

Actividad N°1 GDTD

Peluquería “*Capillus Experientia*”

NRC: 10320

Integrantes:

- Benjamín Cornejo
 - Cristóbal Infante
 - Matías Mora
 - Juan Pablo Retamales
 - Nicolas Salvatici
-

Misión

Ofrecer servicio único de experiencia corte de pelo.

Objetivo

Ofrecer experiencias únicas a cada cliente con el fin de generar lealtad, logrando así reunir fondos para futuras expansiones.

Estrategia

Generar una experiencia única e individual para cada cliente, ofreciendo cortes de pelo adecuados para su tipo de cara respecto a la forma de su rostro. Además del corte de pelo se ofrecerán distintos servicios de entretenimiento y distracción mientras se efectúa el corte de este.

Gastos

- Inversiones:
 - **Arriendo local** - \$4.500.000
 - **Sillas de alta gama (5)** - \$2.295.000
 - **Herramientas de peluquería (5 peluqueros)** - \$1.000.000
 - **Aperitivos varios (4)** - \$500.000
 - **Consolas de videojuego (4)** - \$2.000.000
 - **Sueldos peluqueros** - \$850.000 (x5)
 - **Sueldos guardia** - \$1.000.000
 - **Inversión inicial total**- \$10.295.000 (sin incluir el sueldo inicial de peluqueros y guardia).
 - **Coste mensual** - \$10.250.000
- Ganancias:
 - **Coste corte de pelo** - \$50.000
 - Cortar pelo a **30 personas al día** generando así, en **25 días**, **\$37.500.000** solo en cortes de pelo.

Matriz FODA

Debilidades internas en el presente	Fortalezas internas en el presente
<ul style="list-style-type: none"> Falta de personal capacitado en trato con el cliente y estilismo peluquero. Poco conocimiento del rubro de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> El servicio que ofrecemos es exclusivo por cliente y no se limita solo al corte de pelo. Buena coordinación y trato laboral.
Amenazas externas a futuro	Oportunidades externas a futuro
<ul style="list-style-type: none"> Posicionamiento de otra peluquería similar a menor precio en las cercanías. Aumento en el precio de arriendo e insumos. 	<ul style="list-style-type: none"> Oportunidad de expansión a distintas comunas de la región metropolitana. Incremento de clientela leal al negocio.

Análisis FODA

		Oportunidades			Amenazas		
		O1	O2	Promedio	A1	A2	Promedio
Fortaleza	F1	7	6	6,5	6	4	5
	F2	4	5	4,5	4	4	4
	Promedio	5,5	5,5		5	4	
Debilidad	D1	5	4	4,5	2	3	2,5
	D2	3	3	3	2	2	2
	Promedio	4	3,5		2	2,5	