# Definir mi modelo de negocio

* ¿Cuál y cómo es tu modelo de negocio?

Mi modelo de negocio es publicitar mis servicios de estética como Fisioterapeuta que soy.

* ¿Qué productos o servicios vas a vender?

Voy a vender servicios estéticos como por ejemplo eliminación de estrías, y productos en crema.

* ¿Por qué esos productos o servicios?

Porque al ser fisioterapeuta estoy habilitado al manejo de las máquinas para poder realizar los servicios estéticos.

* ¿Cuál es tu propuesta de valor? ¿Qué problema resuelves?

Mi propuesta de valor es que el cliente pueda obtener soluciones sobre como este su cuerpo, eliminar estrías, celulitis, grasa localizada, etc. Resuelvo el problema del concepto de su imagen, saco inseguridades que tienen en su cuerpo.

* ¿Esos productos o servicios dependen de una tercera persona?

Lo único que depende de una tercera persona sería el comprar las cremas a un mayorista para después venderlas y el alquiler del local donde realizo los tratamientos. Lo demás no, porque soy yo el que llevaría a cabo los tratamientos.

* ¿Cuál es el margen de beneficio?

El margen de beneficio es de un 66%.

* ¿Cuántos debes vender (o horas trabajar) al mes para poder vivir de tu negocio?

Debo trabajar alrededor de 7-8 horas máximo

* ¿Qué posibilidades hay de que el cliente pida un reembolso?

Posibilidades de reembolso no hay debido a que lo que mas vendo son servicios. Y la explicación previa a un servicio es que para que funcione tienen que venir cierta cantidad de sesiones.

* ¿Lo que vendes se puede romper?

No se puede romper.

* ¿Tus ingresos son pagados por una tercera persona?

Mis ingresos no serían pagados por una tercera persona

* ¿Con que frecuencia recibes tus beneficios?

Día a día, me pagarían por cada vez que vayan al consultorio.

* Si aceptas pagos, ¿Con que proveedores? ¿Cuál es su coste? ¿Se lo habias restado al margen de beneficio?

No tuve en cuenta todavía formas de pago a través de la web.

* ¿Los clientes que compran pueden hacerlo más de una vez?

Si pueden hacerlo debido a que hay diferentes tratamientos por hacer, y siempre que se termina un tratamiento hay que hacer un mantenimiento al menos dos veces al mes.

* ¿Tu negocio puede quedarse obsoleto rápidamente?

No lo creo, debido a que las máquinas disponibles en el mercado pueden llegar a mejorar en detalles, pero las anteriores también cumplen su finalidad.

* ¿Pueden afectar cambios de leyes a tu negocio?

No lo creo, ya que el fisioterapeuta esta habilitado a manejar equipos de fisioterapia y eso nunca va a cambiar.

* ¿Hay factores externos que pueden bloquear tu negocio?

No hay factores externos que puedan bloquear mi negocio debido a que los productos que voy a vender son de origen nacional, y no necesito más que las máquinas que ya tengo para trabajar.

* ¿Tienes un nivel de competencia brutal?

Es cierto que mientras más pasan los años parece ser cada vez más importante la imagen de uno mismo, pero aún así en la ciudad donde estoy todavía hay margen de competencia donde uno puede trabajar si se esfuerza.

* ¿Qué te hace diferente al resto?

Esta pregunta me la he estado planteando varias veces. Yo se que necesito realizar algo para llamar más la atención, por lo que si estuve viendo no muchos centros estéticos en mi ciudad utilizan una web para acceder al público, sino más bien apps como puede ser Instagram. Como idea para ser distinto al resto había pensado en no sólo ofrecer los servicios, sino también en vender todos tipos de productos relacionados a la belleza, quería empezar primero con cremas, y luego ver que más ofrecer como productos.

* ¿Dónde están tus clientes?

Mis clientes se encuentran por Instagram y Facebook, como también en folletos publicitarios para la gente mayor.

* ¿Cuáles son los mejores canales para encontrarlos?

Bueno esto es un poco a lo que respondía anteriormente, en Instagram para gente más joven y Facebook más que nada para la gente de gran edad.

* ¿Cómo es tu Avatar de cliente ideal?

Mi avatar de cliente ideal es para personas con ingresos fijos, de calidad de vida media hacia arriba, o jóvenes quienes tengan un poder adquisitivo elevado al que sus padres les paguen los tratamientos. Más que nada que sean clientes mujeres, pero pueden ser de ambos sexos. Personas con un nivel de insatisfacción sobre su propio cuerpo, las cuales tengan aspectos que quieran mejorar de su cuerpo.

* ¿Qué tipo de compra es tu producto?

Es un tipo de compra racional, las personas que quieren realizarse tratamientos ya saben lo que están buscando y van a buscar la mejor oferta y calidad.

* ¿Cómo son las páginas web de tu competencia? ¿Por qué?

Las páginas web de mi competencia son similares en que todas ponen las mismas categorías y te dan a seleccionar que tratamientos quieres, con alguna información sobre cada tratamiento.

* ¿Cuántas horas de gestión requiere tu negocio al mes?

No sabría contestarlo. Pero si tendría que contestar dudas sobre los tratamientos.

* Si te va bien ¿Puede crecer tu negocio?

Puede crecer mi negocio solo si me expando, debido a que dependo de la cantidad de pacientes que puedo ingresar en el día.

* ¿Hacer crecer tu negocio será complejo?

Seguramente, primero debo encontrar la clientela, luego dar una impresión de seguridad y calidad en lo que ofrezco, y lamentablemente la economía en la Argentina no es buena por lo que puede llegar a dificultar el expandirse.