ESTHETIC & TATTOO

BARBERÍA Y SALÓN DE TATUAJES B&N

IVÁN IGLESIAS SÁNCHEZ

ALEJANDRO MORÓN MIRA

INDICE

- Presentación de nosotros, los promotores
- Presentación de nuestra empresa
  - Mercado donde nos situamos
- Actividad de nuestra empresa
  - Fecha de lanzamiento de este proyecto
- Localización del local de nuestra empresa
- Método DAFO
- Estrategia de producto y precio
  - Plan de promoción
  - Recursos materiales
- Estrategia de personal
  - Características de nuestros empleados
- Tabla con el tipo de contrato del trabajador y gastos de la empresa
- Esquema de la organización
- Costes Fijos y Variables
- Plan de financiación
- Forma Jurídica

PRESENTATION OF THE PROMOTERS

We are two promoters in this Company Project, Iván and Alejandro.

- Iván: 18 years old, I live in Seville, Spain. I have done ESO here, in Altair and I'm still here ending Computing. In my opinion I have good level of English and I'm a big fan of tattoos.
- Alejandro: 19 years old, I live in Seville, Spain. I did ESO in IES Salvador Távora, studying Computing, Medium level of English, good attitude and teamworker, big fan of hairdressing and tattoos.

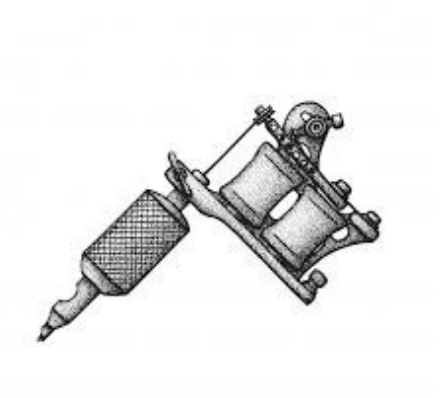
PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

- Por la poca aceptación a los tatuajes tanto en aspectos y ámbitos comerciales como en la misma calle decidimos 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.
- Nos parece viable ya que pensamos que es un proyecto ambicioso y que trata de la aceptación de un sector moderno ante uno mas antiguo. Así romperemos con el tabú que hay acerca de los tatuajes.

PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

Mercado donde nos situamos

- Nos situamos en medio de dos sectores desarrollados de diferente manera
- Peluquería desarrollado por muchos años
- Tatuajes en desarrollo aun
- Aumentar el desarrollo del sector menos desarrollado



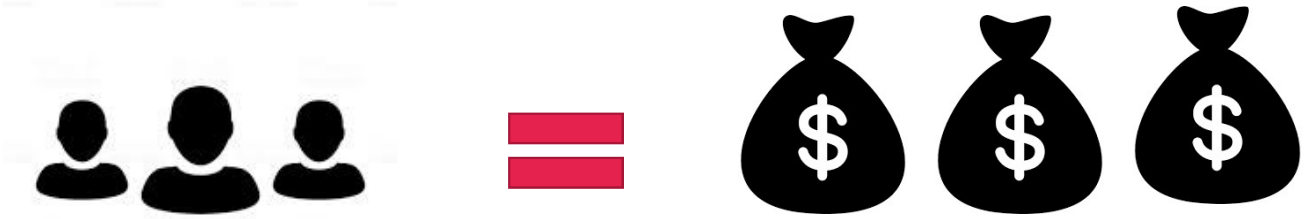
ACTIVIDAD DE NUESTRA EMPRESA

- Especialista en cambiar la estética de las personas, con la comodidad de tener todos los servicios posibles para que el cliente se sienta cómodo sin tener que desplazarse y sobre todo a bajo coste
- Abarcaremos a todo tipo de clientes ya que así podremos crecer como empresa mas rápido.
- Al estar creado por dos jóvenes podremos darle una imagen a la empresa que nos sea como lo tradicional ya que estamos en fase de cambio y tenemos mas posibilidades de innovar

ACTIVIDAD DE NUESTRA EMPRESA

Fecha de Lanzamiento

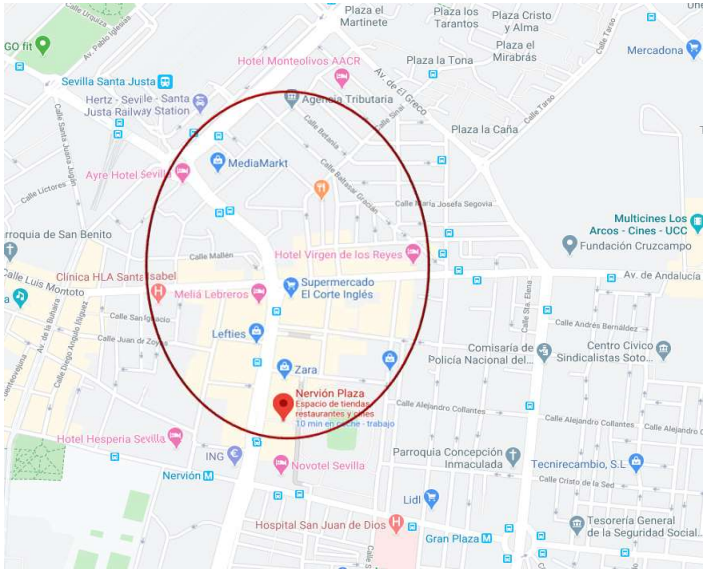
- Nos gustaría poner en marcha este proyecto en días festivos, aunque sea arriesgado.
- Si nuestro plan funcionase lograríamos acaparar un mayor numero de clientes ya que al estar en días festivos hay mas necesidades de un cambio de look



LOCALIZACIÓN

- Nos gustaría colocarnos en Sevilla, concretamente en Nervión Plaza
- Por el gran transito de personas, es decir, posibles clientes potenciales
- Nos colocaríamos en una zona donde no tengamos una gran competencia

- Por eso decidimos ponernos entre santa Justa y nervio ya que hicimos un estudio El cual no hay apenas competencia por esa zona



D.A.F.O

- Debilidades:
  - al ser novicios en la innovación no tenemos tanta relación de cara a los clientes
  - Al no tener un sector especifico de la población hay diversidad de edades el cual puede haber un cierto rechazo
- Amenazas:
  - Competencia al igual que todas las empresas
  - Pocos recursos al principio
- Fortalezas:
  - Varios servicios de estética en un mismo local
  - Facilidad al adaptarnos al cliente
- Oportunidades:
  - Si conseguimos el objetivo principal de normalizar los tatuajes acogeremos a mas clientes

ESTRATEGIA DE PRODUCTO Y PRECIO

Servicios

Peluquería

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

Tatuaje

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

ESTRATEGIA DE PRODUCTO Y PRECIO

Productos

Peluquería

- Gomina
- Cremas facial
- Suavizante
- Peines de todo tipo
- Maquinillas
- Tijeras
- Secadores
- Planchas de pelo
- Espuma
- Gomina
- Laca
- Cera
- Tintes
- Mobiliario

Tatuajes

- Piercings
- Crema para tatuajes
- máquinas de tatuaje
- Tinta
- papel protector
- guantes de látex
- Mascarillas
- Pedal de tatuajes
- Crema
- cuchillas desechables
- Vaselina
- jabón antibacteriano
- agua oxigenada

ESTRATEGIA DE PRODUCTO Y PRECIO

Precios

Peluquería

- Cortes de pelo masculino 6/7€
- Corte de pelo femenino 8/10 €
- Depilación 5 €
- Manicura/Pedicura 11 €

Tatuajes

- Precio variado por el tamaño del tatuaje
- Piercing 20 €

PLAN DE PROMOCIÓN

- Propaganda
- Pagina web
- Ofertas de nuestros servicios (fines de semana o días festivos)
- Clientes (al salir de nuestro local correrán la voz)

ESTRATEGIA PERSONAL

- En el comienzo con poco presupuesto empezaremos trabajando los socios

Y un ayudante para cada socio

- Al conseguir ingresos aumentaremos al plantilla a 3 trabajadores por sección al igual que 2 recepcionistas para cada zona

ESTRATEGIA PERSONAL

Características de los trabajadores

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

TIPO DE CONTRATO DE LOS TRABAJADORES

Puesto	Tipo de contrato	Salario bruto	Seguridad social	Gastos imprevistos año	Coste salarial total
Peluquero/a	Asalariado	5 meses x 950 €	285 €	rotura de material	1.235 €
Tatuadoro/a	Asalariado	5 meses x 950 €	285 €	rotura de material	1.235 €
Recepcionista	Asalariado	5 meses x 950 €	285 €	rotura de material	1.235 €

ESQUEMA DE LA EMPRESA

B & N

Servicio

Peluquería

- cortes de pelo
- cosmética
- Barbería
- Depilación
- Manicura
- Pedicura

Tatuaje

- Tatuaje
- Piercing

Diseño

Peluquería

- Muebles para el cliente
- Mueble para el servicio

Tatuaje

- Muebles para el cliente
- Mueble para el servicio

Marketing

- Propaganda
- Internet
  - R.S
  - Pagina Web
  - Correos

Decoración

Peluquería

- Colores Pastel

Tatuaje

- Mitología Nórdica

COSTES FIJO Y VARIABLES

Costes Fijos	Costes Variables
El alquiler del local	materiales
El sueldo de los trabajadores	arreglos de materiales en caso de rotura
Agua, luz, gas	

PLAN DE FINANCIACIÓN

Pediremos un préstamo de 20.000€ para cubrir todos los gastos del comienzo de la empresa. Que serian:

- El sueldo de los trabajadores (3.705 €)
- Material para los trabajadores (2.000€)
- Productos para realizar los servicios (5.000€)
- Alquiler del local (2.850 €)
- Marketing:
  - Página web (300 €)
  - Propaganda (100 €)
  - Redes Sociales (varia el precio según la red y la persona que transmita nuestra información)

De todo lo necesario nos sobraran unos 6.045 € que se quedaran en la empresa para la prevención de posibles problemas

FORMA JURÍDICA

Sociedad Limitada ya que seremos 2 socios

- Ventajas
  - capital necesario no es tanto para empezar comparado con el de la sociedad anónima.
  - la responsabilidad de los socios es limitada a su aportación, es decir, el socio con más responsabilidad es el que más capital aporta.
  - Nos facilita la creación con dos socios que es como empezaremos
  - posibilidad de pedir subvenciones y nos permite tener acceso a ayudas para la empresa

FORMA JURÍDICA

- Desventajas
  - La garantía limitada es un obstáculo para los acreedores de la sociedad y esto puede llevar a cuestionarse financiarla.
  - La sociedad no puede cotizar en bolsa y al no existir mercado regulado el precio de venta la ponen los socios, hay la obligación de llevar un libro de socios.
  - Su constitución es más simple y económica que en una anónima pero no exenta de burocracia.
  - Conlleva obligaciones como llevar la contabilidad, liquidar trimestralmente impuestos, hacer depósito de cuentas y otras.

¡Gracias!