

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Mi idea consiste en ofrecer servicios de manicura y pedicura personalizados y de alta calidad. Este negocio se centra en el cuidado y embellecimiento de las uñas, incluyendo el corte, limado, limpieza, esmaltado y tratamientos especiales como uñas acrílicas, gel, decoraciones artísticas. El objetivo es proporcionar una experiencia de belleza y relajación a los clientes, satisfaciendo sus necesidades estéticas y de bienestar. Esta idea de negocio puede desarrollarse en un salón especializado, o a domicilio, y puede incluir la venta de productos relacionados con el cuidado de las uñas. Todo esto será cerca de mi comunidad para generar mayor
comodidad

Recuerda: La idea
puede tratarse sobre
un producto o servicio.

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

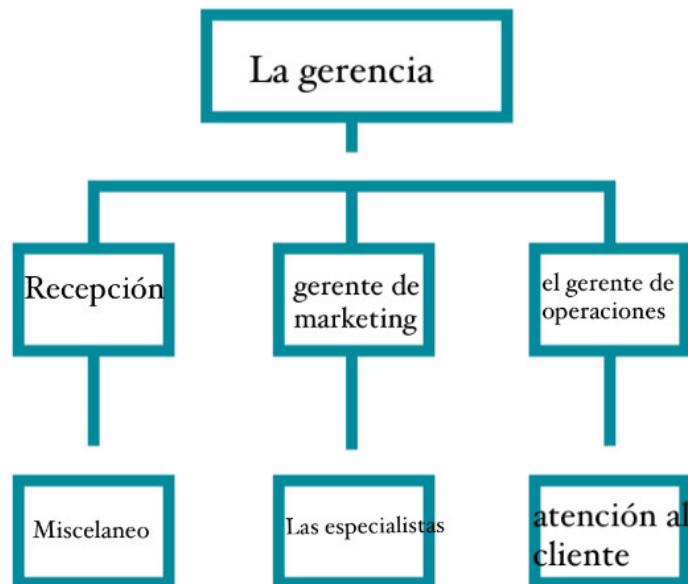
Misión:

Mejorar mi emprendimiento estéticamente, y siempre dar una buena atención al cliente.

Visión:

mi vision es convertirme en el destino preferido para mi comunidad quienes buscan no solo embellecer sus uñas, sino también desconectar del estrés diario y cuidar su bienestar personal.

Establezca su estructura organizacional. En cada recuadro, coloque la gerencia o puesto que crea necesario para su tipo de negocio.



Actividad #3

Defina cómo su emprendimiento va a cumplir con los tres pilares de desarrollo sostenible empresarial (social, ambiental y económico).

Sostenibilidad social:

- 1. Bienestar del Empleado: Ofrecer condiciones de trabajo justas y seguras, con salarios adecuados, horarios flexibles y oportunidades de formación continua.*
- 2. Responsabilidad Social: Participar en iniciativas comunitarias y de caridad, como ofrecer servicios gratuitos o con descuento*

Sostenibilidad ambiental:

- 1. Uso de Productos Sostenibles: Utilizar productos de manicura ecológicos y libres de químicos nocivos, que sean biodegradables o reciclables.*
- 2. Gestión de Residuos: Implementar un programa de reciclaje para manejar adecuadamente los desechos y reducir la cantidad de basura generada.*

Sostenibilidad económica:

- 1. Viabilidad Financiera: Asegurar una gestión financiera sólida y sostenible, con una planificación adecuada que permita el crecimiento del negocio.*
- 2. Innovación y Calidad: Ofrecer servicios de alta calidad que diferencien al negocio en el mercado, incorporando tendencias.*

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

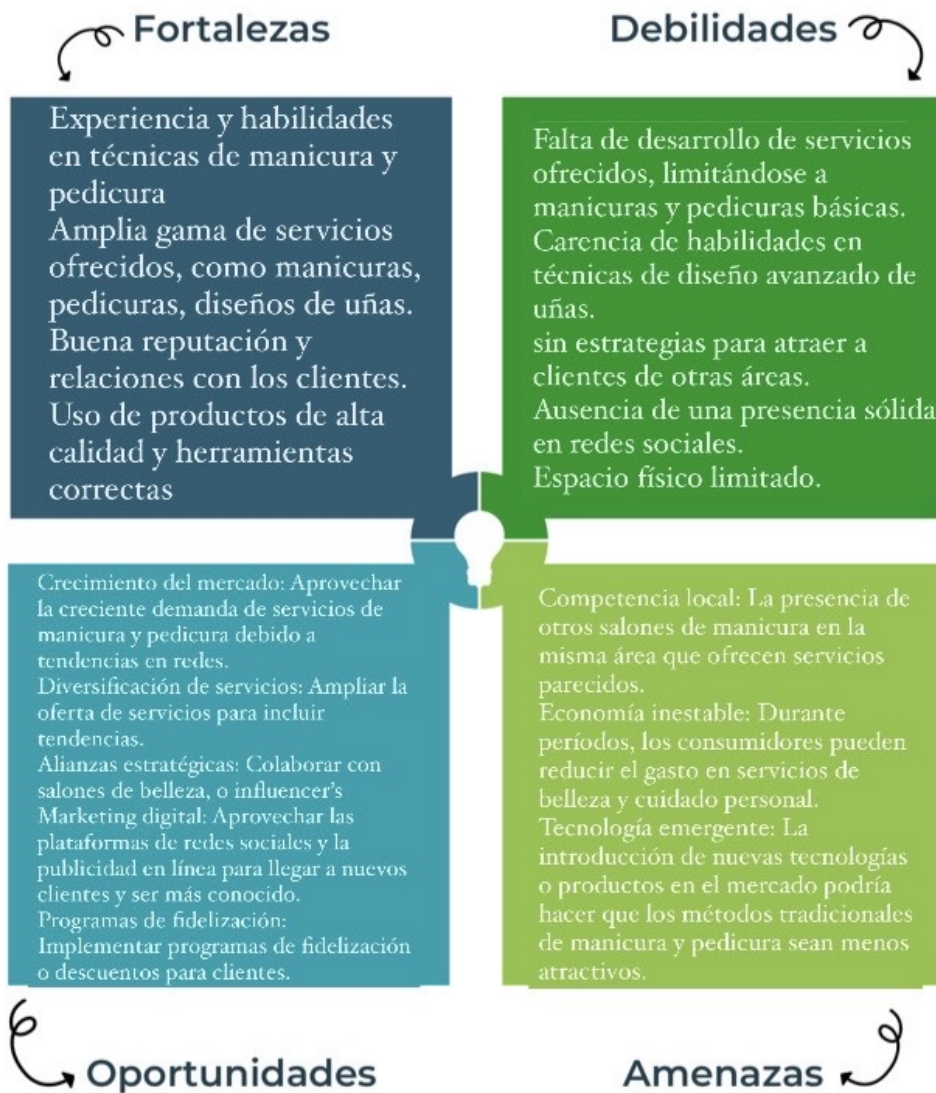
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes		
<ul style="list-style-type: none"> •Mi proveedor de materiales. •Mis manicuristas. •Algún profesional en marketing. 	<ul style="list-style-type: none"> •Excelente atención al cliente. •Buena gestión de citas y calendarios 	<p>En pinkieswearnails nos especializamos en ofrecer una experiencia de manicura y pedicura inigualable, combinando servicios personalizados con el uso de productos premium y naturales. Estamos comprometidos con la higiene y la seguridad, utilizando técnicas innovadoras y las últimas tendencias en el arte de las uñas. Con horarios flexibles y un sistema de reservas conveniente, hacemos que el cuidado de tus uñas sea fácil y accesible. Además, nuestros programas de fidelización y promociones!</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Comunicación efectiva. •Primera impresión. •Calidad de servicio. •Ofertas. 	<ul style="list-style-type: none"> •Clientes regulares/frecuentes. •Clientes ocasionales. •Clientes premium. •Clientes económicos. 		
	<th>Recursos clave</th> <td></td> <td> <th>Canales</th> <td></td> </td>	Recursos clave		<th>Canales</th> <td></td>	Canales	
	<p>Recursos humanos. Finanzas. Instalaciones. Tecnología.</p>		<p>Presencial. En línea. Publicidad digital. Email. Relaciones públicas. Reseñas.</p>			
	<th>Estructura de costos</th> <td></td> <td> <th>Fuentes de ingresos</th> <td></td> </td>	Estructura de costos		<th>Fuentes de ingresos</th> <td></td>	Fuentes de ingresos	
	<p>Los costos fijos (alquiler -salarios) (seguros -servicios) Gastos de marketing Gastos de internet</p>		<p>Servicios: manicura básica Venta de productos: Esmaltes- limas-tratamientos Eventos y fiestas: ofreciendo servicios en bodas, fiestas Paquetes: spa de uñas, descuentos</p>			

Recuerda: En la presentación "Modelo de negocio" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:



Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi
primer
emprendimiento



Slogan



El cuidado de tus uñas es
esencial.

Colores
principales de mi
marca
empresarial



Puedes dibujar el
logo o hacerlo de
forma digital.

Actividad #7

Establezca sus costos fijos, costos variables y con ello el precio de su producto o servicio. Debe colocar el valor monetario de cada costo (fijo y variable).

Mis costos fijos

- Salón: ₡95000
- Domicilios: ₡6500
- Salarios: ₡14 mil el día
- Agua: ₡9500
- Luz: ₡6700
- Publicidad: ₡10 mil
- internet: ₡10800

Mis costos variables

- Guantes: ₡4000
- Toallas: ₡3700
- Esmaltes: ₡2500(unidad)
- Algodón: ₡3959
- Removedor: ₡4500
- Desinfectante: ₡6500
- Palitos: ₡2500

El precio de venta de mi producto / servicio es de:



14 mil por servicio.

Recuerde que los costos variables son unitarios.

Actividad #8

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento.

Te recordamos la fórmula del punto de equilibrio en unidades y monetario (colones):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{143000}{14000 - 27650}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta} \times \text{punto de equilibrio en unidades}$$

Realiza el cálculo:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow -10476$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡} -14666$$



Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debés vender para que podás recuperar tu inversión.

Actividad #9

Determine cuáles son los pasivos y activos de su negocio. Solamente, debes mencionar cuáles serían los activos y pasivos, no es necesario poner el valor monetario de los mismos.

Activos

- propiedad comercial
- Lamparas
- Equipos de manicura
- lampara UV
- Herramientas
- esmaltes
- decoración
- Hidratantes
- Removedores
- sillas

Pasivos

- Prestamos
- lineas de crédito
- salarios
- impuestos
- la apertura
- alquiler
- prestamos personales
- suministro
- mantenimiento
- Reparaciones

➤ Ejemplos de activos: Terrenos, equipo de oficina, cuentas por cobrar, vehículos y patentes.

➤ Ejemplos de pasivos: Deudas a corto y largo plazo, salarios, inventario y cuentas por pagar.

Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

El mercado de servicios de manicura es bastante amplio y competitivo, con una variedad de salones de manicura, spas, técnicos de uñas independientes y productos para el cuidado de las uñas disponibles para los consumidores.

Sus precios son elevados pero la ganancia también. La cantidad exacta de competidores directos puede variar según la ubicación en donde este y el tipo de servicios que ofrezcas.

En cualquier calle se puede observar al menos dos locales de manicura y pedicura.

La competencia fomenta la actividad empresarial y la eficiencia, da al consumidor más donde elegir y contribuye a bajar los precios y mejorar la calidad.

Actividad #11

Determine cuál es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Importancia de las obligaciones tributarias:

Cumplir con las obligaciones tributarias es esencial para que funcione una sociedad justa y equitativa, además de ser una obligación legal y ética para todos las empresas y sus ciudadanos

¿Cómo se liquida una empresa?

Todo es un proceso y puede variar, según las circunstancias específicas de la empresa, es recomendable buscar asesoramiento.

- Decisión de liquidar, designación de un liquidador, inventario de activos y pasivos, venta de activos, pago de deudas, cancelación de contratos, liquidación final y distribución de remanentes.

Guía para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa?
(Problema y descripción)

En el negocio de manicurista, uno de los PROBLEMAS principales puede ser mantener un flujo constante de clientes y diferenciarse en un mercado competitivo.

Descripción del negocio de manicurista:

Un negocio de manicurista ofrece una variedad de servicios relacionado con el cuidado de las uñas y las manos. Esto puede incluir manicuras y pedicuras básicas, así como tratamientos de uñas más avanzados como esculpido de uñas acrílicas o de gel, la aplicación de diseños de uñas artísticos y servicios de spa para manos y pies.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

La manicura es importante por varias razones, la manicura no solo es importante para la salud y la higiene, sino que también juega un papel sumamente significativo, en la apariencia personal, confianza, autoestima, bienestar, relajación y la expresión individual

¿Para quiénes lo vamos a hacer?
(Público meta)

Mi emprendimiento es para cualquier persona que esté interesada en su cuidado y embellecimiento de sus uñas.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

el objetivo principal de mi negocio de manicurista es proporcionar servicios de manicura profesionales y de calidad que satisfagan las necesidades de los clientes, también poder aprender a interactuar con personas las cuales no conozco y tener ingresos.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

- Crear afiches
- Publicidad por medio de videos
- Crear promociones

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Lo que quiero lograr con mi emprendimiento es una enseñanza, y ganancias, tener resultados de diseños bonitos

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Se necesita buena práctica.
Lampara UV
Esmaltes
Guantes
Limas
Alcohol
Preparadores

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

20 de mayo= invertir en los materiales.
24 de mayo= crear afiches.
26 de mayo= practicar.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Brithany Giraldo Molina

11-5