOS.....	8
ESTADO DE RESULTADOS	8
5. CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIÓN.....	9
CONCLUSIÓN	9
RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS	9
PLAN DE ACCIÓN PROPUESTO	11
6. ANEXODO	12

1. PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO

Nombre de la Idea de Negocio: Servicios integrales de estética y cuidado personal.

Nombre Comercial: Glamour Studio

MISIÓN:

Brindar servicios profesionales de belleza, estética y bienestar integral con atención personalizada, productos de alta calidad y personal capacitado, para satisfacer las necesidades de cuidado personal de nuestros clientes.

Nuestra misión es proporcionar servicios de estética y bienestar de alta calidad, enfocados en mejorar la autoestima y el bienestar general de nuestros clientes. A través de un equipo profesional altamente capacitado, productos de primera línea y un ambiente cómodo y acogedor, buscamos convertirnos en el lugar preferido para el cuidado personal. Aspiramos a transformar cada visita en una experiencia positiva, donde la belleza exterior e interior se conectan, promoviendo la confianza y satisfacción total del cliente.

VISIÓN:

Convertirse en el salón de belleza líder en la ciudad en los próximos 5 años, reconocido por su excelencia en atención, innovación en servicios y compromiso con la belleza y autoestima de sus clientes.

Aspiramos a ser el salón de belleza líder en Bolivia, reconocido por la innovación, excelencia y compromiso con el bienestar de nuestros clientes. Queremos expandir nuestra presencia a nivel nacional y convertirnos en un referente en el sector estético, siempre adaptándonos a las nuevas tendencias y tecnologías. Nuestra visión incluye no solo el crecimiento empresarial, sino también el impacto positivo en nuestra comunidad, generando empleo, capacitación constante y promoviendo una cultura de cuidado personal consciente y profesional.

OBJETIVO DEL NEGOCIO:

"Glamour Studio" es un salón de belleza ubicado estratégicamente en el Centro Comercial Ciudad Indana, ofreciendo una amplia gama de servicios de belleza en un ambiente moderno y personalizado.

Establecer un salón de belleza que ofrezca servicios personalizados de alta calidad en peluquería, manicure, pedicura, maquillaje y tratamientos faciales, atrayendo a clientes con atención cálida y precios accesibles.

El objetivo general es establecer un salón de belleza sólido, rentable y reconocido en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, ofreciendo servicios de calidad superior con atención personalizada.

Dentro de los objetivos específicos se encuentran:

- 1) Lograr una base de clientes fidelizados en los primeros seis meses.
- 2) Generar alianzas estratégicas con proveedores y marcas de productos estéticos.
- 3) Posicionar la marca 'Belleza Total' mediante campañas de marketing efectivas.
- 4) Mantener estándares de calidad y mejora continua que aseguren la satisfacción del cliente y la sostenibilidad del negocio.

2. ESTUDIO DE MERCADO

Breve descripción del negocio: "Glamour Studio" es un salón de belleza ubicado en una zona estratégica de la ciudad, ofreciendo servicios de estética y cuidado personal para hombres y mujeres.

Segmento de Mercado:

N°	Segmento	Perfil de Segmento
1	Consumidor Final	Mujeres y hombres de 18 a 50 años, con poder adquisitivo medio-alto, interesados en cuidados personales y bienestar.
2	Eventos y Fiestas Corporativas	Empresas que requieren servicios de belleza para eventos corporativos y capacitaciones.
3	Novias y Eventos Especiales	Parejas que buscan servicios de belleza para bodas y otros eventos especiales.

Análisis de la Competencia:

Criterio	Competidor A	Competidor B	Competidor C	"Glamour Studio"
Precio	Medio	Bajo	Alto	Medio
Calidad de insumos	Media	Baja	Alta	Alta
Atención al cliente	Buena	Regular	Excelente	Excelente
Variedad de servicios	Básica	Media	Alta	Alta
Promociones	Pocas	Frecuentes	Raras	Frecuentes
Presencia en redes	Media	Alta	Baja	Alta
Ubicación	Media	Alta	Media	Estratégica

FACTOR DIFERENCIADOR DE NUESTRO SALÓN DE BELLEZA

1. Ambiente Moderno y Personalizado

Nuestro salón ofrece un espacio contemporáneo y acogedor, diseñado para brindar una experiencia única. Cada área está cuidadosamente decorada para crear un ambiente relajante y elegante, adaptado a las preferencias de nuestros clientes. Además, contamos con zonas diferenciadas para hombres y mujeres, asegurando comodidad y privacidad para todos.

2. Servicios Integrales y Especializados

Ofrecemos una amplia gama de servicios que incluyen cortes de cabello, peinados, tratamientos capilares, manicura, pedicura, depilación y maquillaje. Nuestro equipo de profesionales está altamente capacitado para proporcionar tratamientos personalizados que se adaptan a las necesidades específicas de cada cliente.

3. Atención Especializada y Asesoramiento Personalizado

Cada cliente recibe una consulta inicial para entender sus preferencias y necesidades. Basándonos en esta información, ofrecemos recomendaciones personalizadas y servicios adaptados, asegurando resultados que superen sus expectativas.

4. Reservas en Línea y Paquetes Mensuales

Contamos con un sistema de reservas en línea a través de nuestra página web y redes sociales, facilitando la programación de citas según la disponibilidad del cliente. Además, ofrecemos paquetes mensuales que incluyen servicios regulares a precios especiales, fomentando la lealtad y satisfacción continua.

5. Uso de Productos de Alta Calidad y Sostenibles

Nos comprometemos con el bienestar de nuestros clientes y el medio ambiente. Por ello, utilizamos productos de belleza orgánicos, libres de crueldad animal y con ingredientes naturales. Esto no solo garantiza resultados efectivos, sino que también promueve prácticas responsables y sostenibles en la industria de la belleza.

6. Tecnología y Conectividad

Implementamos tecnología de vanguardia para mejorar la experiencia del cliente. Desde sistemas de reservas en línea hasta el uso de herramientas digitales para mostrar estilos y tendencias, aseguramos una interacción moderna y eficiente.

7. Colaboraciones con Influencers Locales

Establecemos alianzas con Influencers locales que comparten nuestra visión y valores. Estas colaboraciones nos permiten llegar a un público más amplio y generar confianza a través de recomendaciones auténticas.

Nuestro salón de belleza en el Centro Comercial Ciudad Indana se distingue por ofrecer una experiencia integral que combina modernidad, personalización y compromiso con la calidad. Al enfocarnos en las necesidades individuales de cada cliente y utilizar productos responsables, buscamos no solo embellecer, sino también generar bienestar y satisfacción. Estas características nos posicionan como una opción preferida en el competitivo mercado de la belleza en Santa Cruz.

Si deseas desarrollar un plan de acción detallado o necesitas asesoramiento adicional, estoy aquí para ayudarte a crear una experiencia excepcional para tus clientes.

3. ESTRATEGIAS

Estrategia de Precios:

Producto	Costo Bs.	Margen 30%	Precio Venta Bs.
Corte de cabello	20	6	26
Manicure y pedicure	25	7.5	32.5
Limpieza facial	35	10.5	45.5
Paquete mensual	90	27	117

Estrategia de Distribución: Local céntrico, atención a domicilio, convenios con empresas.

Estrategia de Comunicación:

- Promoción de inauguración: 15% de descuento por 1 semana.
- Redes sociales: Sorteos, descuentos por etiquetar.
- Fidelización: Tarjeta de cliente frecuente.

ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN: ALCANCE Y ACCESIBILIDAD

1. **Ubicación Estratégica en Ciudad Indiana:** Aprovecha la visibilidad que ofrece el centro comercial, una zona de alto tránsito que facilita la captación de nuevos clientes.
2. **Atención a Domicilio:** Implementa un servicio de belleza a domicilio para tratamientos como manicuras, pedicuras o peinados, adaptándote a las preferencias de los clientes que buscan comodidad.
3. **Convenios con Empresas Locales:** Establece alianzas con empresas cercanas para ofrecer descuentos o servicios exclusivos a sus empleados, ampliando tu base de clientes.
4. **Participación en Eventos Locales:** Involúcrate en actividades comunitarias o ferias locales para aumentar la visibilidad de tu salón y conectar directamente con la comunidad.

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN: CONEXIÓN Y FIDELIZACIÓN

Promociones y Lanzamientos

- **Descuento de Inauguración:** Ofrece un 15% de descuento durante la primera semana para atraer nuevos clientes y generar expectativa.
- **Ofertas Especiales:** Implementa promociones como "2x1" en servicios de belleza para incentivar la visita de nuevos clientes.

Redes Sociales y Marketing Digital

- **Sorteos y Concursos:** Realiza sorteos en plataformas como Instagram y Facebook, incentivando la participación mediante etiquetas y compartidos.
- **Publicidad Segmentada:** Utiliza campañas publicitarias en redes sociales dirigidas a audiencias específicas, utilizando herramientas de segmentación geográfica y demográfica.
- **Colaboraciones con Influencers Locales:** Trabaja con microinfluencers de Santa Cruz para aumentar la visibilidad y credibilidad de la marca.

Programas de Fidelización

- **Tarjeta de Cliente Frecuente:** Implementa un sistema de recompensas donde los clientes acumulen puntos por cada compra, canjeables por descuentos o productos gratuitos.
- **Ofertas Exclusivas para Miembros:** Envía promociones especiales a clientes frecuentes a través de WhatsApp o correo electrónico, fortaleciendo la relación.

Marketing de Guerrilla

- **Acciones Creativas en Espacios Públicos:** Realiza intervenciones artísticas o performances en lugares concurridos de Santa Cruz para captar la atención y generar conversación.
- **Flashmobs y Activaciones Sorpresa:** Organiza eventos inesperados que sorprendan al público y creen contenido viral en redes sociales.

Publicidad Local y Colaboraciones

- **Alianzas con Negocios Complementarios:** Establece acuerdos con tiendas o restaurantes cercanos para ofrecer promociones cruzadas, ampliando el alcance de ambos negocios.
- **Patrocinio de Eventos Locales:** Apoya actividades culturales o deportivas en Santa Cruz, aumentando la visibilidad de la marca en la comunidad.

4. ANÁLISIS ECONÓMICO

Inversión Total Aproximada:

Rubro	Monto en Bs.
Equipos	50,000
Insumos	10,000
Alquiler (3 meses)	20,000
Capital de trabajo	25,000
Publicidad inicial	2,000
Total Aproximado	107,000

COSTOS

- **Costos Variables:** Productos utilizados en cada servicio, comisiones de empleados.
- **Costos Fijos:** Alquiler, servicios básicos, sueldos administrativos, publicidad.
- **Costos Fijos Mensuales:** 4,500 Bs.(alquiler, servicio, sueldos.)

ESTADO DE RESULTADOS

Mes	Ingresos	Costos Variables	Costos Fijos	Utilidad Neta
1	Bs. 30,000	Bs. 12,000	Bs. 8,000	Bs. 10,000
2	Bs. 35,000	Bs. 14,000	Bs. 8,000	Bs. 13,000
3	Bs. 40,000	Bs. 16,000		

5. CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIÓN

CONCLUSIÓN

El sector de la belleza y el cuidado personal en Santa Cruz de la Sierra presenta un panorama favorable para la implementación de un salón de belleza en el Centro Comercial Ciudad Indana. La ubicación estratégica, combinada con una oferta de servicios diferenciada y un enfoque en la calidad y la atención personalizada, posiciona al emprendimiento como una opción atractiva para el público objetivo.

Sin embargo, el éxito del negocio dependerá de varios factores clave:

- **Adaptación a las tendencias del mercado:** Es esencial mantenerse actualizado con las últimas tendencias en servicios de belleza, como tratamientos orgánicos, tecnología aplicada y personalización de servicios.
- **Estrategias de marketing efectivas:** La implementación de campañas de marketing digital, presencia activa en redes sociales y promociones atractivas serán fundamentales para atraer y fidelizar clientes.
- **Capacitación continua del personal:** Invertir en la formación y actualización constante del equipo garantizará la calidad y profesionalismo en la prestación de los servicios.
- **Gestión eficiente de recursos:** Una adecuada administración de los recursos financieros, humanos y materiales permitirá mantener la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.

RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS

1. Implementación de prácticas sostenibles y ecológicas:

Incorporar productos orgánicos y libres de químicos en los servicios ofrecidos no solo responderá a una demanda creciente de consumidores conscientes del medio ambiente, sino que también diferenciará al salón en el mercado.

2. Desarrollo de una identidad de marca sólida:

Crear una marca que refleje los valores de calidad, confianza y modernidad ayudará a establecer una conexión emocional con los clientes y facilitará la fidelización.

3. Optimización de la experiencia del cliente:

Desde el proceso de reserva hasta la finalización del servicio, cada interacción debe ser diseñada para ofrecer una experiencia única y satisfactoria, fomentando la recomendación boca a boca y la lealtad del cliente.

4. Diversificación de servicios:

Ampliar la oferta de servicios, incluyendo opciones como tratamientos capilares especializados, maquillaje para eventos y asesoramiento de imagen, permitirá atraer a un público más amplio y aumentar las fuentes de ingresos.

5. Establecimiento de alianzas estratégicas:

Colaborar con proveedores locales de productos de belleza, influencers del sector y empresas del entorno comercial puede generar sinergias beneficiosas y ampliar la visibilidad del salón.

6. Implementación de tecnología en la gestión:

Adoptar sistemas de gestión de citas en línea, control de inventarios y análisis de preferencias de clientes permitirá una operación más eficiente y una mejor toma de decisiones.

7. Monitoreo y adaptación continua:

Es crucial realizar evaluaciones periódicas del desempeño del negocio, analizar la satisfacción del cliente y ajustar las estrategias según las tendencias del mercado y las necesidades del público objetivo.

PLAN DE ACCIÓN PROPUESTO

Actividad	Responsable	Plazo	Recursos Necesarios
Investigación de mercado	Equipo de marketing	1 mes	Herramientas de encuesta, acceso a bases de datos
Selección de proveedores de productos orgánicos	Gerente de compras	2 semanas	Contactos con proveedores, presupuesto inicial
Diseño de identidad de marca	Diseñador gráfico	1 mes	Software de diseño, brief creativo
Desarrollo de sitio web y sistema de reservas en línea	Equipo de TI	2 meses	Plataforma de desarrollo web, dominio, hosting
Capacitación del personal	Recursos Humanos	Continuo	Programas de formación, presupuesto para capacitaciones
Lanzamiento de campaña de marketing	Equipo de marketing	1 mes	Presupuesto para publicidad, material promocional
Establecimiento de alianzas estratégicas	Gerente de relaciones	3 meses	Contactos con posibles socios, propuestas de colaboración

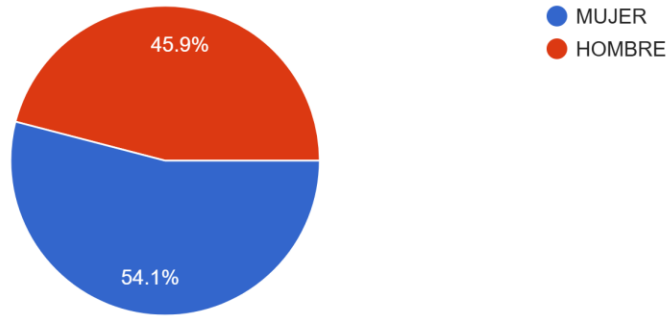
La implementación exitosa de este plan de negocio posicionará al salón de belleza en el Centro Comercial Ciudad Indiana como un referente en el sector de la estética en Santa Cruz de la Sierra. Con un enfoque en la calidad, innovación y satisfacción del cliente, el emprendimiento tiene el potencial de generar un impacto positivo en la comunidad y obtener resultados financieros sostenibles a largo plazo.

Modelo sólido con alto potencial por la demanda de servicios de belleza. Enfoque en calidad, atención y marketing digital.

Recomendaciones: Capacitar personal, alianzas con influencers, promociones estratégicas.

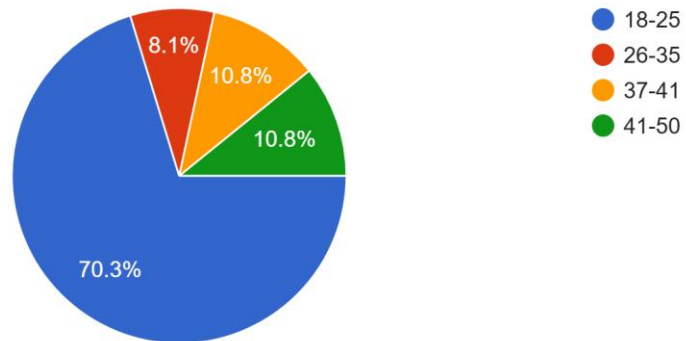
CLIENTE ES :

37 respuestas



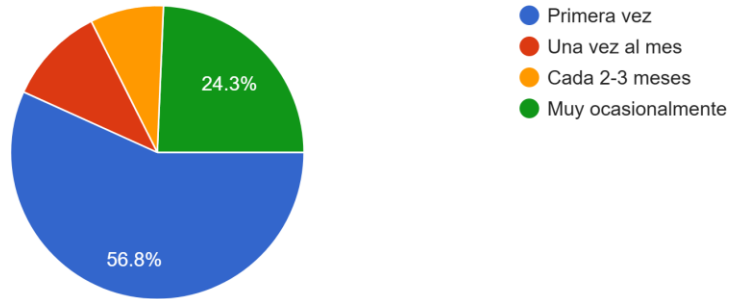
EDAD:

37 respuestas



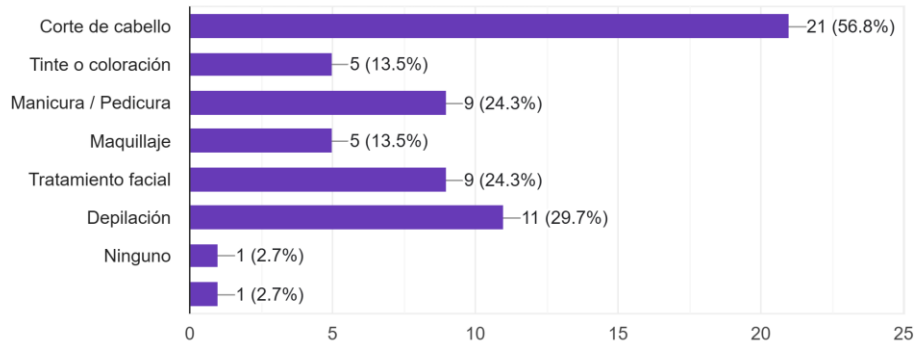
¿Con qué frecuencia visitas Glamour Studio?

37 respuestas



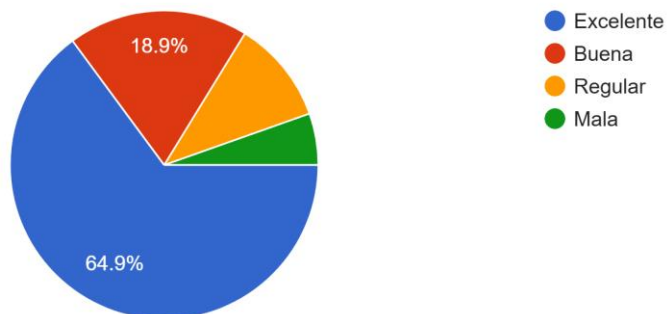
¿Qué servicios utilizaste en tu visita más reciente? (puedes marcar más de uno)

37 respuestas



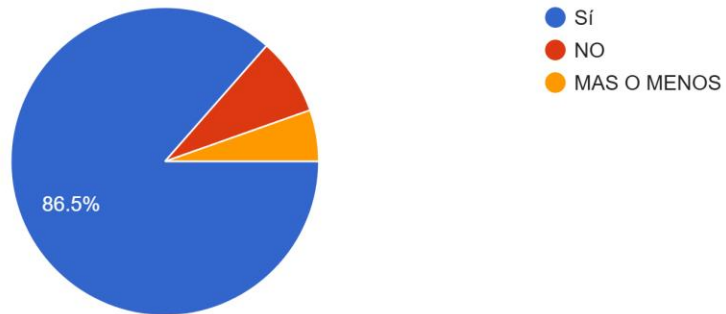
¿Cómo calificarías la atención del personal?

37 respuestas



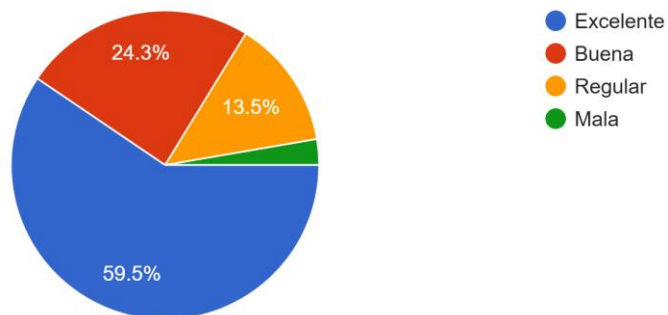
¿Te sentiste cómodo/a y bien atendido/a durante tu visita?

37 respuestas



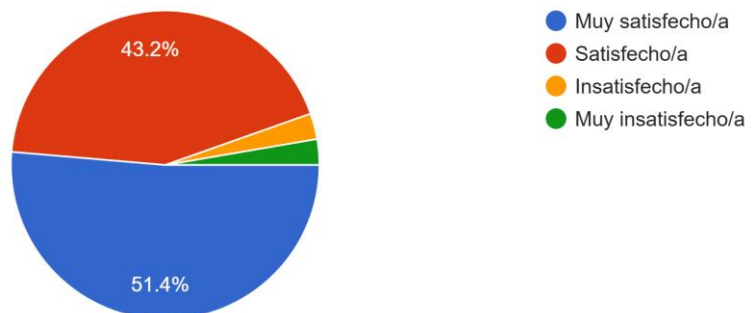
¿Cómo calificarías la calidad del servicio que recibiste?

37 respuestas



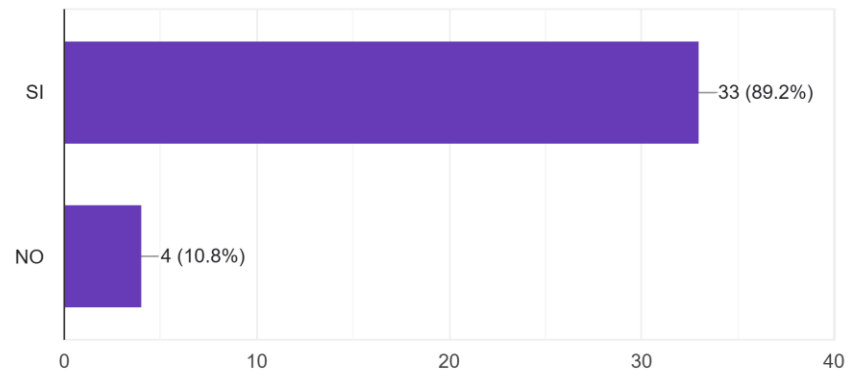
¿Qué tan satisfecho/a estás con el resultado final de tu servicio?

37 respuestas



¿Te gustaría recibir promociones o noticias de Glamour Studio?

37 respuestas



¿Qué podríamos mejorar?

15 respuestas

en nada, la atencion es muy buen

.

En nada todo es muy comodo y tienen un buen servicio hacia los clientes de manera respetuosa y paciente

En mejoras su horario

Creo q está todo bien

Todo

Dar más información de sus servicio

El local

La verdad el ambiente me resultado un poco incomodo

Nada, ya son los mejores

En las promociones

Todo perfecto

Todo esta mejor, me gustó

Atención al cliente

Nada todo es excelente

¿Hay algún servicio que te gustaría que agregáramos?

16 respuestas

por el momento esta bien todo los servicios que realizan

.

No nada

Nada , todo está bien

Por el momento no

Nada

Que haya

Depilación de bikini

Algo para aclarar mas la piel

Todo está en orden con sus servicios

Un spa

Ninguno

Servicio de dar algun gusto o snack a la cliente

Peinados

Nose

Maquillaje