



ESTHETIC & TATTOO

BARBERÍA Y SALÓN DE TATUAJES B&N



IVÁN IGLESIAS SÁNCHEZ
ALEJANDRO MORÓN MIRA

Índice

1. Presentación de nuestra empresa
2. Actividad de nuestra empresa
3. Localización del local de nuestra empresa
4. Presentación de nosotros, los promotores
5. Fecha de lanzamiento de este proyecto
6. Mercado donde nos situamos
7. Análisis sobre la competencia
8. Método DAFO
9. Estrategia de producto y precio
10. Plan de promoción
11. Estrategia de personal
12. Recursos materiales
13. Características de nuestros empleados
14. Tabla con el tipo de contrato del trabajador y gastos de la empresa
15. Esquema de la organización

Presentación de la empresa y de los promotores

Presentación de nuestra empresa

Idea

Este proyecto surgió debido a la poca aceptación que hay actualmente con los tatuajes tanto en aspectos y ámbitos comerciales como en la misma calle.

Por eso hemos decidido crear B&N, al ir a cortarte el pelo verás a gente tatuada y que, como todos, son personas igual de educadas e higiénicas que tú.

Esta idea nos parece viable ya que pensamos que es un proyecto ambicioso y que trata de la aceptación de un sector moderno como son los tatuajes con un sector ya muy antiguo y totalmente aceptado como es la peluquería y los cortes de pelo. Así romperemos con el tabú que hay acerca de los tatuajes.

Actividad de nuestra empresa

Se especializa en el cambio físico de la personas ya que intentamos unificar todos los servicios de estéticas posibles. Una de las ventajas u oportunidades de esta empresa es el poder ofrecer dos servicios o más en un solo local, usted puede ir a cortarse el pelo, depilarse las cejas, recortarse la barba, tatuarse, hacerse un piercing o incluso también en un futuro tenemos pensado meter el servicio de depilación, este es nuestro punto más fuerte y por el que apostamos.

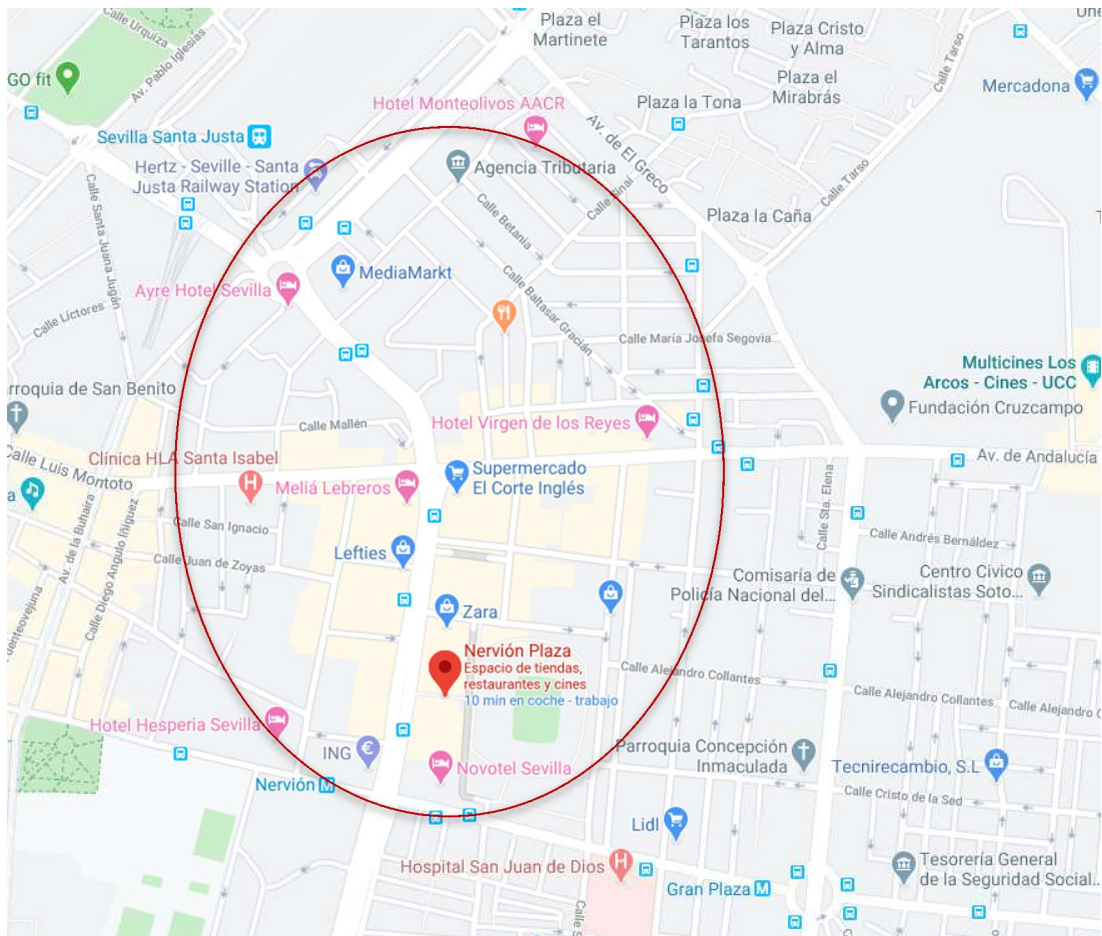
Intentamos abarcar todo tipo de clientes ya sean pequeños (únicamente en ámbito de peluquería) como adultos. Los motivos por lo que creemos que triunfará es la comodidad que hay dentro del local para poder cambiar lo que sea.

Este proyecto está creado por dos jóvenes, lo que quiere decir que conocemos el ambiente que nos rodea y sabemos cómo tratar a las distintas edades, como ganarnos a los clientes y como debe de ser un ambiente especializado para cualquier edad.

Localización del local de la empresa

Nuestra idea es colocar el local en Nervión debido a la gran cantidad de gente que circula por este sitio, nos parece que es arriesgado pero a la par ambicioso, si lo situamos en una zona donde no haya mucha competencia cerca lograremos que vengan y nos conozcan más gente debido a lo mencionado antes, la gran tasa de personas.

Vamos a mostrar imágenes y localización del punto cercano donde nos gustaría que estuviera:



Presentación de nosotros, los promotores

Somos dos promotores los que llevamos el proyecto de esta empresa, Ivan y Alejandro.

Ivan: 18 años, vivo en Sevilla, España. Hice la ESO en Altair y sigo en el mismo centro terminando de estudiar Grado Medio de Informática. Tengo buen nivel de inglés y soy un admirador de los tatuajes.

Alejandro: 19 años, vivo en Sevilla, España, cursado la ESO en IES Salvador Távora, ejerciendo Grado Medio de informática, Nivel medio de inglés, buen carácter y trabajo en equipo, admirador de la peluquería y los tatuajes

Fecha en la que planeamos lanzar este proyecto

Nos gustaría realizar y poner en marcha nuestro proyecto el día 4 de abril de 2022, ya que se aproximan las fiestas donde el tránsito de gente es mayor, lo que quiere decir que la demanda sube y podríamos hacernos conocer lo antes posible.

Ahora, una vez terminada la presentación vamos a hablar de la competencia a la que nos sometemos y unos cuantos aspectos importantes más.

Mercado donde nos situamos

Nuestro proyecto se basa en dos mercados en específico que son la peluquería y los tatuajes. Son dos mercados que no están desarrollados por igual ya que la peluquería está asentada desde hace mucho y el tatuaje está aún en fase de crecimiento. Esto implica que si juntamos un mercado maduro y uno en crecimiento podríamos hacer que el que esté en crecimiento aumente mucho más al estar influenciado de alguna manera por el que ya está maduro, con esto conseguiremos uno de nuestros objetivos el cual es normalizar que la gente tenga tatuajes y no tengan que taparse los tatuajes por rechazo.

Análisis sobre la competencia

Hemos realizado un estudio y un análisis sobre la competencia y hemos localizado que hay una zona donde apenas hay locales que ofrezcan nuestros mismos servicios y pensamos que entre Santa Justa y Nervión es el lugar perfecto donde nadie nos molestaría.

Método DAFO

Nuestro proyecto no va dirigido a un consumidor en específico, más bien se dirige a todo tipo de cliente que esté dispuesto a cambiar su estética y a sentirse bien con el cambio, aunque el proyecto este creado por jóvenes no nos limita a un solo sector de la población.

Con esto se puede ver que es una de nuestras fortalezas pero a la vez también tenemos debilidades, amenazas y oportunidades:

- Debilidades: Como hemos dicho antes, nuestro proyecto no va dirigido a un público en específico, esto conlleva una clara diferencia de edad ya sea por la madurez de cada sector como la de cada cliente, lo que puede resultar un rechazo. También al ser innovadores principiantes en el mundo laboral no tendremos tanta confianza con los clientes, con lo que nos llevará más trabajo para que se sientan cómodos en nuestra empresa.

- Amenazas: Como cualquier empresa la principal amenaza es la competencia, en nuestro caso al estar situados en el centro de Sevilla la competencia es mayor, por lo tanto hay que trabajar para marcar la diferencia y que el cliente prefiera nuestra empresa a cualquier otra que esté por la misma zona. Otra de las desventajas con las que partimos serían los pocos recursos que tendremos al empezar, con el tiempo estos mismos recursos irán aumentando en base a nuestros esfuerzo y calidad del producto/local.

Pero nuestra empresa no es solo debilidades y amenazas también tenemos nuestra parte buena y nuestras oportunidades en el mercado:

- Fortalezas: Uno de nuestros puntos fuertes y lo que nos caracteriza como empresa es el ofrecer varios servicios en un mismo establecimiento, lo que conlleva a que el cliente tenga una gran variedad de oportunidades para mejorar su aspecto físico. Otra de nuestras fortalezas sería nuestra edad ya que al ser jóvenes sabemos las necesidades de los mismos y poco a poco aprenderemos el trato con la gente de mayor edad con lo que conllevaría un mayor bienestar entre cliente-local y cliente-trabajador. Estas fortalezas no serían posibles si no tuviéramos un local compatible con nuestras ideas, así que lo primordial antes de arrancar el proyecto será tener un local amplio y cómodo el cual hará que los clientes se sientan más cómodos a la hora de usar nuestros servicios.
- Oportunidades: Una de las oportunidades que tenemos y la más principal es la normalización de los tatuajes y los piercings, es decir, si poco a poco en la sociedad se van aceptando estos cambios estéticos nos ayudará, ya que aumentaran los clientes y por ende las ganancias para nuestra empresa, por el hecho de que por el rechazo no se atrevían a hacerse ese cambio estético. Otra oportunidad sería la comodidad del servicio que ofrecemos para que el cliente se sienta lo más cómodo y satisfactorio con nosotros y sobre todo con ellos mismos.

Estrategia de producto y precio

Respecto al servicio que ofrecemos entra

Peluquería:

- Corte de pelo y barba
- Tintes para el pelo
- Limpieza facial
- Depilación
- Manicura/pedicura

Tatuajes:

- Tatuajes de todo tipo
- Piercings
- Cover up (cubrir un tatuaje antiguo)
- Borrar tatuajes

Hablando del producto tenemos para ofrecer:

Peluquería

- Gomina
- Cera
- Cremas faciales
- Suavizante

Tatuajes

- Piercings
- Crema para tatuajes

En un futuro y si la empresa va bien nos gustaría implementar merchandising para incrementar la promoción y hacernos un sello.

Ahora vamos a hablar de los precios

Peluquería:

Los cortes de cabello masculino serian de 6/7 euros, nos gusta este precio al principio porque es barato y esos 2 euros a lo mejor que se ahorra el cliente comparado con cualquier otra peluquería hará que se quede con nosotros y a la larga le saldrá económico al igual que a nosotros. El cabello femenino lo tenemos entre 10 y 15 según veamos la complejidad del corte.

Nuestros servicios son muy variables, por ejemplo en la zona de tatuaje los precios varían mucho:

- Longitud
- Color
- Sombras

También como productos les hemos puesto precio a lo esencial que venderemos así como gomina, cremas faciales...

Plan de promoción

Nuestro plan de promoción será mediante propaganda para hacernos conocer por la zona sin necesidad de pasar por delante del local, por ejemplo. Luego, dentro del local, haremos ofertas para que los clientes se animen a entrar y probar los servicios. Estas ofertas las pondremos fines de semana o días festivos.

Estrategia de personal

Como al principio no tendremos muchos fondos empezaremos trabajando los dos promotores y un ayudante para cada promotor.

En el momento en que la empresa avance y podamos permitirnos gastos más altos contrataremos a dos recepcionistas y tendremos a 3 empleados por sector sin contarnos a nosotros, los promotores.

Recursos materiales

Si hablamos de recursos materiales vamos a dividirlo en 2, como el local mismo.

Peluquería: Sillas de peluquerías donde se sentaran los clientes, espejos grandes que cubran la mayor parte de la pared del local. Vitrinas donde tener los productos necesarios para ofrecer los servicios. Silla/Sillones para la espera del cliente.

Para ofrecer los servicios hemos pensado que necesitaremos:

- Peines de todo tipo
- Maquinillas
- Tijeras
- Secadores
- Planchas para el pelo
- Espuma
- Gomina
- Laca
- Cera
- Tintes

Tatuajes: Camillas donde se pondrá al cliente, espejos para que el cliente pueda ver como ha quedado su tatuaje, máquinas de tatuaje, tinta, papel transparente, guantes de látex, mascarilla para el trabajador, pedal para que el tatuador controle la potencia de la maquinilla, crema, cuchillas desechables, vaselina, jabón antibacteriano para limpiar la zona tatuada y agua oxigenada.

Características de nuestros trabajadores

<u>Departamento</u>	<u>Puesto</u>	<u>Perfil profesional</u>	<u>Responsabilidades</u>
<u>Peluquería</u>	Peluquer@	Mínimo un título de peluquería/barbería y ser autónomo	Atender a los clientes y cobrarles
<u>Tatuaje</u>	Tatuador/a	Mínimo un título de Tatuador y autónomo	Ofrecerle el servicio al cliente y cobrarle
<u>Recepción</u>	Recepcionista	Mínimo un título de administración y gestión de empresa y ser autónomo	Atender las peticiones de los clientes y gestionar las citas así como guiar a los nuevos clientes nuestras secciones

Tabla con el tipo de contrato que lleva el trabajador y los gastos de la empresa

<u>Puesto</u>	<u>Tipo de contrato</u>	<u>Salario bruto</u>	<u>Seguridad social</u>	<u>Gastos imprevistos año</u>	<u>Coste salarial total año</u>
Peluquer@	Asalariado	5 meses x 950 €	x	rotura de material	4750 €
Tatuador@	Asalariado	5 meses x 950 €	x	rotura de materia	4750 €
Recepcionista	Asalariado	5 meses x 950 €	x	rotura de materia	4750 €

Hemos hecho un esquema que se divide en 4 partes: Servicio, diseño, marketing y decoración.

Servicio:

- Peluquería (cortes de pelo, cosmética, barbería)
 - 3 peluqueros
 - 1 recepcionista
- Tatuajes (Tatuajes, piercings)
 - 3 tatuadores
 - 1 recepcionista

Diseño:

- Peluquería
 - Muebles para la realización del servicio
 - Muebles para la espera de los clientes
- Tatuajes
 - Muebles para la realización del servicio
 - Muebles para la espera de los clientes

Marketing:

- Propaganda
- Web
 - Redes Sociales
 - Correos
 - Página Web

Decoración:

- Peluquería
 - Colores Pastel
- Tatuajes
 - Ambiente inspirado en Vikingos

Respecto a los trabajadores se dividirá en dos zonas: Peluquería y Tatuajes

Peluquería: Trabaja el socio Alejandro y con 2 trabajadores más al igual que una recepcionista

Tatuajes: Trabaja el socio Ivan con 2 trabajadores más al igual que un recepcionista

Costes Fijos y Costes Variables

Respecto los costes fijos en nuestra empresa serán:

- El alquiler del local
- El sueldo de los trabajadores
- Las facturas: Agua, luz, gas (en caso de que el alquiler no lo incluye)

Por otra parte los costes variables son:

- Los materiales que se van a emplear para ejercer ciertas funciones respecto a los servicios que ofrecemos.

Una vez hablado de los costes fijos y variables vamos a hablar de nuestro plan de financiación, pediremos una cantidad de 50.000€ para cubrir todos los gastos del comienzo de la empresa.