

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Mi idea de negocio es crear un salón de belleza llamado "strawberry chic Beauty Studio" para llevar a cabo esta idea ubicare estratégicamente el salón en una zona céntrica y concurrida, ofreciendo una experiencia integral de belleza y bienestar. Este salón de belleza se especializará en una amplia gama de servicios que incluyen: cortes de cabello, coloración, tratamientos capilares, manicura, pedicura, tratamientos faciales y esencialmente contará con servicio de maquillaje profesional. Además "strawberry chic" destacará por ofrecer servicios de spa premium como masajes relajantes y tratamientos corporales, utilizando productos eco-amigables y de alta calidad. El diseño del salón será elegante, acogedor, coqueto y con un aire muy femenino. Contará con un equipo formado por profesionales altamente capacitados y en constante actualización para garantizar que nuestros servicios estén a la vanguardia de las últimas tendencias y técnicas de belleza y cuidado personal.

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

Actividad #2

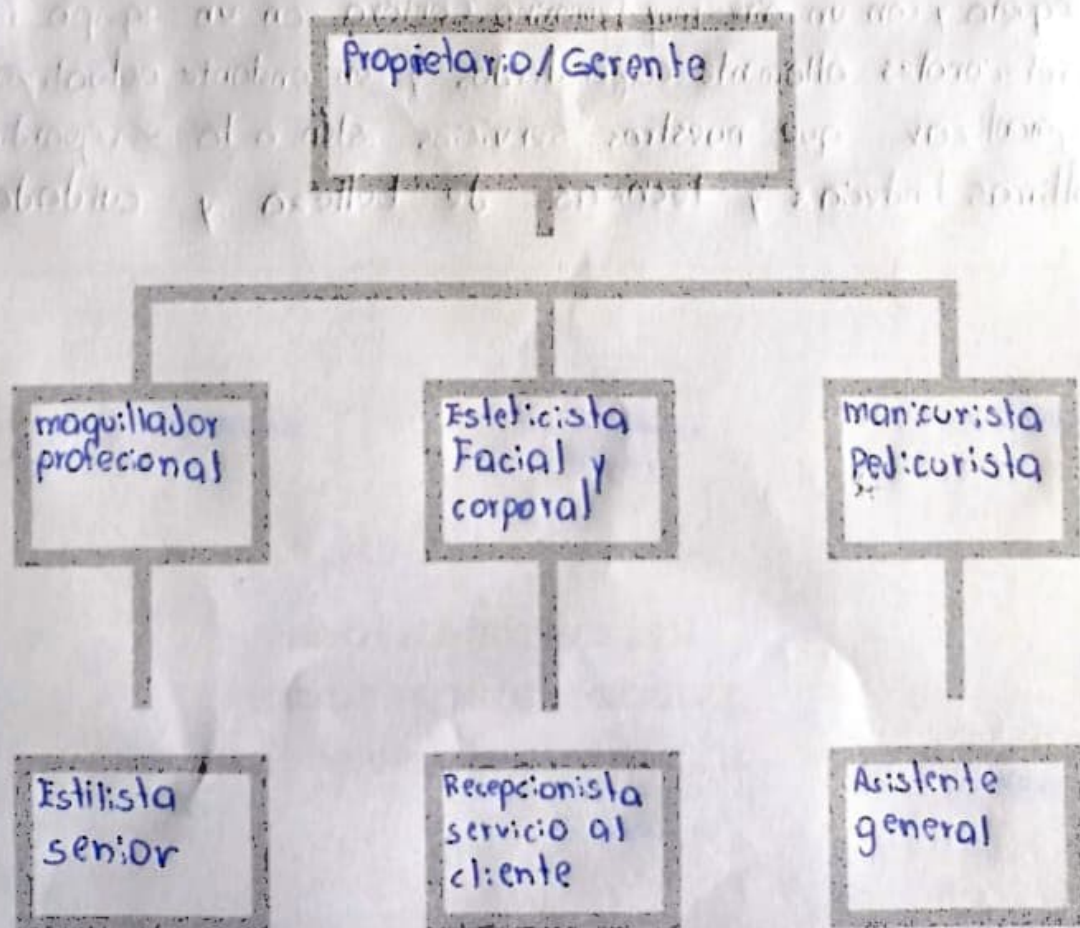
Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

Misión: Ofrecer una experiencia completa de belleza y bienestar, destacándonos por servicios de alta calidad y productos eco-amigables. Nos comprometemos a crear un ambiente acogedor y coqueto donde nuestros clientes se sientan cómodos, seguros de sí mismos, bien atendidos, como las y bonitos. Buscamos que nuestros clientes se vallan felices y satisfechos con el trabajo realizado fomentando el amor propio.

visión: La visión de "strawberry chic" es ser el líder en belleza y bienestar de nuestra ciudad, proporcionando servicios de alta calidad que inspiren confianza y amor propio a nuestros clientes, en un ambiente innovador, femenino y muy coqueto.

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).

strawberry chic adoptará diversas medidas que promuevan el bienestar y la equidad social dentro de la comunidad y entre sus empleados:

- 1- Igualdad y diversidad
- 2- condiciones laborales justas
- 3- Desarrollo profesional
- 4- Responsabilidad social
- 5- Salud y bienestar de los clientes
- 6- transparencia y ética

Sostenibilidad ambiental:

strawberry Chic implementará varias prácticas y políticas:

- 1- Prácticas eco-amigables
- 2- Reducción de residuos
- 3- Eficiencia energética
- 4- Conservación del agua
- 5- Educación y sensibilización
- 7- Colaboración con proveedores sostenibles.

Sostenibilidad económica:

Implementaremos estrategias que promuevan la estabilidad financiera a largo plazo y el crecimiento sostenible del negocio

- 1- Gestión financiera eficiente
- 2- Diversificación de ingresos
- 3- Optimización de recursos
- 4- Inversión en tecnología y mejoras
- 5- Marketing estratégico
- 6- Adaptación a las tendencias del mercado

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave 1- Proveedores de productos de belleza y cosméticos 2- Asociaciones locales y comunidad empresarial 3- Fabricantes de equipos y mobiliario	Actividades clave 1- servicios de belleza y bienestar 2- Asesoramiento personalizado 3- Gestión de citas y reservas Recursos clave 1- Recursos humanos 2- Productos de belleza y cosméticos 3- Instalaciones físicas.	Propuesta de valor 1- Calidad y profesionalismo 2- Variedad de servicios 3- Ambiente acogedor	Relación con el cliente 1- Atención personalizada 2- consultas detalladas 3- comunicación abierta Canales 1- local físico 2- sitio web 3- Redes sociales	Segmento de clientes 1- Profesionales y ejecutivos 2- Jovias y quinceañeras 3- clientes locales, recurrentes
Estructura de costos 1- costos de personal 2- costos de productos y cosméticos 3- costos administrativos y generales	Fuentes de ingresos 1- servicio de belleza y estética 2- Manicura y pedicura 3- Maquillaje			



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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

- 1- Equipo altamente calificado
- 2- Variedad de servicios
- 3- Marketing digital eficiente
- 4- Productos de calidad
- 5- Ubicación estratégica

Debilidades

- 1- Alta competencia
- 2- Dependencia de estacionalidad
- 3- Costos operativos elevados

- 1- tendencias de consumo
- 2- Alianzas estratégicas
- 3- Marketing digital
- 4- sostenibilidad

- 1- competencia intensa
- 2- Economía y consumo
- 3- costos operativos

Oportunidades

Amenazas

Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan

Cada día más hermosa
Cada día más tú

Colores principales de mi marca empresarial

Rosado

Rojo

Blanco

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

- Alquiler del local (200.000)
- Mantenimiento del local (100.000)
- Salarios y beneficios del personal (600.000)
- Costos administrativos (100.000)

Mis costos variables

- Productos de belleza (200.000)
- Material de consumo (50.000)
- Comisiones de venta (20.000)
- Comisiones para estilistas (20.000)

El precio de venta de mi producto / servicio es de:
000.000

₱ 53.000

Recuerde que los costos

Actividad #8

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento.

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

Punto de equilibrio en unidades

Costos fijos totales

$(\text{Precio de venta} - \text{costo variable}) \times \text{punto de equilibrio en unidades} = \text{Costos fijos totales}$

Punto de equilibrio monetario

Precio de venta x punto de equilibrio en unidades

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades
(000.00)

19

Punto de equilibrio monetario

₡ 1.007.000

Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debes 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

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Equipos de peluquería | <input type="checkbox"/> Prestamos bancarios |
| <input type="checkbox"/> Mobiliario de salón | <input type="checkbox"/> cuentas por pagar |
| <input type="checkbox"/> Materiales y equipos de manicura y pedicura | <input type="checkbox"/> salarios / y beneficios por pagar |
| <input type="checkbox"/> Equipo de tratamiento capilar | <input type="checkbox"/> impuestos por pagar |
| <input type="checkbox"/> Decoración y ambientación del salón | <input type="checkbox"/> Arrendamientos financieros |
| <input type="checkbox"/> software de gestión de citas y clientes | <input type="checkbox"/> Intereses por pagar |
| <input type="checkbox"/> Herramientas de estética y spa | <input type="checkbox"/> deudas a corto plazo |
| <input type="checkbox"/> Inventarios de productos cosméticos y de belleza | <input type="checkbox"/> Provisiones |
| <input type="checkbox"/> Propiedad intelectual, comercial, marcas registradas | <input type="checkbox"/> obligaciones a largo plazo |
| <input type="checkbox"/> Productos de belleza y cuidado. | <input type="checkbox"/> otras pasivos |

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.

Existen 12 Salones de belleza los cuales son:

- 1-Gloria's Salón
- 2-Orla's Beauty salón
- 3-Ginger's nails
- 4-Serendipia hair spa
- 5-L3cdainails Salón
- 6-Cattleya Nail's Lucia Cascante
- 7-Pauser Barber shop Nails
- 8-Rosita's style
- 9-Samadhi Estetics y spa Uvita
- 10-Suset Body Works
- 11-Elite salón
- 12-Sala de belleza Grey

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:

Las obligaciones tributarias son importantes porque:

- Financian el Estado para proporcionar servicios públicos
- Reducen desigualdades económicas
- Regulan la economía y fomentan el desarrollo
- Son un deber cívico y garantizan la sostenibilidad fiscal

¿Cómo se liquida una empresa?

Para liquidar una empresa involucra los siguientes pasos básicos:

- 1- Decisión: Los propietarios deciden cerrar la empresa.
- 2- Pago de deudas: se pagan todas las deudas y obligaciones
- 3- venta de activos: Los activos se venden para obtener fondos
- 4- Distribución de remanentes: cualquier remanente se distribuye entre los propietarios
- 5- cancelación de registros: se cancelan las licencias y registros legales
- 6- Informe final: se prepara un informe final de liquidación.
- 7- Cierre oficial: se procede al cierre oficial de la empresa según las regulaciones locales.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Nos interesa establecer un salón de belleza que ofrezca servicios de alta calidad que brinden confianza y seguridad a nuestros clientes fomentando el amor propio. Queremos resolver la falta de opciones que combinen profesionalismo, innovación y una experiencia única y excepcional.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

El sector de belleza es competitivo y en crecimiento; los clientes buscan experiencias que combinen estética y confort. Strawberry Chic Estudio llenará este vacío, asegurando mayor satisfacción, seguridad, amor propio y confianza a nuestros clientes.

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

Mujeres y hombres de 15 a 50 años que valoran su bienestar y la alta calidad en servicios de belleza y cuidado personal, y buscan un entorno chic, coqueto y muy fashion.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo es establecer y operar exitosamente "Strawberry Chic" como un salón de belleza líder en servicios de alta calidad proporcionando una experiencia única y satisfactoria para nuestros clientes brindando una mayor seguridad y confianza en ellos mismos.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

- 1- Establecimiento del salón.
- 2- Desarrollo de servicios
- 3- Marketing y promoción

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

- 1- Establecer una base de clientes sólida y recurrente
- 2- Alcanzar una tasa de satisfacción del cliente superior al 90%
- 3- Ser reconocidos como líderes en servicios de belleza en nuestra área de influencia.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- 1- Financiamiento inicial para la inversión en el local, equipos y mobiliario
- 2- Personal calificado en estilismo estético y servicio al cliente
- 3- Productos de belleza y cuidado de alta calidad
- 4- Tecnología para la gestión de reservas y atención al cliente.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

1. Mes 1-2: Selección y ejecución del local.
2. Mes 3-4: Diseño interior y adquisición de equipos.
3. Mes 5-6: Contratación y entrenamiento del personal.
4. Mes 7-8: Desarrollo del menú de servicios y lanzamiento de la marca.
5. Mes 9-12: Implementación de estrategias de marketing y promoción.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

- Director/a del proyecto
- Equipo de diseño y construcción
- Equipo de recursos humanos
- Equipo de marketing.

NOTAS

- 1-Tema y enfoque: El nombre y el lema "Strawberry Chic" sugieren un enfoque distintivo y atractivo que puede diferenciar el salón de belleza en un mercado competitivo.
 - 2-Público objetivo: Mujeres y hombres de 18 a 50 años interesados en servicios de alta calidad de belleza y cuidado personal.
 - 3-Objetivo: Establecer y operar un salón líder en servicios de belleza con una experiencia satisfactoria para los clientes.
- En resumen, el proyecto "Strawberry Chic Beauty Studio" parece bien planificado y estructurado para competir efectivamente en el mercado de belleza ofreciendo un enfoque fresco y profesional que puede captar la atención y lealtad de los clientes.