

La belleza se une a la salud en un negocio de moda

Garapen

GARAPEN AGENTZIA
OSKAR EGASARTE
ASOCIACIÓN VASCA
DE AGENCIAS DE DESARROLLO



Europako Gizarte Fonda
Fondo Social Europeo

FIRMA

Cada día son más las mujeres y hombres que dedican unos minutos de su tiempo a estar más morenos, a hacer desaparecer esas antiestéticas patas de gallo e incluso a recibir masajes para aliviar el estrés al que estamos sometidos diariamente en nuestras vidas. El culto por la imagen y el buen aspecto está beneficiando a tiendas de cosméticos y a los centros de belleza.

Algunos factores como el elevado nivel de renta, la mayor proporción de mujeres incorporadas al mundo laboral o la europeización de nuestros hábitos de vida, con una mayor preocupación por la estética y la salud, explican esa mayor presencia de negocios de este tipo en todas las sociedades occidentales. La demanda de estos servicios aumenta progresivamente, los servicios de cuidado personal son considerados parte de la calidad de vida y constituyen un aspecto integrante de los hábitos de consumo de la población. La evolución del negocio apunta hacia una ampliación de los servicios de estética y la implantación de locales mixtos con oferta complementaria: venta de productos de belleza, cosmética, alimentos sanos, terapias de salud y servicios sobre una base de centro de mantenimiento físico. En definitiva, que se trata de un negocio en boga.

Los inicios

Si nos estamos planteando montar un instituto o centro de estética debemos de tener muy claro



La estética y el cuidado personal son valores en alza en la sociedad occidental

qué tipo de servicios vamos a ofrecer. En el tratamiento de la imagen se incluyen dos tipos de actividades diferenciadas:

1. Estética: tratamientos faciales, limpieza de cutis, depilaciones, maquillajes, estética de manos y pies, tratamientos especiales (antiarrugas, antiacné, antienvjecimiento), entre otros.
2. Salud: arreglo de cicatrices, tratamientos vasculares, tratamientos dermatológicos, etc. Algunos sólo pueden realizarse por personal médico o sanitario.

Además de los servicios, también

podemos plantearnos completar nuestro negocio con la venta de todo tipo de productos cosméticos como cremas, mascarillas, maquillajes, ampollas, etc.

Como en todo negocio, es fundamental que diseñemos una estrategia de promoción para darnos a conocer. En este sentido podemos realizar una buena campaña de lanzamiento con ofertas, descuentos o pequeños regalos como gancho. Así, en un primer momento lograremos atraer a la clientela, después como sucede el todo negocio nuestro mejor aliado será el boca-boca, es lo que

mejor funciona. Para ello, el servicio que vayamos a ofrecer debe de ser de calidad y profesional. También conviene anunciarse en las secciones de salud e imagen de revistas o en prensa local.

Locales

Determinados servicios como la estética facial, estética de manos y pies, depilaciones, maquillajes..., son mayoritariamente negocios de proximidad. Otros más especializados suelen instalarse en zonas céntricas y comerciales que cuentan con un importante tránsito de gente. No obstante, independientemente del servicio a ofertar, el local por el que nos decidamos deberá contar con cuatro dependencias: recepción, sala de espera, almacén y cabina de servicios. Se recomiendan superficies a partir de 75 m².

Debemos de ser conscientes que buena parte de la inversión inicial la debemos dedicar al acondicionamiento y decoración de nuestro local a fin de crear un ambiente agradable, limpio, tranquilo y relajado. En este sentido es aconsejable que utilicemos colores suaves y música relajante de fondo.

Equipamiento y plantilla

Como ya hemos comentado anteriormente, en un centro de estética podemos ofrecer una amplísima variedad de servicios. El equipamiento necesario depen-

FICHA TÉCNICA

► **Negocio:** Establecimientos que prestan servicios de salud y belleza realizando tratamientos estéticos, faciales y corporales.

► **Sector:** Servicios.

► **Requisitos administrativos generales:** Licencia de actividades e instalaciones, CIF y alta en el censo, alta en el IAE y en IVA o IRPF, legalización de libros, inscripción en Seguridad Social, inscripción de patentes, marcas e inmuebles.

► **Autorizaciones administrativas especiales:** Curso de técnico higiénico-sanitario si va a ofrecer servicios de pigmentación y piercing.

► **Inversión:** A partir de 24.000 euros.

► **Personal mínimo:** 1 oficial/a de estética, 1 esteticista y 1 ayudante o auxiliar de estética.

► **Superficie:** Se aconseja superficies a partir de 75 m².

► **Formación Mínima:** A partir de Formación Profesional.

► **Webs de interés:**

www.medicinaestetica.tv/index.html
www.nuvisystem.es/fanae.ht,
www.expoestetica.net/
www.afesa.or
www.cosmobelleza.com
www.loreal.es.

derá de los servicios que vayamos a ofrecer, aunque como mínimo tenemos que contar con máquinas de cera o depilación eléctrica, camillas y set de manicura y pedicura. No obstante, no tenemos que olvidar que se trata de un negocio en el que debemos de estar a la última en cuanto a la innovación de las distintas técnicas de tratamiento, lo que supone nuevos equipamientos para micropigmentación, piercing, tratamientos de lodos, etc.

Para comenzar con un centro de estética es aconsejable que nos hagamos con un equipo mínimo de 3 personas: 1 oficial de estética (titulado FP o superior), 1 esteticista, 1 ayudante/auxiliar de estética.

Además, en función del tipo de centro que nos estemos planteando poner en marcha, en cuanto a número de servicios y volumen de negocio, podemos requerir el apoyo de personal con conocimientos administrativos.

Ideas y claves de éxito

1 Profesionalidad en el servicio y exquisitez en el trato.

Tenemos que ofrecer absoluta garantía de profesionalidad de los especialistas que estén en nuestro centro. Y además de profesionales, estos tienen que ser muy humanos. No ha de olvidarse que se está gestionando emociones: belleza, autoestima, salud...

2 **Horarios flexibles.** Amplios y flexibles, adaptados a la disponibilidad de nuestra clientela (sobre todo en fechas señaladas: Víspera de festividades, bodas, celebraciones, eventos sociales).

3 Novedades e innovación.

Valorar la conveniencia de ofrecer paquetes de servicio específicos y promociones a colectivos como la tercera edad o los más jóvenes. En estos casos, el factor precio debe ser tenido muy en cuenta. Nuevos servicios tales como salón de belleza para hombres, tratamientos anti-estrés o cursos de automaquillaje.

4 Este sector se encuentra en una situación de evolución.

Entre las innovaciones a las que se apunta, mencionar las diferentes técnicas de estética apli-

cadadas con las nuevas tecnologías del láser, la electrología o los tratamientos naturales mediante aplicaciones de fangos y plantas (fitoterapias), etc., todos ellos con el objeto de abarcar una oferta variada, novedosa e integral para el público receptor. También destaca la demanda creciente de todo lo relacionado con los servicios de tatuaje, micropigmentación o de talleres de piercing (adornos mediante perforaciones en cualquier parte del cuerpo), que requieren de personal cualificado y formado en esas áreas en concreto.

DESARROLLA TU PLAN DE NEGOCIO EN:

► **Ayuntamiento de Donostia-San Sebastián**
☎: 943 44 82 20
www.donostia.org
► **Departamento de empleo - Ayto. de Vitoria-Gasteiz**
☎: 945 16 12 22
www.vitoria-gasteiz.org/empleo

► **Debegesa (Eibar)**
☎: 943 82 01 10
www.debegesa.com
► **Durungaldeko Behargintza**
☎: 94 623 25 22
www.amankomunazgoa.com
► **Forlan (Muskiz)**
☎: 94 670 60 16
► **Goieki (Ordizia)**

☎: 943 16 15 37
www.goierri.org
► **Inguralde (Barakaldo)**
☎: 94 478 94 00
www.inguralde.com
► **Iraurgi Lantzen (Azkoitia)**
☎: 943 85 11 00
www.iraurgilantzen.net
► **Lan Ekintza-Bilbao, S. A.**

☎: 94 420 53 10
www.bilbao.net/lane-kintza
► **Lea Artibaiko Garapen Agentzia, S.A. (Markina-Xemein)**
☎: 94 616 90 88
www.leargarapen.org
► **Oarsoaldea, S.A. (Oiartzun)**

☎: 943 49 41 29
www.oarsoaldea.net
► **Oficina de Desarrollo Local y Empleo del Ayto. de Galdakao**
☎: 94 401 05 80
www.galdakao.net
► **Tolosaldea Garatzen**
☎: 943 65 45 01
www.tolosaldea.net
► **Urola Garaiko**

► **Garapenerako Agentzia, S.A. (UGGASA) (Zumarraga)**
☎: 943 72 58 29
www.uggasa.com
► **Urola Kostako Udala Elkartea (Zarautz)**
☎: 943 89 43 06
www.urolakosta.org

* En las agencias asociadas a GARAPEN se ofrecen servicios integrales de orientación y apoyo al autoempleo.

GARAPEN
☎ 94 420 53 19
www.garapen.net

En la página de Autoempleo de Lanbide se ofrece una información útil y necesaria para la constitución de la empresa.

www.lanbide.net