



HACER LO CORRECTO DESDE EL PRINCIPIO SU SALÓN DE BELLEZA PUEDE SER EXITOSO

Para comenzar con su peluquería y/o salón de belleza, es fundamental contar con mucha información previa para tener presente el máximo de situaciones adversas que se manifiestan al iniciar un negocio, considerando además que no solamente está intentando llevar a cabo su idea o visión empresarial, sino que también tiene que sobrellevar los trámites municipales, las exigencias de la SEREMI de Salud, la participación del Estado por medio del Servicio de Impuestos Internos, los vecinos del sector, la competencia, etc.

Preste atención a los siguientes consejos que deben estar en la agenda de todo emprendedor:

- Los nuevos salones de belleza o peluquerías pueden competir con los establecidos, siempre y cuando sean capaces de satisfacer al cliente con una mejor calidad o menor precio. Una de las acciones claves que usted debe incluir en su estrategia y publicidad es la interpretación de la necesidad del cliente, es decir, "comunicarle a éste en forma asertiva y clara que su negocio va a llenar una insuficiencia, lograr un objetivo, o solucionar un problema específico".
- Las peluquerías exitosas no comienzan con el supuesto que el cliente estará esperando por su servicio, que solamente porque usted es simpático, buena persona o inteligente lo preferirán. Una de las primeras tareas es determinar el cliente objetivo, es decir, a quienes irá dirigido, para después efectuar una planificación que establecerá qué servicios considerará, con qué proveedores trabajará y por qué la gente debería "elegir" su salón de belleza en vez de la competencia. Luego viene la parte financiera que determinará el valor y el precio de venta.
- Un factor relevante es el margen de utilidad (precio de venta (menos) impuestos (menos) costos del servicio (igual) margen de utilidad) que entrega cada servicio que usted tendrá en su salón de belleza, considerando que la diferencia entre éste y el precio de venta, debe ser suficiente para lograr su permanencia en el tiempo.
- Usted debe separar el dinero que corresponde a los ingresos de la peluquería y lo que se puede sacar en forma de sueldo, en la eventualidad que realice trabajos de estilista o administrativa. Muchos dueños de peluquerías no tienen esta capacidad, ya que de pronto se encuentran con plata en el bolsillo, entonces priorizan necesidades personales y no los compromisos con sus proveedores, contratos de arrendamiento, gastos básicos de luz, agua, teléfono, etc.

Para su peluquería, Salón de Belleza o Centro de Estética, lo más importante es considerar que el éxito de éste no depende de copiar la experiencia de otros, sino de entregar un valor agregado, innovador o superior que lo diferencie de sus competidores, porque hacer más de lo mismo es un fracaso seguro.

Roberto Burgos Flores
Ingeniero Comercial

www.dirige.cl