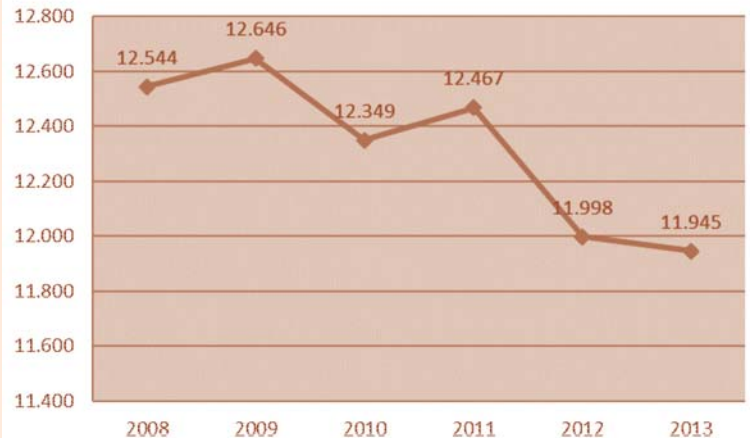


CONTEXTO SECTORIAL

Hoy en día existe una gran preocupación por el aspecto personal, en concreto por el cuidado del cabello. El sector de la belleza y la estética está en expansión y cuenta con servicios cada vez más demandados. En los salones de peinado se tiende a combinar los servicios de peluquería con servicios de estética.

En España existen 89.000 centros de peluquería y estética que generan un volumen de negocio de 3.540 millones de euros. Las peluquerías concentran el 82,9% del negocio. Se calcula que un 20% de los establecimientos del sector pertenecen a franquicias, y en la actualidad existen en nuestro país 22 cadenas de franquicias de peluquería.

NÚMERO DE EMPRESAS DE SERVICIOS PERSONALES, COMUNIDAD VALENCIANA (UNIDADES)



En la Comunidad Valenciana existen 8.925 peluquerías. Valencia, con el 49,46%, es la provincia que mayor número concentra.

DAFO

AMENAZAS

- Elevada competencia, sobre todo en lo referente a economía sumergida
- Aumento importante de la presencia de franquicias y cadenas de establecimientos
- Dependencia de la coyuntura económica

PUNTOS FUERTES

- Posibilidad de crecimiento a través de la diversificación de los servicios
- Alta fidelidad de los clientes
- Gran potencial del profesional como prescriptor de productos

OPORTUNIDADES

- Cambio en los hábitos de consumo debido al aumento del nivel de vida
- Segmentación del mercado, integración de servicios y ubicación en zonas rurales
- La imagen es cada vez más valorada en la sociedad
- Progresiva evolución del sector y del mundo digital
- Factores exógenos como la moda, el ocio o la nuevas tecnologías dinamizan el sector
- Peluquería a domicilio
- Potenciar beneficios profesionales en tratamientos específicos

PUNTOS DÉBILES

- Escasez de personal con formación adecuada
- Rotación en el empleo
- Estacionalidad en la prestación de servicios

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

La población de la Comunidad Valenciana entre 11 y 74 años asciende a 4.098.601 habitantes, de los que el 74,4% de esta población acude a peluquerías. El 42,8% de los usuarios van una vez al mes a la peluquería. El gasto medio anual en peluquería se estima en 109 euros aproximadamente.

CLIENTES

Indistintamente hombres y mujeres, aunque sensiblemente son estas últimas quienes hacen mayor uso del servicio. Oportunidad en los hombres para ampliar el número de clientes y los servicios demandados. En las mujeres ofrecer nuevas modas y tendencias para fidelizar. Además, con la edad se incrementa la frecuencia de visita a la peluquería, por lo que es importante aprovechar el hecho de tener una sociedad cada vez más envejecida. La calidad del servicio, la profesionalidad, una amplia oferta de servicios, un trato amable y la higiene son aspectos valorados, aunque lo que más destaca es una atención personalizada.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

La mayor parte de las peluquerías se sitúa en la provincia de Valencia (4.415) y Alicante (3.330), mientras que en Castellón se localizan 1.180.

Una peluquería factura aproximadamente entre 40.000 y 100.000 euros. Su plantilla suele estar formada por entre 1 y 5 empleados y cuenta con un local que oscila entre los 50 y 150 m².

La forma jurídica más común en este tipo de empresas es la de Autónomos (86,9%) seguida de Sociedad Limitada (7,9%) y otras condiciones jurídicas (5,3%).

¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

| SERVICIOS BÁSICOS | SERVICIOS COMPLEMENTARIOS |
|--|---------------------------|
| Lavado, corte, peinado y secado | Tratamientos de belleza |
| Tratamientos acondicionadores y alisadores | Rayos UVA |
| Permanente/moldeado | Depilaciones |
| Coloración: tinte, mechas, reflejos | Maquillajes |
| Recogidos, desrizados, extensiones | Venta de productos |

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA PELUQUERÍA TIPO

| | |
|------------------------------------|--|
| CNAE (2009) | 9602 |
| IAE | 972.1 |
| Condición jurídica | Autónomo |
| Facturación media | 240.537 euros |
| Localización | Zona céntrica y comercial a pie de calle |
| Personal y estructura organizativa | 2 emprendedores y 6 ayudantes |
| Instalaciones | 130 m ² |
| Clientes | Particulares, hombres, mujeres y niños |
| Herramientas promocionales | Imagen corporativa, anuncios en directorios comerciales, boca-oído, medios digitales |
| Valor de lo inmovilizado/Inversión | 100.500 euros |
| Importe gastos anuales | 230.636 euros |
| Resultado bruto (%) | 4,12% |

RECOMENDACIONES

Elige un buen sitio para ubicar el local, a pie de calle y situado en una zona que sea de paso.

Diferénciate de la competencia integrando servicios complementarios. Potencia los beneficios profesionales en tratamientos específicos como ofrecer soluciones a personas con cabellos más problemáticos.

Para atraer y fidelizar a la clientela hay que ofrecer calidad en servicio, una buena atención al público y una amplia variedad de servicios.

Buen servicio, confianza en el profesional, buen precio y rapidez, son los requisitos imprescindibles que demanda el público actual, junto a la experiencia demostrada, la capacidad de gestión, la innovación y una imagen actualizada.

En este sector es importante estar en constante formación y evolución, pues van surgiendo nuevas técnicas de tratamientos, nuevas modas, nuevas tendencias estilísticas, etc., y por lo tanto, debes ser un profesional con ganas de aprender y formarte día a día, iniciativa, ser creativo y con sentido de la orientación estratégica del negocio.

ENLACES DE INTERÉS

www.stanpa.es · www.cosmobelleza.com · www.fpeluqueros.com