

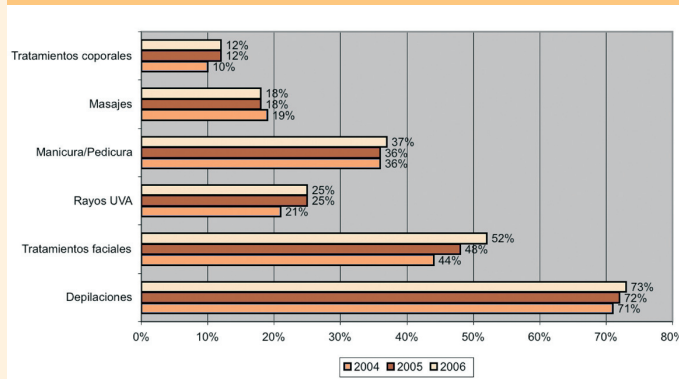
CONTEXTO SECTORIAL

Día tras día crece el interés general por la estética como demuestra la aparición de una gran variedad de negocios relacionados con la imagen.

El volumen de negocio que generan los tratamientos de belleza y las peluquerías asciende en torno a los 3.125 millones de euros anuales.

En 2006, dentro del sector cosmético la categoría de producto que más facturó fue "Cuidado de la piel" (26,4%), seguido de "Perfumes y Fragancias" (22,8%), "Cuidado del cabello" (22,6%), "Aseo" (19,9%) y "Cosmética decorativa" (8,3%).

TRATAMIENTOS DE CABINA MÁS DEMANDADOS, ESPAÑA (%)



En la Comunidad Valenciana existen aproximadamente 2.881 salones de belleza.

Los servicios de belleza son demandados principalmente por mujeres, aunque en la actualidad se observa una apertura del mercado hacia el sector masculino.

DAFO

AMENAZAS

- Aumento de la presencia de franquicias y cadenas
- Alta competencia en servicios básicos
- Dependencia de la coyuntura económica
- Inexistencia de reglamentación en el ámbito de la estética

OPORTUNIDADES

- Alianzas o colaboraciones con médicos
- Cambios en los hábitos de consumo debido al aumento del nivel de vida
- La imagen es cada vez más valorada por la sociedad
- Progresiva evolución del sector

PUNTOS FUERTES

- Alta fidelidad de los clientes
- Importancia del trato personalizado
- Productos y técnicas avanzadas
- Polivalencia de la aparatología

PUNTOS DÉBILES

- Escasez de personal con formación adecuada
- Presión del factor tecnológico
- Estacionalidad

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

El mercado potencial de los centros de estética en la Comunidad Valenciana se estima en 800.000 personas.

En España el gasto medio anual en tratamientos de estética asciende alrededor de los 450 euros.

CLIENTES

Mayoritariamente mujeres y en menor medida hombres, en edades comprendidas entre 21 y 40 años y con una elevada preocupación por la imagen personal.

La calidad y el carácter personalizado en el servicio, así como un trato cuidado y la profesionalidad de tus empleados son aspectos atrayentes para los clientes.

Alrededor de un 76% de los clientes inician tratamientos de belleza antes de los 25 años. Puede ser interesante dirigir tus herramientas promocionales hacia este grupo.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

La mayor parte de los centros de estética se sitúa en la provincia de Valencia (56%) y Alicante (30%), mientras que en Castellón se localizan el 14% restante.

Un centro estético factura aproximadamente entre 20.000 y 50.000 euros. Su plantilla suele estar formada por entre 1 y 4 empleados y la superficie del local oscila entre 90 y 100 m².

La forma jurídica más común en este tipo de empresas es la de Autónomo (59%) seguida de Sociedad Limitada (29%) y otras condiciones jurídicas (12%).

¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Servicios básicos (depilaciones, maquillaje, manicura, pedicura, etc.)	Rayos UVA
Tratamientos faciales (hidratantes, reafirmantes, antimanchas, etc.)	Aromaterapia y micropigmentación
Tratamientos corporales	Cromoterapia y geoterapia
	Servicio de peluquería
	Venta de productos de belleza

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DEL CENTRO DE ESTÉTICA TIPO

CNAE/SIC	93.02/7231
IAE	972.2
Condición jurídica	Autónomo
Facturación	97.060 euros
Localización	Zona céntrica y comercial
Personal y estructura organizativa	1 emprendedor y 2 empleados
Instalaciones	90 m ²
Clientes	Particulares: mujeres mayoritariamente y hombres
Herramientas promocionales	Boca-oído, publicación en directorios comerciales y tarjetas de visitas
Valor de lo inmovilizado/Inversión	30.220 euros
Importe gastos anuales	93.093,11 euros
Resultado bruto (%)	4,08%

RECOMENDACIONES

Analiza la competencia existente en tu área de influencia y estudia en profundidad la zona donde pretendas ubicar tu centro de estética.

Ofrece a tus clientes un valor añadido a través de la innovación con nuevos tratamientos y técnicas, productos avanzados y la polivalencia en la aparatología.

Aspectos como un trato personalizado, la calidad del servicio y el uso de técnicas avanzadas son muy valorados por los clientes.

Cuenta con personal polivalente que acredite su profesionalidad y que posea un especial don de gentes.

Entérate de las modas más actuales, acude a ferias, visita webs relacionadas con la actividad e inscríbete en revistas especializadas.

ENLACES DE INTERÉS

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