



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

**UNITEC**

ADMINISTRACIÓN I

DOCENTE: JOHANA AGUILAR

PROYECTO HAIR HEAVEN

INFORME PRIMER AVANCE

PRESENTADO POR:

AZALIA YAMILETH FLORES SUAREZ 22241008

DANIEL CRUZ PAREDES 22241009

WILLIAM STEVEN COLE PAZ 22241363

DAVID ZELAYA 22311266

SAN PEDRO SULA, HONDURAS

MAYO, 2024

## Índice

Introducción.....	1
Capítulo 1: Objetivos del Proyecto.....	2
1.1 Objetivo General:.....	2
1.2 Objetivos Específicos:.....	2
Capítulo 2: Modelo de Negocios (Canva).....	3
Capítulo 3: Definición de la empresa.....	4
3.1 Presentación de la Empresa.....	4
3.2 Tipo de Sociedad Mercantil.....	5
Primer Avance.....	6
Capítulo 4: Cultura Organizacional.....	7
4.1 Misión.....	7
4.2 Visión.....	7
4.3 Valores.....	7
4.5 Logo y Slogan.....	8
Capítulo 5: Proceso Administrativo.....	9
5.2 Planeación: Metas + Planes.....	9
5.3 Diagramas de Gantt.....	10
5.4 Análisis FODA.....	11
5.5 Estrategias.....	13
Segundo Avance.....	15

## **Introducción**

En este informe se analizan aspectos clave del desarrollo empresarial, con el objetivo y finalidad de fortalecer la comprensión y habilidades necesarias para emprender. En la actualidad las industrias de belleza y estética están en alza, impulsando las necesidades de conveniencia y accesibilidad a estos servicios. En este sentido, nace Hair Heaven, una aplicación innovadora que busca transformar de una vez por todas, la manera en la que las personas pueden acceder a los servicios de peluquería y cuidado personal. La idea de Hair Heaven surge, debido a la comprensión de las complicaciones y requisitos que los usuarios llegan a tener al momento de buscar un salón de belleza o barbería deseada. La justificación de su creación es el hecho de que no solo beneficiará a los usuarios con una mayor facilidad para encontrar un local que pueda complacer sus exigencias en tiempo limitado, sino también a los propietarios al promocionar sus negocios y atraer más clientela.

El informe consta de seis capítulos que exploran cada etapa crucial en la creación de una empresa. El primero establece los objetivos generales y específicos del negocio. El segundo detalla el modelo de negocio, incluyendo métricas clave, problemas, soluciones y fuentes de ingresos. El tercero aborda la definición y estructura legal de la empresa. El cuarto se centra en la cultura organizacional, abarcando misión, visión, valores, eslogan y logotipo. El quinto analiza el proceso administrativo, incluyendo el entorno externo, metas, planes, estrategias y análisis FODA. Finalmente, el sexto capítulo presenta conclusiones y recomendaciones pertinentes.

## **Capítulo 1: Objetivos del Proyecto**

### **1.1 Objetivo General:**

El objetivo general de la presente es presentar todos los pasos que se tomaron para llevar a cabo el proyecto, así como toda la información que se aprendió a través de él. Además, también se realizará un análisis exhaustivo y sistemático que documente detalladamente cada etapa del desarrollo y lanzamiento de la aplicación "Hair Heaven", demostrando cómo la plataforma innovadora facilita la reserva de servicios de belleza y contribuye con signos distintivos.

### **1.2 Objetivos Específicos:**

1. Realizar un análisis exhaustivo del entorno empresarial, así como los factores sociales, tecnológicos y legales, con el fin de comprender las oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades del proyecto 'Hair Heaven'.
2. Desarrollar un modelo de negocio sólido que integre los hallazgos encontrados en el análisis del entorno y necesidades del mercado, para poder definir conceptos básicos para la implementación exitosa del proyecto por ejemplo: como la propuesta de valor, segmento de clientes, fuente de ingresos, etc
3. Realizar una encuesta a personas interesadas en utilizar nuestros servicios, para tener una vista más clara acerca de las necesidades y opiniones acerca de la situación actual de la reservación de citas con barberías y salones de bellezas, para diseñar estrategias que lleguen a satisfacer sus expectativas y necesidades.

## Capítulo 2: Modelo de Negocios (Canva)



# LEAN CANVAS HAIR HEAVEN



### Problema

- Cuando se va a una barbería o salón de belleza no se sabe que tan bueno es.
- No sabemos que peluqueros están disponibles cada día.
- Cuando un peluquero se va de una barbería o salón, no tenemos una forma directa de saber en qué locales atiende ahora.

### Solución

- Sistema de reviews de los locales.
- Visualizador de peluqueros atendiendo.
- Sistema de seguimiento de peluqueros.

### Proposición de valor única

La aplicación ofrece una experiencia integral que combina reseñas auténticas de clientes, reserva de citas fácil y segura, y un catálogo de servicios personalizados.

Desde encontrar tu barbería o salón ideal hasta reservar tu cita en segundos, simplificamos y mejoramos cada paso del proceso, garantizando que cada cliente salga sintiéndose como una versión mejorada de sí mismo.

### Ventaja especial

- Sistema de suscripción para cortes semanales.
- Acceso a realizar citas en cualquier momento con diversas empresas, con horarios accesibles.
- Promociones/Descuentos por el uso continuo de la aplicación.

### Canales

Los canales que emplearemos para promocionar nuestro producto serán publicidad a través de las redes sociales más utilizadas en la actualidad, tales como Instagram, TikTok y X. -Estará disponible su descarga en PlayStore, AppStore.

### Segmentos de clientes

-Mujeres, hombres y niños de todas las edades.  
-Personas buscando arreglarse para un evento especial.  
-Turistas

-Profesionales buscando servicios de calidad.  
-Jóvenes actualizados.

### Métricas claves

-Usuarios activos en la aplicación.  
-Cantidad de descargas.  
-Cantidad de usuarios con la suscripción premium.  
-Vistas por sesión.

### Estructura de costes

#### Costes Fijos

Los costos más importantes a tener en cuenta serían:

- Servidores para almacenamiento de datos
- Licencias y permisos
- Mano de obra

#### Costes Variables

Los costos más importantes a tener en cuenta serían:

- El desarrollo, mantenimiento y actualizaciones constantes de la aplicación.
- Marketing y publicidad.

### Fuente de ingresos

Como fuente de ingresos, HairHeaven tiene dos fuentes principales: las suscripciones, que permiten a los usuarios suscribirse a la aplicación acceder a características exclusivas, y la publicidad de otras empresas dentro de la aplicación.

## **Capítulo 3: Definición de la empresa**

### **3.1 Presentación de la Empresa**

Hair Heaven no es solo una aplicación de búsqueda de salones de belleza y barberías. Somos la puerta de entrada hacia un mundo de estilo y cuidado personalizado, diseñado metódicamente para satisfacer las necesidades de nuestros usuarios de una manera única y especial.

En Hair Heaven, nuestro mayor orgullo es el poder ofrecer una plataforma innovadora que conecta a los clientes con los mejores establecimientos de belleza de su área, asegurando así la calidad y comodidad que se merecen. Nuestra misión es hacer que el proceso de búsqueda del lugar perfecto para el cuidado del cabello sea lo más fácil, conveniente y emocionante posible.

Lo que nos diferencia es que no sólo proporcionamos información sobre la ubicación y los servicios ofrecidos por los salones de belleza y barberías, sino que también ofrecemos la experiencia completa de reserva y gestión de citas con la persona que nosotros elegimos. Explorando un mapa interactivo, los usuarios podrán encontrar los establecimientos más cercanos a su posición, a los que podrán acceder para ver los ratings y reseñas dejadas por otros usuarios, incluso revisar qué peluqueros están disponibles en cada momento.

Sin embargo, eso no es todo. En Hair Heaven, creemos que la belleza es personal, por lo que permitimos a nuestros usuarios agendar citas directamente desde la aplicación, seleccionando el horario y el peluquero que mejor se adapte a sus necesidades. Además, brindamos a nuestros clientes una experiencia única al permitirles explorar las tiendas individuales de los locales para descubrir productos y promociones exclusivas.

### **3.2 Tipo de Sociedad Mercantil**

La Sociedad de Responsabilidad Limitada es la opción más adecuada para el negocio de reserva de citas para barberías y salones de belleza por unas características clave alineadas con las necesidades y objetivos de este tipo de empresa.

En primer lugar, la SRL ofrece una importante ventaja en términos de limitación de responsabilidad. En esta sociedad, los socios no son responsables de las deudas y obligaciones de la empresa más allá del monto de sus aportaciones iniciales. Esto proporciona una sólida protección a los socios, especialmente en un negocio donde pueden surgir riesgos financieros, como posibles reclamaciones de clientes o litigios laborales.

Además, la SRL proporciona un nivel adecuado de flexibilidad en la gestión. Los socios tienen la capacidad de tomar decisiones operativas y estratégicas de manera ágil y eficiente, lo que es fundamental en un entorno empresarial dinámico como el de las barberías y salones de belleza. Esta flexibilidad permite adaptarse rápidamente a las cambiantes demandas del mercado y mantener la competitividad en el sector.

Por último, aunque la SRL no ofrece la misma capacidad de obtener financiamiento externo que una sociedad anónima, aún permite la posibilidad de atraer inversores externos. Esto puede ser crucial para el crecimiento y la expansión del negocio a medida que se desarrolla, ya que proporciona acceso a capital adicional sin comprometer el control y la propiedad de la empresa.

### Primer Avance

<b>Integrante</b>	<b>Aporte</b>
Azalia Flores	Introducción he Inserción de Capítulo 2: Modelo de Negocios (Canva)
Daniel Cruz	Capítulo 3: Sección 3.1 Presentación de la empresa Formato del documento
David Zelaya	Capítulo 3: Sección 3.2 Tipo de Sociedad Mercantil
William Cole	Capítulo 1: Objetivos del Proyecto



## Capítulo 4: Cultura Organizacional

### 4.1 Misión

Proporcionar una aplicación innovadora que brinde confianza a los usuarios al elegir una barbería o salón de belleza, superando expectativas y satisfaciendo necesidades, al mismo tiempo ofreciendo oportunidades de crecimiento a las empresas asociadas, mejorando la accesibilidad para agendar citas y garantizando una experiencia fluida y satisfactoria para todos nuestros usuarios.

### 4.2 Visión

Ser reconocidos como la aplicación número uno a nivel mundial en el campo de la belleza y cuidado personal, esforzándonos constantemente por ser la opción preferida por nuestros clientes al momento de buscar su cambio o arreglo de look, aspiramos a ser pioneros en la adopción de nuevas tecnologías y tendencias para así mantener a nuestros usuarios con la última tecnología e innovación.

### 4.3 Valores

1. **Innovación:** Ofrecer soluciones tecnológicas avanzadas para mejorar la experiencia del cliente y la eficiencia de los salones asociados.
2. **Calidad:** Garantizar altos estándares en servicios, productos y atención al cliente en todos los salones asociados.
3. **Conveniencia:** Facilitar la búsqueda, reserva y gestión de citas para los usuarios.
4. **Transparencia y Confianza:** Proporcionar información precisa sobre los salones asociados y fomentar la confianza a través de reseñas auténticas.

#### 4.5 Logo y Slogan

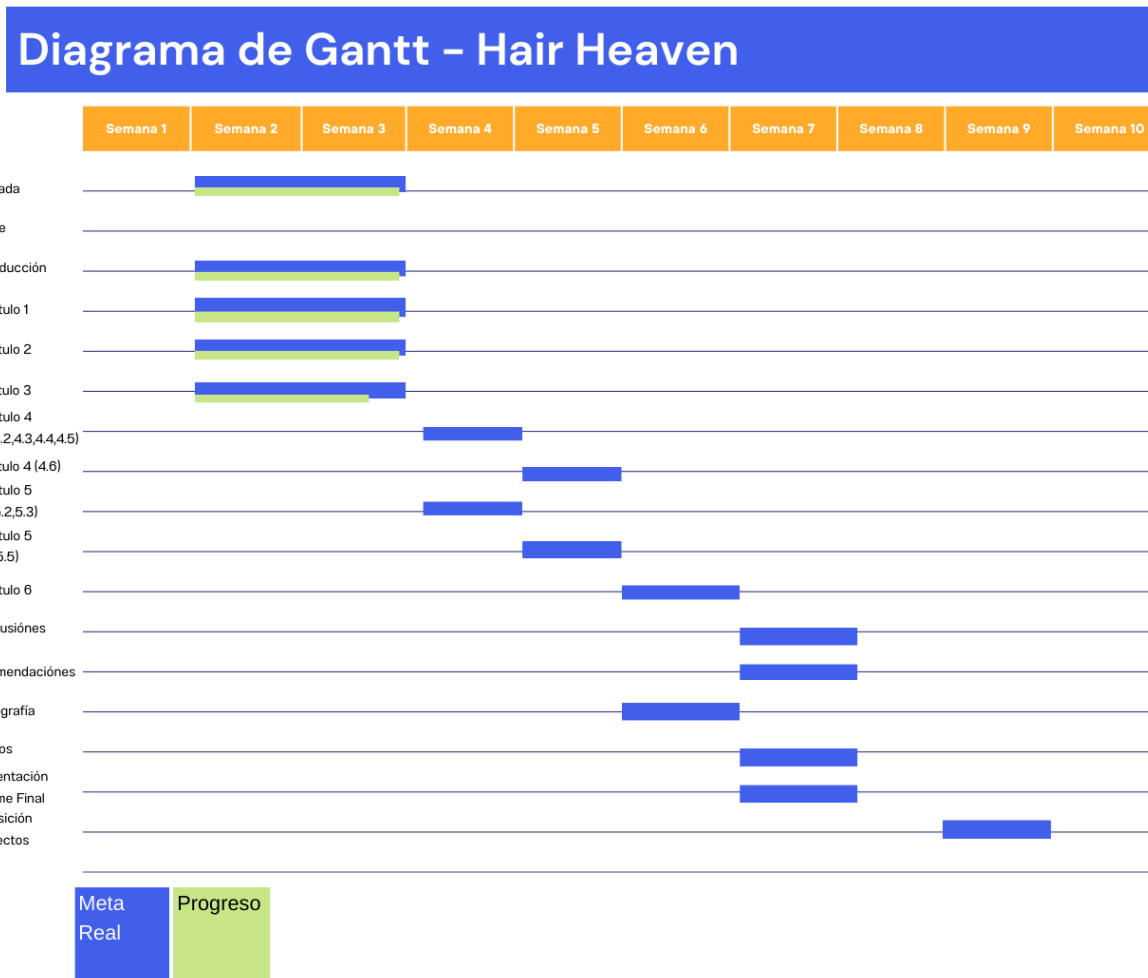


## **Capítulo 5: Proceso Administrativo**

### **5.2 Planeación: Metas + Planes**

1. Lograr la suscripción de al menos 50 empresas y 500 clientes en 2 meses.
  - Hacer campañas publicitarias para difundir a las barberías, salones de belleza y clientes.
  - Ofrecer beneficios exclusivos para los primeros miembros.
  - Dar charlas donde se presentan las ventajas y desventajas de la aplicación.
2. Generar mil citas dentro de la aplicación en los primeros 3 meses de inicios de operaciones.
  - Publicitar la aplicación a los usuarios.
  - Ofrecer descuentos y promociones.
  - Ofrecer eventos exclusivos dentro de la aplicación.
3. Expandir la aplicación a nivel nacional en un año.
  - Seguir de cerca el rendimiento de la aplicación y ajustar nuestras estrategias según sea necesario.
  - Generar un alto impacto en redes sociales.
  - Construir una reputación por nuestra calidad.

### 5.3 Diagramas de Gantt



## 5.4 Análisis FODA

### - Fortalezas:

1. Experiencia en Desarrollo Tecnológico: La aplicación sobresale por su equipo de desarrollo experimentado en la creación de aplicaciones exitosas, al igual que en su amplio conocimiento sobre cómo darles mantenimiento y mejorarlas mediante actualizaciones seguras .
2. Interfaz Gráfica de Aplicación Fácilmente Accesible: La aplicación incorpora las estrategias de atracción de usuarios mediante una experiencia de usuario optimizada y visualmente atractiva, que facilita la exploración exhaustiva de todas las funcionalidades de la aplicación.
3. Colaboraciones con Empresas Conocidas: La aplicación genera relaciones con los salones de belleza y barberías locales al momento de publicitarlas y mostrarlas en la aplicación. Generando una imagen de confianza y seguridad para los usuarios animando a hacer mayor uso de la aplicación.

### - Oportunidades:

1. Diversificación de Canales de Distribución: La oportunidad de expansión de los canales de distribución surge como resultado de la demanda constante de innovación y adaptación en el panorama empresarial. La estrategia implica la diversificación y ampliación de las asociaciones empresariales vinculadas a la aplicación. Este enfoque se basa en el reconocimiento de las necesidades de accesibilidad del usuario, lo que conlleva la búsqueda activa de nuevas oportunidades para llegar a una audiencia más amplia y satisfacer sus demandas de manera más eficaz.
2. Crecimiento Global de la Aplicación: Debido a la creciente demanda en el mercado tecnológico se busca expandir el alcance de la aplicación a nivel mundial, trascendiendo su enfoque actual en Honduras. Este enfoque se amplificaba en respuesta a los avances tecnológicos que se generan constantemente y como estos buscan facilitar las necesidades de las personas para acceder a diversos servicios.
3. Integración de Redes Sociales en Estrategias Publicitarias: Se aprovecha el crecimiento y la influencia de las redes sociales en el ámbito de la promoción. Al mejorar las estrategias

publicitarias implementando el uso de redes sociales populares, llamando la atención del usuario mediante el nivel de apogeo e importancia que se les da a las redes sociales hoy en día y así generar visualización atractiva de la aplicación para los usuarios.

- **Debilidades:**

1. Es una idea de negocio nueva: Al ser una idea de negocio tan única tenemos el problema de que no nos podemos basar en alguna otra compañía en cómo debería de avanzar nuestra aplicación.
2. Alta dependencia en la tecnología: Hair Heaven está basado completamente en la tecnología digital para su correcto funcionamiento. Esto significa que dependemos completamente del funcionamiento de servidores y de conexión a internet, cosa que limita el acceso de los usuarios. Además, la dependencia de la tecnología nos abre a los riesgos de seguridad cibernética, como la posible violación de los datos y los ataques informáticos, cosa que podría comprometer la seguridad y la confianza que los usuarios tienen en nosotros.
3. Aceptación de la idea por parte de los usuarios: A pesar de ser una idea innovadora, es complicado obtener la aceptación y adopción por parte de los usuarios debido a la preferencia de los usuarios de los métodos convencionales de visita a las barberías y salones.

- **Amenazas**

1. Riesgo de imitación: Existe la posibilidad de que, gracias al gran potencial de nuestro modelo de negocios, intenten imitar nuestras características distintivas. Esto podría hacer más complicado que los usuarios diferencien nuestra aplicación de las demás.
2. Problemas de privacidad: Una de las características únicas de la aplicación es que permite a los usuarios ver la disponibilidad de peluqueros en salones y barberías en tiempo real, lo que plantea problemas en términos de privacidad. Esta función, aunque es conveniente para los usuarios, plantea inquietudes sobre la privacidad de los empleados porque podría facilitar su localización constante, poniendo en juego la seguridad de las personas.

3. Competir en un mercado saturado: Con numerosas plataformas ya establecidas, la competencia en el mercado de aplicaciones de búsqueda y reserva de servicios de belleza puede ser dificultosa. La presencia de competidores fuertes podría dificultar la penetración en el mercado y la atracción de nuevos clientes a la aplicación.

## 5.5 Estrategias

Para la implementación del proyecto Hair Heaven se utilizarán tres estrategias, las cuales son:

1. Estrategia de diferenciación
  - a. **Servicios únicos:** Gracias a una breve investigación realizada por nuestro grupo, se concluyó que actualmente, en Honduras no existe ninguna aplicación que brinde un servicio parecido al de Hair Heaven, el cual se enfoca en satisfacer las necesidades de personas que han tenido una mala experiencia en la comunicación con los barberos/estilistas.
  - b. **Compromiso con la calidad:** Como organización, nos comprometemos a brindar la mejor calidad a nuestros clientes para crear una preferencia en los clientes hacia nosotros como marca.
2. Estrategia de enfoque.
  - a. **Comprometidos con el constante mejoramiento:** Estamos conscientes de que nuestro negocio no tiene mucha competencia, por lo tanto, nos enfocaremos en tener un mejoramiento constante para brindarle al cliente un mejor servicio.
  - b. **Nuevas ideas:** Estaremos siempre en busca de nuevas ideas en donde se pueda brindar una mayor satisfacción y cumplimiento de expectativas en los clientes.
3. Estrategia de servicio al cliente.
  - a. **Promociones y descuentos:** Dentro de la aplicación Hair Heaven, se brindarán promociones especiales y descuentos para los usuarios que estén suscritos con la aplicación y que estén activos para que estén interesadas en seguir usando la aplicación.

- b. Espacio de asesoría directa:** Dentro de la aplicación habrá un apartado de chat en donde los clientes podrán tener acceso a tener una comunicación directa con una empresa o estilista/barbero de confianza.
- c. Encuestas a los clientes:** Cada cierto tiempo, se le pedirá a los usuarios realizar una encuesta de satisfacción para recibir comentarios y sugerencias de parte de los clientes, para poder satisfacer sus necesidades.



## Segundo Avance

<b>Integrante</b>	<b>Aporte</b>
Azalia Flores	Sección 4.1, Sección 4.5, Sección 5.4
Daniel Cruz	Sección 4.2, Sección 5.2, Sección 5.4, Formato del documento
David Zelaya	Sección 4.3, Sección 4.4, Sección 5.2
William Cole	Sección 5.3, Sección 5.5