FORMATO ÚNICO DE PLAN DE NEGOCIOS

Agencia Pública de Empleo

Emprendedor: ANA MARIA PABON PABON

No. documento identidad: 28450427

DATOS GENERALES DEL PROYECTO

Nombre de la Iniciativa de Negocio: SALON DE BELLEZA ANA

Sector Económico (según código CIIU): 9602 Peluquería y otros tratamientos de belleza

Tipo de iniciativa: Individual _X__ Familiar ___ Asociativa ___

Tiempo real de funcionamiento: pendiente

Cantidad de empleados: 1

Dirección de la UP: Bucaramanga

Teléfono fijo o celular: 3107912546

Correo electrónico: No aplica, no suministra esta información

Redes sociales o página web (si aplica): No aplica, el emprendedor no maneja redes.

Pertenece a un grupo étnico: Afro ___ Indígena ___ Raizal ___ Ninguno __X_ Otro ___

El tipo de vivienda es: Propia ___X__ Familiar ____ Arrendada _____

Estrato socioeconómico: 1 __ 2 _X_ 3 __ 4 __ 5 __ 6 __

Nombre del Dinamizador: Leidy Díaz

Regional: Santander

Describa el Estado Actual del Proyecto

Descripción del producto o servicio (En términos generales)	Nuestro salón de belleza es un espacio acogedor y moderno donde brindamos una amplia gama de servicios de cuidado personal, desde cortes y peinados hasta maquillaje. Nuestro equipo de profesionales altamente capacitados se enfoca en resaltar la belleza única de cada cliente, proporcionando un ambiente relajante y servicios de calidad que reflejan las últimas tendencias y técnicas en el mundo de la belleza.
Administrativo – Estratégico	Nuestra estrategia administrativa se basa en la eficiencia operativa y en la gestión de recursos. Mantenemos un horario organizado para los clientes y un sistema de reservas en línea. Además, llevamos un control riguroso de inventario y costos para optimizar la rentabilidad. El enfoque en la formación continua del personal garantiza un servicio de calidad constante.
Comercial	Nuestra estrategia comercial se basa en la creación de paquetes personalizados que incluyan servicios de belleza y cuidado. Ofrecemos promociones especiales para clientes frecuentes y colaboramos con eventos locales para aumentar la visibilidad. Además, mantenemos una presencia activa en redes sociales y utilizamos el voz a voz como herramienta clave para atraer nuevos clientes.
Operativo	Nuestra estrategia operativa se enfoca en ofrecer una experiencia excepcional a nuestros clientes. Mantenemos una agenda organizada para citas, asegurando que los servicios se brinden puntualmente. Capacitamos constantemente a nuestro equipo en las últimas tendencias y técnicas de belleza. Además, priorizamos la higiene y el uso de productos de alta calidad para garantizar la satisfacción de nuestros clientes.
Financiero	Nuestra estrategia financiera se basa en una gestión prudente de los recursos. Mantenemos registros precisos de ingresos y gastos para evaluar la rentabilidad. Ofrecemos paquetes y promociones para atraer a más clientes y maximizar los ingresos. Además, buscamos establecer

	relaciones sólidas con proveedores para obtener descuentos en productos y minimizar costos.

INFORMACIÓN ADMINISTRATIVA

Historia de la Iniciativa de negocio

El empredendor cuenta con conocimiento en el area de belleza y servicio al cliente, aprovecha la oportunidad que se le da por medio de la alcaldia para poner en marcha su idea de negocio.

Planeación Estratégica

Objetivo General	Nuestro objetivo general es proporcionar servicios de belleza excepcionales y personalizados que satisfagan las necesidades y deseos únicos de nuestros clientes. A través de un equipo altamente capacitado y productos de calidad, buscamos ser reconocidos como el destino preferido para el cuidado y embellecimiento personal en nuestra comunidad, generando crecimiento sostenible y fidelidad en nuestra clientela.
Objetivos específicos	1. Perfeccionar técnicas de corte, color y peinado para ofrecer estilos únicos. 2. Brindar servicios de belleza y bienestar de alta calidad para mejorar la apariencia y confianza de nuestros clientes. 3. Proporcionar servicios de belleza y cuidado personal excepcionales, elevando la autoestima y satisfacción de nuestros clientes.
Misión	Nuestra misión es realzar la belleza y la confianza de nuestros clientes a través de servicios de alta calidad en un ambiente acogedor y relajante. Estamos comprometidos con la excelencia en el cuidado personal, ofreciendo servicios que van más allá de las expectativas y promoviendo la autoestima y el bienestar de cada individuo que visita nuestro salón.
Visión	Ser reconocidos como el principal destino de belleza, donde la innovación y el cuidado personal se unen para crear experiencias únicas. Queremos ser líderes en tendencias y tecnologías en la

	industria de la belleza, manteniendo siempre nuestro compromiso con la satisfacción de nuestros clientes y el crecimiento sostenible.

Perfil del Emprendedor

El emprendedor del salón de belleza debe ser apasionado por la industria de la belleza, creativo en tendencias, habilidoso en relaciones interpersonales y administración, dispuesto a aprender y adaptarse a cambios, y comprometido con la satisfacción del cliente y la calidad de los servicios.

Equipo de trabajo

Emprendedor: será el administrador y vendedor, se encargará del aprovisionamiento de inventarios para ofrecer al mercado.

Describa los principales requerimientos que debe cumplir la actividad de negocio en su operación.

Técnicos	Cumplir con los requisitos para la comercializacion y distribucion.
Laborales	Afiliar a su equipo de trabajo a seguridad social, pensión y ARL.
Empresariales	Formalizar el establecimiento de comercio como persona natural.

¿Qué riesgos enfrentará en su funcionamiento?

Criterio	Riesgo	Estrategia de mitigación
Comercial	Competencia saturada en el mercado de belleza.	Diferenciación mediante servicios personalizados, promociones atractivas,

		enfoque en calidad y experiencia del cliente para destacar y fidelizar.
Financiero	Fluctuación de ingresos debido a estacionalidad.	Diversificar servicios, ofrecer membresías o paquetes de tratamientos con descuentos, promover campañas especiales en temporada baja para mantener un flujo constante de ingresos.
Técnico	Fallos en equipos y tecnología, interrupción de servicios.	Realizar mantenimientos preventivos regulares, contar con equipos de respaldo, tener personal capacitado en solución de problemas técnicos, establecer un plan de contingencia para minimizar impacto en caso de fallas.
Talento humano	Rotación de personal clave, falta de capacitación.	Implementar programas de retención y motivación, ofrecer oportunidades de desarrollo profesional, brindar capacitación continua, crear un ambiente de trabajo positivo y colaborativo.
Normatividad legal	Desconcomiento de las exgiencias locales, regionales y nacionales.	Adelantar los tramites correspondientes ante la camara de comercio, alcaldia municipal, la Dian.
Otro, ¿cuál?		

INFORMACIÓN DE MERCADO

¿Quíen es el cliente?

Perfil	Mujeres y Hombres entre los 18 y 40 años de edad
Localización	Municipio de Bucaramanga - Santander
Justificación	Nuestro emprendimiento de salón de belleza busca brindar un espacio donde las personas puedan realzar su autoestima y cuidado personal. Reconocemos la importancia de sentirse bien consigo mismos, y a través de nuestros servicios de calidad y atención especializada, buscamos proporcionar una experiencia única y satisfactoria para cada cliente.

¿Cuál es la solución que ofrece con su producto o servicio?

Concepto de negocio	Ofrecer servicios de belleza integrales y personalizados, que incluyan cuidado de cabello, maquillaje, y tratamientos de piel. Destacamos por nuestra atención personalizada y enfoque en resaltar la belleza natural de cada cliente, usando productos de alta calidad y tendencias innovadoras.
Tendencia del mercado	La tendencia actual en el mercado de salones de belleza se enfoca en la personalización y la experiencia del cliente. Los consumidores buscan servicios exclusivos, tratamientos naturales y tecnología avanzada para cuidar su apariencia. La sostenibilidad y la conciencia ambiental también influyen en las decisiones de compra.
Detalle la innovación o componente diferenciador *Detalle las características que lo hacen diferente a la competencia*	
Concepto del negocio	Nuestro salón de belleza ofrece una experiencia única de bienestar y transformación. Integrando tecnología de vanguardia, productos orgánicos y enfoque personalizado, brindamos tratamientos que realzan la belleza natural y promueven la salud capilar y cutánea. Un espacio donde la innovación y el cuidado se fusionan para empoderar a nuestros clientes.

Producto o servicio	Introducimos "Bio belleza", un enfoque integral que combina tratamientos tradicionales con productos naturales y tecnologías ecológicas. Proporcionamos una experiencia de belleza sostenible que beneficia tanto a los clientes como al medio ambiente.
Procesos	Integramos un sistema de citas en línea con recomendaciones de tratamientos y estilistas basados en preferencias anteriores. Esto agiliza el proceso de reserva y permite ofrecer servicios personalizados, mejorando la satisfacción del cliente y la gestión operativa del salón.

¿Cúal es su competencia directa e indirecta de la unidad productiva?

Criterio de análisis	Competencia 1	Competencia 2	Competencia 3
Atributos del producto o servicio	Productos al por detal y al por mayor		
Precios	Los mas altos del sector		
Localización	Municipio de Bucaramanga.		
Logística de distribución	Punto de venta directo.		
Promoción y difusión	Redes sociales.		
Otros, ¿cuál? _____			

Estrategia para la promoción y difusión de su marca y productos o servicios

Actividad	¿Qué recursos necesita?	¿Cuándo se ejecuta?	¿Qué costo tiene?
Redes sociales	celular		60mil

volantes	No aplica, se compra con asesoría en diseño		
Tarjetas de presentacion	No aplica		
Perifoneo	No aplica		

Relacionamiento logístico para el aprovisionamiento

Nombre del proveedor	Nombre de la materia prima o insumo que le compra	Unidad de medida	Precio máximo y mínimo	Condiciones comerciales en la negociación
Papeleria	Insumos y materia prima	Variados	Variados	Entrega a domicilio sin costo

INFORMACIÓN TÉCNICA - OPERATIVA

Describa el producto o servicio que ofrece al mercado

Ítem	Descripción
Producto específico	belleza
Nombre comercial	SALON DE BELLEZA ANA
Unidad de medida	variado
Recomendaciones de consumo, uso,	variado

almacenamiento	
Composición	variado
Otros	

Nota: La información consignada en la ficha técnica dependerá del tipo de bien o servicio a ofrecer, y el emprendedor podrá ampliar esta información a su consideración.

Ítem	Descripción
Producto específico	
Nombre comercial	
Unidad de medida	
Recomendaciones de consumo, uso, almacenamiento	
Composición	
Otros	

¿Cuál es el proceso para seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

Bien o servicio			
Actividad del proceso	Tiempo estimado en este proceso	Requerimiento en maquinaria y equipos	Responsables
Aprovisionamiento	20 min	No aplica	Emprendedor
Actividad	2 horas	Shampoo, decolorante, mascarilla, retocador, tinte, cepillo, y secador	Emprendedor

Control de calidad durante el proceso	20 min	No aplica	Emprendedor

¿Cuál es la capacidad instalada que puede tener el proyecto?

Producto o Servicio	Cantidad	Frecuencia
Atención al cliente	No aplica	No aplica

¿Cuáles son las necesidades y requerimientos para el funcionamiento de la UP?

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos técnicos (Características, capacidad producción, vida útil)
Infraestructura - Adecuaciones	No aplica		$	
			$	
			$	
Equipo y Herramienta	No aplica		$	Equipo y Herramienta
			$	
			$	
Equipo de comunicación y computación	No aplica		$	
			$	

			$	
Muebles y Enseres y otros	Materia prime e insumos		$	Materia prima e insumos
			$	
			$	
Otros (incluido herramientas)			$	
			$	
			$	
Gastos pre-operativos	Registro Cámara de comercio		$	Gastos notariales y de constitución
			$	
			$	

INFORMACIÓN FINANCIERA Y CONTABLE

(Ver modelo financiero)

Estrategia de precio

¿Cuál es el precio del producto o servicio?	$
¿Cómo determinó el precio?	Por el valor del mercado y la inversion inicial
¿Utiliza precios promoción según temporada?	no

Detalle de la estructura de costos

Nombre del producto o servicio

Mencione los costos fijos de la UP	
Mencione los costos variables de la UP	