

Cómo iniciar un salón de uñas

Checklist

1. De	ecide qué tipo de salón de uñas quieres abrir. 🗆
1.1.	Elige qué tipo de salón de uñas quieres emprender. \square
	Ya sea un salón de uñas en casa, en solitario, en un barrio concurrido o móvil, hay
	muchas opciones que puedes elegir dependiendo tu presupuesto y planes a futuro.
1.2.	Define a tu mercado objetivo. \square
	Averigua quién es tu cliente objetivo y realiza cuestionarios para conocer sus
	necesidades y gustos a la hora de elegir servicios para uñas.
1.3.	Determina tu nicho de mercado. \square
	Analiza qué es lo que diferencia a tu negocio de los demás, los servicios de uñas que
	dominas o eventos específicos como bodas, cumpleaños, graduaciones.
2. Cr	ea un plan de negocios. \square
2.1.	Escribe un resumen ejecutivo. \square
	Incluye los objetivos y la identidad de tu empresa, así como las características que
	la distinguen de otros servicios de uñas.
2.2.	Escribe una descripción de empresa. \square
	Proporciona información detallada sobre el propósito de tu negocio.
2.3.	Incluye tu estudio de mercado. \square
	También puedes añadir tu análisis FODA para asegurar que conoces la demografía
	de tus clientes y con ello tener una estrategia de marketing adecuada.
2.4.	Describe tu organización y gestión. \square
	En este apartado deberás indicar cómo se estructurará legalmente tu empresa y
	quién la dirigirá.
25	Describe tus finanzas



Indica si planeas solicitar financiación y convence al lector de que tu idea de negocio es viable.

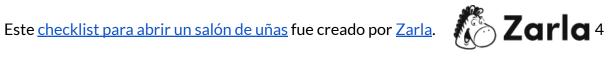
3. Forma tu empresa. \square		
3.1.	Elige un nombre de empresa. \square	
	Piensa en algunos nombres que creas que describen mejor los servicios que piensas	
	ofrecer.	
3.2.	Elige una estructura jurídica. □	
	Si no estás seguro de qué estructura legal elegir, consulta a un abogado para que te	
	ayude a tomar la decisión correcta para tu negocio.	
3.3.	Registra tu negocio como una entidad legal. \square	
	Registra a tu empresa en la Secretaría de Estado o en tu agencia local de registro de	
	empresas, y paga las tasas requeridas.	
3.4.	Contrata a un agente registrado. \square	
	Un agente registrado es una persona designada para recibir la correspondencia de	
	"servicio de proceso" (SOP), como los formularios de impuestos y la notificación de	
	demandas, del estado.	
3.5.	Obtén un número de identificación fiscal federal (EIN) y un número de	
	identificación fiscal estatal. \square	
	Ve al sitio web del IRS, completa tu solicitud en línea, y recibirás tu EIN	
	inmediatamente.	
3.6.	Averigua si tienes que retener el impuesto estatal sobre la renta. \Box	
	Si eres un empresario individual, estás obligado a declarar todos los ingresos y	
	pérdidas en tu declaración de la renta personal, lo que se denomina imposición	
	"pass-through".	
3.7.	Solicita licencias y permisos. \square	
	Necesitarás una licencia de tu estado/ciudad/condado, un permiso de vendedor y	
	una licencia de cosmetología.	
38	Abre una cuenta bancaria para empresas □	



	Con tu EIN federal puedes proceder a abrir una cuenta bancaria comercial.
3.9.	Adquiere un seguro de empresa. \square
	Un seguro comercial protegerá tu salón de uñas de riesgos inesperados, como una
	demanda o daños a la propiedad.
4. As	egura la financiación. 🗆
4.1.	Determina el capital que vas a necesitar. \square
	Sé lo más realista posible y haz un modelo con el mejor y el peor escenario posible.
4.2.	Financia tu negocio con tus ahorros personales. \square
	Los expertos financieros recomiendan invertir tus propios ahorros personales en tu
	empresa, ya que no tendrás que pagar a nadie después.
4.3.	Pide un préstamo a familiares y amigos. \square
	Tus amigos y familiares pueden ofrecerte condiciones de préstamo más favorables
	que los bancos y los prestamistas alternativos.
4.4.	Consigue una tarjeta de crédito para empresas. \square
	Muchas start-ups utilizan tarjetas de crédito personales y/o empresariales para
	obtener financiación para pequeñas compras, como equipos y suministros, para
	empezar a generar flujo de caja.
4.5.	Solicita un préstamo para pequeñas empresas. \square
	Asegúrate de comparar las ofertas para conseguir los mejores tipos y condiciones.
4.6.	Prueba el crowdfunding. □
	La ventaja del crowdfunding es que el riesgo es bajo debido a que los crowdfunders
	no suelen pedir acciones de tu negocio y no esperan nada a cambio.
4.7.	Solicita un préstamo de la SBA. \square
	La Administración de Pequeñas Empresas (SBA por sus siglas en inglés) ofrece
	préstamos a bajo interés a las empresas que no pueden optar a la financiación
	tradicional.

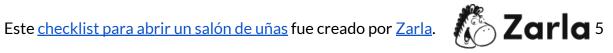


5. De	etermina tu estrategia de precios. $oxdot$
5.1.	Determina tu estrategia de precios. \square
	Hacer una previsión de ventas y una cuenta de resultados proyectada te ayudará a
	definir el punto de precio adecuado que genere beneficios y siga siendo atractivo
	para los clientes.
5.2.	Ponle precio a tus servicios. \square
	Examina tu oferta y tu base de clientes para determinar hasta qué punto son
	sensibles a los precios.
6. M	onta tu salón de uñas. 🗆
6.1.	Elige una ubicación. □
	Tu ubicación dependerá de lo que sea conveniente para tu mercado objetivo, las
	leyes locales de zonificación, los espacios disponibles y los precios.
6.2.	Renueva o amuebla tu salón de uñas. \square
	Si alquilas un local, puedes reformarlo y convertirlo en el salón de uñas que
	imaginas. Ten en cuenta que los precios de los alquileres varían y dependerán de tu
	ubicación.
6.3.	Obtén la cédula de habitabilidad. \square
	Cuando alquiles un local, tendrás que obtener una cédula de habitabilidad (CO) de
	tu administración local, que es un documento legal que demuestra que cumples cor
	todas las normas de construcción y que tu espacio es seguro para ser ocupado.
6.4.	Adquiere programas informáticos para que tu empresa funcione sin problemas. \Box
	En el comercio minorista, los comerciantes utilizan un sistema de punto de venta
	(TPV) para procesar las ventas y aceptar pagos en efectivo y con tarjeta de crédito.
6.5.	Compra suministros y decora tu espacio. \square
	Algunos de los artículos que necesitarás para el funcionamiento diario de tu
	negocio son puestos de manicura, sillas y otros muebles.
6.6.	Obtén señalización y materiales de marca. \square



Atrae a las personas que pasan por tu salón con señalización exterior, y proporciona materiales de marca como listas de precios y folletos

7. En	npieza a contratar. \square
7.1.	Contrata a los empleados. \square
	Contratar a personas fiables y trabajadoras requiere tiempo y esfuerzo. Por lo
	tanto, es importante seguir un proceso estructurado que te ayude a encontrar y
	contratar a los mejores empleados para tu salón de uñas.
7.2.	Establece las nóminas de tu personal. \square
	Querrás configurar las nóminas y programar los períodos de pago para retener los
	impuestos para Hacienda.
8. A	bre tu salón. □
8.1.	Haz una gran inauguración para atraer a los clientes. \square
	Crea una invitación digital e invita a tus amigos, familiares y negocios cercanos a un
	evento discreto en tu tienda antes de la fecha de apertura.
8.2.	Garantizar el cumplimiento de las normas de limpieza. \square
	Hay que tomar medidas cuidadosas para mantener limpios los instrumentos del
	salón de uñas, ya que es fácil que las bacterias, los hongos e incluso los virus se
	transfieran entre los clientes y los empleados.
9. Cc	omercializa tu salón de uñas. 🗆
9.1.	Crea perfiles en redes sociales. \square
	Como tus servicios son visuales, abre una cuenta de Instagram y Facebook para
	publicar imágenes de tus manicuras y pedicuras.
9.2.	Asegúrate de que tu salón de uñas puede ser encontrado en una búsqueda en
	Internet.



	Puedes aumentar tus posibilidades de aparecer en los resultados de las búsquedas
	locales creando un perfil en varias plataformas empresariales y registrándote en
	Google My Business y Yelp.
9.3.	Haz un curso en línea para aumentar tus conocimientos y habilidades. \Box
	Considera la posibilidad de realizar un curso de marketing en buscadores (SEM) y/o
	de optimización de motores de búsqueda (SEO).
9.4.	Ofrece a tus clientes un descuento o una oferta de cumpleaños. \Box
	Es una buena manera de dar a conocer el nuevo salón de uñas de la zona y lo que
	pueden esperar.
10. A	umenta tus ingresos. \square
10.1.	Vende a los clientes. \square
	Dependiendo de tu mercado objetivo, la venta de productos de primera calidad
	para el cuidado de las uñas que no están disponibles en las farmacias y tiendas es
	una forma estupenda de obtener ingresos extra.
10.2.	Llama la atención con un bonito expositor. \square
	Decide cuál es la forma más adecuada de exponer y almacenar tus productos de
	gama alta para darlos a conocer y permitir que los clientes los examinen y compren
	fácilmente.