



## PROYECTE LA IMAGEN APROPIADA

La imagen depende de la Visión de su negocio, de cómo lo sueña, de cómo lo proyecta hacia el futuro, en términos estratégicos se debe elegir si su peluquería es “Líder en Costos”, “Diferenciación” o “Alta Segmentación”. Cuando su estrategia está definida, tiene que tener directa relación con su imagen, no existe una estrategia mejor que otra, todo depende de su Visión de Negocio. A continuación un cuadro que resume la relación precio-imagen-cliente.

NIVEL DE PRECIO	CARACTERÍSTICA DE IMAGEN	PRODUCTOS	SERVICIOS	CLIENTES
Alto	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Exclusivo.</li> <li>○ Prestigioso.</li> <li>○ Opulento.</li> <li>○ Mucho diseño.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Diseño de firma.</li> <li>○ Marcas caras.</li> <li>○ Muy alta calidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Para clientes muy selectos.</li> <li>○ Escogidos.</li> <li>○ Personalizados.</li> </ul>	Reducidos en número, pero pueden permitirse los precios de lujo.
Medio	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Valor por el dinero.</li> <li>○ Precio v/s calidad</li> <li>○ Funcionalidad.</li> <li>○ Prácticos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ De marca.</li> <li>○ Etiqueta propia.</li> <li>○ Buena calidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Muy diversos.</li> </ul>	Grupo extenso de muchos negocios compitiendo por los mismos clientes.
Bajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Baratos.</li> <li>○ Descuento.</li> <li>○ Mercado masivo.</li> <li>○ Infraestructura básica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Sin marca.</li> <li>○ Marca de bajo precio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Limitados a lo esencial.</li> </ul>	Grupo extenso pero de poder adquisitivo limitado.

Puede pensarse que la imagen es algo de lo que sólo las peluquerías y/o salones de belleza con muchos recursos deben preocuparse. En realidad, todos los negocios proyectan una imagen que afecta las ventas, sobretodo si estamos en el negocio de la belleza el negocio de la imagen personal. La creación de la imagen corporativa adecuada es, por tanto, un elemento esencial en su estrategia de marketing. La imagen permea todos los aspectos de su peluquería y de los servicios que ofrece, desde el exterior de su local hasta su actitud y la de todos los estilistas, pasando por la recepción. Desde el principio, debe definir y cuidar la imagen que desea proyectar.

Cualquier imagen es una combinación de elementos que, tomados en conjunto, dan como resultado una mezcla singular. Un elemento central de la imagen es el nivel de precios al que aspira su salón de belleza; su decisión al respecto tendrá un marcado peso sobre el resto de los elementos.

Roberto Burgos Flores  
Ingeniero Comercial

[www.bellezaygestion.cl](http://www.bellezaygestion.cl)