

NAILS FOR YOU

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

Guía de Arranque

© 2008 José F. Díaz Jaime
Todos los Derechos Reservados



Nails for you

Matamoros 202 pte. Esq. Garibaldi Locales 7 y 8

Centro, Monterrey, N.L. México, CP 64000

www.nailsforyou.com.mx



Esta publicación es presentada por Nails for you, la tienda para las profesionales en la aplicación estética de uñas postizas.

Este libro electrónico puede ser libremente distribuido. Puede ser entregado de forma gratuita o como bono por la compra de otros productos. Sin embargo, esta publicación debe ser distribuida únicamente en su forma original, sin alteraciones u omisiones. Cualquier uso del material presentado en esta publicación sin autorización del autor queda estrictamente prohibido. Este libro no está a la venta.

Nails for you asume ninguna responsabilidad de la ética o practicas de los distribuidores de esta publicación.

Compra en línea desde la comodidad de tu casa en www.nailsforyou.com.mx



Índice y Tabla de Contenido

Introducción.....	4
Capitulo 1: El plan de Negocios.....	6
Capitulo 2: Ubicación.....	9
Capitulo 3: Equipamiento y Decoración.....	15
Capitulo 4: Definir los Precios y Crear un Menú.....	20
Capitulo 5: El Personal.....	25
Capitulo 6: Mercadotecnia y Promoción.....	29



INTRODUCCION

Para algunas profesionales de las uñas, hay un momento en el que piensas, “Quiero más que una simple mesa en un salón; quiero mi propio salón”. Algunas propietarias de salones no empezaron en el negocio de las uñas. Así que algunas veteranas nos han dicho que abrieron sus propios negocios después de cansarse del servicio o los problemas en los negocios a los que iban, y pensando en que ellas podían hacerlo mejor.

Ya sea que quieras abrir un salón porque piensas que puedes hacerlo mejor o porque traes el gusanito empresarial de arrancar tu propio negocio, esta guía es para ti. Si tienes lo que se necesita, lo terminarás y estarás cosechando casi desde el arranque. Si aún no estás lista, lo pondrás en algún archivo en “cosas por hacer”. De todas formas, esta guía para empezar tu salón es para ti.

La guía para arrancar tu salón de uñas de Nails for you es solo una lista de control esencialmente de las cosas claves que necesitas considerar cuando vas a abrir tu propio salón. En Nails for you tenemos conciencia que una de las cosas que más le interesa a nuestra clientela es como arrancar su propio salón de uñas y es por eso que hemos decidido incluir esta guía en nuestro sitio.

Hay libros y libros escritos en cada sub categoría que hemos cubierto en la guía, y para ser sinceros para abrir un negocio propio y llevarlo al éxito, hay que pensar seriamente en ir a una librería y comenzar a leer todos los que encuentres en ella.

Este es un buen lugar para comenzar y te va a servir como un apoyo. Si estas tentada con la idea de independizarte, estas bien acompañada. En los últimos 10 años, el numero de salones de uñas solo en México ha crecido el 100%. Este negocio ha sido llamado “a prueba de recesiones” por muchos, y ciertamente a superado muchas pruebas y caídas económicas. Los salones de uñas son una categoría importante en algunas economías, por ejemplo solo en la economía de EUA contribuyó en el año 2005 con \$6.43 mil millones de dólares.

Este tipo de negocio de servicio puede ser muy retador y en ocasiones emocionalmente agotador. Pero puede ser muy divertido y remunerador en

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx



una manera en la que muy pocas carreras lo logran. Las propietarias de salones de uñas tienen en común su amor en ayudar a la gente, logrando que se sientan mejor con ellas mismas. Tú, también, obviamente tienes una pasión por el negocio de las uñas. Con esta guía, queremos ayudar a convertir esa pasión en un negocio sustentable. Tal vez no podamos predecir cada reto con el que te vas a enfrentar, pero esperamos que esta guía te prevenga de tener que decir, "Ojala hubiera sabido antes lo que ahora sé". Buena suerte en esta nueva jornada.-

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx

CAPITULO 1

COMENZANDO, EL PLAN DE NEGOCIOS

Iniciar un nuevo negocio sin un plan de negocios es como visitar una nueva ciudad sin un mapa. Llegaras a donde quieras ir – eventualmente – si tienes suerte. Los consultores de la industria coinciden totalmente que uno de los principales errores de los propietarios de los nuevos salones es el arrancar sin un plan de negocio. Debes tener un plan de negocios bien pensado y estructurado, que te servirá como un mapa de carreteras – mostrándote por dónde vas, a donde tratas de ir, y las estrategias (rutas) para llegar ahí. Piensa que esta guía es como una Atlas para los propietarios potenciales de salones de uñas.

El plan de negocios también te obliga a pensar en un proyecto, de principio a fin. Un plan completo está compuesto por varias secciones, incluyen varios planes pequeños (el plan financiero, el plan de mercadotecnia, y el plan gerencial), así como tu misión personal, tu historia personal/profesional y un resumen ejecutivo. Los planes de negocio no tienen que ser extensos y complicados, solo necesitan estar completos. Entre mejor sea el plan, mas fácil es mantenerse en el camino, mas fácil es lidiar con proveedores y vendedores, y más fácil es medir como lo estás haciendo mientras el negocio camina.

EXPRESA TU VISION

Cada sección requerirá documentos de apoyo, los cuales son pedazos independientes de información que apoyaran tus conceptos en el plan (por ejemplo, tu necesitaras mostrar que hay un amplio potencial de clientes para tu salón brindando información de la población). Lo que sigue es una lista de las secciones básicas de tu plan y de los documentos de apoyo que deberás tener listos.

La frase de la misión es una simple proclamación que dice de que se trata tu negocio. Aunque solo sean una o dos frases, estas serán palabras por las que

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx



hay que vivir. La frase deberá ser cuidadosamente elaborada y diseñada para que eventualmente te recuerde – y al equipo que hayas formado – porque estás aquí en primer lugar. Es la clase de cosas que imprimes y las cuelgas en la recepción de tal forma que tus clientes conozcan tu misión, en la zona del descanso para que se las recuerdes a tus empleados, inclusive en los tickets y en los recibos de los clientes.

Mantenlo simple, pero hazlo fácil de recordar. Desde esta simple frase fluyen todas las principales decisiones. Por ejemplo, una frase de misión pudiera ser: “Estamos comprometidos en proveer servicios personales profesionales a nuestros invitados en un ambiente confortable y elegante”. Es una frase que está inspirada en la decoración, los servicios que se ofrecen, y en material de mercadotecnia.

Otro ejemplo; “ser una nueva generación de salones con el fuerte compromiso de reparar cualquier detalle”. Esta misión sirve como una frase para anexarla en el menú, en los certificados de regalo, tarjetas de presentación, y es un constante recordatorio para el staff y para los clientes de cuál es el objetivo del salón.

Después de haber trabajado en pulir la misión, los demás temas en tu plan de negocios deberán estar soportados.

La siguiente parte del plan es una historia personal/profesional. Si eres nueva en el negocio, esta sección deberá incluir tu curriculum e incluye detalles de tu historia de trabajo, educación, e historia de otros negocios que hayas tenido antes. Incluye reconocimientos que hayas obtenido, educación continua que hayas recibido así como la educación formal. Documentos de apoyo que puedas incluir como tu propio reporte de crédito o cartas de referencia.

El plan de mercadotecnia contiene las tripas de cómo harás de tu salón un negocio viable, como encontraras y mantendrás clientes, que tan competitivo es el mercado, cual es la salud de la industria, y cuál es el potencial de crecimiento. Los documentos deberán incluir estudios demográficos (esta información se puede obtener en la cámara de comercio de tu localidad o en el INEGI), y datos del mercado. Deberás investigar cuando menos unos dos o

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

7

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx



tres años anteriores de estadística para darte cuenta de la salud de la industria y el crecimiento de la misma en cada una de las áreas. También hay que incluir investigaciones o encuestas que hayas hecho para mostrar un interés en particular o necesidad de tus servicios.

El plan de mercadotecnia incluye donde harás el reclutamiento de tu personal, como compensaras y retendrás a tu personal y en donde vivirán tus empleados. Esto incluye información diaria de tus movimientos en el salón (lo que se conoce como “operaciones”).

El plan financiero mostrara como harás que todo suceda financieramente e incluirá un presupuesto. Incluye datos de fuentes de financiamiento (si utilizaras tu propio dinero o buscaras obtener algún préstamo), lista de equipo, hojas de balance de personal, costos y gastos, y las proyecciones de costos y ventas para los primeros cinco años. En esta sección también explicarás que tipo de entidad corporativa establecerás, ya sea como persona física o moral.

Finalmente, esta la hoja de la cubierta y el resumen ejecutivo. Pon el resumen ejecutivo en la portada de tu plan pero escríbelo después de que hiciste el resto del plan de tal manera que puedas resumir todos los aspectos.

Revisa y actualiza tu plan de negocio periódicamente para confirmar que estas aún en el camino correcto. Hacerlo te obliga a ver todas las áreas importantes que se están desarrollando en tu negocio, y revela los riesgos y recompensas – para ti, para los inversionistas y para tu equipo.

CAPITULO 2

LA UBICACIÓN: ENCUENTRA UN LOCAL

La ubicación de tu local puede hacer que crezcas o que quiebres. Desde encontrar el área correcta, hasta determinar tus necesidades, para asegurarte del espacio perfecto, para negociar un trato tu favor – entre más tiempo le inviertas en la planeación y la investigación, mejor será tu negocio a la larga. Tal vez haya salones de uñas en cada esquina, pero eso no significa que ahí debas de poner el tuyo.

EL ASPECTO GLOBAL

Es obvio, pero empieza seleccionando un área que te convenga y que además este cerca de donde vives. Para escoger una comunidad deberás considerar diversos factores. Los más importantes son:

- ¿Es la población lo suficientemente grande para soportar la existencia de tu salón? A pesar de que muchos salones rurales les va bien, tú debes ubicarte en un área en donde la mayoría de tu clientela no tenga que manejar muchos kilómetros para tener unas uñas espectaculares.
- ¿La comunidad tiene una estabilidad económica que pueda brindar un ambiente sano a tu negocio? En muchas comunidades en donde su estabilidad económica depende de una sola industria (desde una refinería, como Cadereyta, por ejemplo, o un huracán en un destino turístico), un mal año en dicha industria le pega a cualquier negocio. Aunque es difícil de predecir los efectos de dichos acontecimientos en tu futuro negocio, es bueno estar prevenido.
- ¿Son las características de la población compatibles con el mercado al que deseas servir? Si tu salón esta a la vanguardia, por ejemplo, ¿la comunidad estará lista para el tipo de servicio que ofreces?
- ¿Habrá personal técnico especializado para formar parte de tu staff en esa comunidad? Observa la variedad de fuentes cuando estudies el

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx

potencial de algún área. En casi todas las comunidades hay estadísticas de población que te indican ese dato. Estos números te mostrarán cuanta gente está viviendo en zonas específicas y cuanto ha cambiado el tamaño de esa comunidad a través de los años. El crecimiento y expansión de las comunidades indica el potencial de oportunidad del negocio.

Debes conocer el perfil demográfico de tu mercado meta de tal manera que puedas evaluar su potencial. Considera la cantidad de población que encaja perfectamente con el tipo de clientela que esperas atraer con tu negocio.

Para obtener un sentido del estilo de vida y todo lo que encaje con la clientela ideal, deberás estudiar a la comunidad de primera mano. Visita áreas potenciales en varias horas y días para evaluar el nivel de tráfico y la cantidad de negocios que haya. La investigación no solo debe de ser en la ciudad o población en donde deseas instalarte, sino también en los alrededores de la misma para que te des una mejor idea del mercado al que vas a servir.

Considera también los tipos y número de salones que ya están establecidos en esa área. Puedes marcar en un mapa la ubicación de los mismos. Investiga a tus futuros competidores, averigua que servicios ofrecen, precios, tamaño del equipo de trabajo, cosas como esa. ¿La mayoría de los salones atacan al mismo mercado que tu quieres llegar? CONSIDERA CUALQUIER COSA QUE EL MERCADO NO ENCUENTRA EN ESOS SALONES Y CUALQUIER CONCEPTO DISTINTO QUE TU TENGAS Y QUE NO MANEJEN LOS SALONES DE ESA ZONA.

EL LOCAL

Una vez que hayas seleccionado una comunidad, el siguiente paso es encontrar el local apropiado. Una buena ubicación tiene las siguientes características (tal vez no encuentres todo lo que buscas, pero ármate con esta lista para que sepas exactamente que compromisos estás preparado a hacer):

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

10

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx

- Estacionamiento para tus clientes y empleados. Una buena medida de espacios para estacionarse es de dos veces y media tu capacidad máxima de clientes. Claro que según las normas de construcción de nuestra ciudad (Monterrey, NL) nunca piensa en ello, por lo que puedes pensar es en la cantidad de lugares aledaños a tu local en donde te permitan estacionarse ó que el local esté cerca de un estacionamiento público en donde te permitan negociar una pensión de estacionamiento, de esa manera les podrás brindar a tus clientes una periodo gratis del mismo.
- Baños accesibles y en buen estado de plomería y equipamiento.
- Adecuadamente ventilado – ¿puedes extraer aromas (monómero) y polvos sin contaminar a los otros negocios aledaños?
- Iluminación adecuada y suficiente.
- Espacio para almacenamiento, closets y gavetas.
- Un cuarto para la oficina.
- Con tráfico vehicular y peatonal.
- Acceso fácil para los clientes y empleados.
- Evitar que esté en calles de un solo sentido, calles de alta velocidad, entradas y salidas próximas, y vueltas con dificultad.
- ¿Cómo es el sonido dentro del local?
- ¿Puedes escuchar el tráfico vehicular de la calle o el ruido de los negocios aledaños?
- ¿Puedes ver el local desde la calle?
- ¿La dirección es fácil de encontrar?
- ¿Qué tan accesible es la ubicación para el transporte público?
- ¿Qué tan cerca está la salida a una avenida de alta velocidad?
- ¿Son los negocios de alrededor rentables y con clientela?

TAMAÑO DEL LOCAL

La clave para saber de qué tamaño debe de ser el local que necesitas es sabiendo que tanto espacio físico necesita tu negocio, el cual se determina por qué servicios vas a ofrecer. En la mayoría de los salones de uñas

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx



convencionales, cada técnica en aplicación de uñas es ubicada en un área de 9.30 m2.

Si estas pensando en ofrecer pedicura en sillas especializadas o en espacios privados, habla con tu proveedor de los equipos para que te diga qué área requieres.

Además, dependiendo de la configuración de tus estaciones de trabajo (estaciones para manicure/pedicure por ejemplo) puede que necesites más o menos espacio que los salones promedio. También necesitas considerar un espacio para la recepción y venta de menudeo.

LLAMANDOLE A LA TROPA

Una vez establecida el área deseada, el tipo de salón, y el tamaño, es hora de enlistar la ayuda de otros para encontrar un local que cubra tus necesidades y negociar un contrato con el que puedas vivir. Un buen recurso es un agente de bienes raíces que tenga experiencia en la industria de los salones de belleza, y si son de uñas mejor. Tu distribuidor de productos es también una buena fuente de información, han ayudado a muchos salones a pasar por lo que vas a pasar en estos momentos.

Para cada local debes considerar, ENCONTRAR SI HAY ALGUN GASTO QUE ESTES ESPERANDO ASUMIR QUE NO SEA MUY OBVIO, tal como los pagos en condominio de servicios como agua, vigilancia, mantenimiento, limpieza, etc.

Si no estás comprando el local, lo puedes rentar con opción a compra (leasing), lo cual es esencialmente lo mismo que pagar renta pero con la opción de quedarte con él al final del contrato con el pago de un monto negociado. UN CONTRATO DE ARRENDAMIENTO COMO ESTE DEBERA TENER ESTA INFORMACION BASICA: LOS TERMINOS DE LA RENTA CON OPCION A COMPRA, UBICACIÓN Y DESCRIPCION DE LA PROPIEDAD, Y EL USO PROPUESTO PARA EL INMUEBLE.

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx

Es recomendable antes de firmar cualquier contrato entender muy bien a que áreas de estacionamiento tiene derecho, los cargos por mantenimiento, quien va a pagar por los cargos de servicios comunes como agua u otros.

OPCIONES DE UBICACIÓN: PROS Y CONTRAS

Aquí algunos pros y contras de las diferentes opciones de ubicación de un local:

UBICACIÓN	PRO	CONTRA
SALON EXISTENTE	Instalación existente de plomería, ventilación, la eléctrica y con clientela.	La distribución del espacio puede no ser exactamente con lo que requieres.
LOCAL NUEVO	Puedes empezar adecuando y diseñando el espacio según tus necesidades	Tal vez necesites tomar en cuenta un presupuesto para las adecuaciones que al final dejaras al irte.
LOCALES COMERCIALES EN CONDOMINIO	Tienen un alto potencial por el alto tráfico peatonal, negocios complementarios y amplio estacionamiento	Dependiendo de los negocios vecinos, tal vez un centro comercial no le convenga a tu imagen.
CENTROS COMERCIALES	Mucho tráfico peatonal con gente que está buscando gastar dinero. La proximidad a grandes tiendas, restaurants y entretenimiento.	Rentas altas. Inflexibilidad en los horarios de trabajo.
MERCADOS RODANTES	Sin preocupaciones de	Generalmente eres

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx

	molestar a tus vecinos con los olores, sonidos, tráfico del salón, etc.	totalmente responsable del mantenimiento de tu stand y de la limpieza al retirarte.
EDIFICIO DE OFICINAS	Tranquilo, ambiente profesional.	Quejas por el olor y disturbios por el sonido por parte de otros negocios. La ventilación se convierte en una necesidad.
SUPERMERCADOS	Muchísimo tráfico peatonal	Ambiente prohibitivo en costo y tiempo.
AEROPUERTOS	Audiencia cautiva	No hay ninguna referencia de algún negocio en esta ubicación.
HOTELES	Clientela de alta alcurnia	Tipos de servicio, el horario depende de los deseos del hotel. Renta cara.
CASA RESIDENCIAL	Ambiente controlado y privado. Conveniente para una técnica que trabaja sola.	Opciones limitadas para expansión.

CAPITULO 3

DISEÑA Y AMUEBLA TU SALON;

Así que ya encontraste la ubicación perfecta para tu salón, estas rentando o compraste un local, y estas lista para comenzar el siguiente proceso, obtener el mejor equipo que necesitas y la decoración.

Para que puedas diferenciarte de la mayoría de los salones, el común denominador deberá ser el proveer “una experiencia” en lugar de un simple “tratamiento”. Esa experiencia deberá empezar desde afuera de tu puerta principal y continuar al menos unos días después en la mente. El diseño de los salones de hoy en día debe de incorporar el ambiente único de Florencia, Italia; lo comodidad de un desayuno en cama; la ingeniería de un instalación hospitalaria; y lo funcional de un salón – todo en una atmosfera de feng shui.

Y todo esto deberá alcanzar o exceder las normas de salud, construcción, y seguridad de un edificio público. La habilidad para crear un ambiente de bienvenida es esencial para el éxito de tu salón. La mayoría de tu presupuesto de decoración será gastado en grandes básicos, como la carpintería o el piso, las paredes, la pintura, los muebles y la iluminación. El recordatorio deberá ser gastar en los acabados.

Las clientes de los salones de uñas entran por tu puerta para tratarse ellos mismos. Desean estar cómodos, así que la forma en la que amuebles tu salón deberá reflejar la clientela que quieres atraer. Puedes contratar a un experto en diseño de espacios para salones, alguien quien entienda los pormenores de lo que un salón de uñas necesita (por ejemplo, deberá haber un lugar para que las clientes se sienten y esperen mientras el brillo se seca dando oportunidad de que las nuevas clientes inicien su servicio en la mesa).

Si ahora eres una dueña de un salón y nunca habías estado en este mercado antes, será mejor que te pongas en contacto con un distribuidor de



tiempo completo. Inclusive para aquellas que ya tienen experiencia en este mercado, es de gran ayuda trabajar con un distribuidor.

En algunos casos, si trabajas con alguna grana compañía de equipo, ellos pueden ayudarte con el diseño y la distribución, eliminando la necesidad de un Arquitecto, el cual es un gasto extra. Ellos te pueden decir donde puedes reducir costos en términos del equipo en función de los metros cuadrados disponibles. Ellos tienen la experiencia en diseño también, aunque tú no sepas nada de diseño de interiores. En lugar de tener que contratar a un diseñador de interiores, un distribuidor puede ser una tienda de hágalo usted mismo. Trabajando con un proveedor de spa's y equipos significa que estás trabajando con negocios en la misma situación cada día y ellos conocen todos los pormenores del negocio. Verifica toda la información recibida para ver qué es lo correcto para ti.

EL PUNTO IMPORTANTE: COMPRAR O RENTAR?

Cuando te sientes a hacer tus grandes compras, harás referencia a tu presupuesto originalmente creado. Tú decidiste que, tal vez, que querías un salón con lo último en pedicure y requerías un sistema de drenaje para los sillones de spa, con cuartos privados para las estaciones de manicure, y un área de recepción que instantáneamente pone a los clientes de humor. Afortunadamente tu presupuestaste adecuadamente para esos gastos.

Más allá del equipamiento y el amueblado, necesitas considerar el equipo especializado que se requiere.

La mayoría de la gente no se da cuenta que el mobiliario es probablemente el ultimo gasto que hacen. La plomería, la electricidad, y calentadores de agua pueden valer miles de pesos. Los nuevos dueños de salones necesitan darse cuenta si necesitan incrementar la capacidad de sus calentadores de agua para sus sillones de pedicure spa o plomería adicional y salidas eléctricas.

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx

Necesitas considerar funcionamiento, forma y calidad. Las mesas deberán tener todo el espacio de almacenamiento y compartimientos necesarios, y deberán verse bien y que vayan con la decoración. Además de las mesas de manicure y el equipo de pedicure, también necesitaras equipar la recepción. Puedes escoger paneles, gabinetes, iluminación, además de todas las mesas, sillas y vitrinas de exhibición.

Una vez que te hayas decidido por ciertos productos, averigua si necesitas algún tipo de sistema de ventilación. Esto determinara algunas decisiones del equipo y mobiliario y en donde estarán ubicados en el salón. También necesitaras una instalación eléctrica y de plomería. Muchas nuevas dueñas de salones de uñas contratan muchas técnicas en aplicación sin el suficiente espacio o viceversa.

El trabajar con un presupuesto significa tener en cuenta lo primero. Antes de crear un caos con las mesas de las uñas que están muy cerca una de otra y sin espacio para una recepción, necesitas determinar una nueva distribución de tu salón.

El determinar cuántas mesas de uñas necesitaras por metro cuadrado de salón es la clave – sin mencionar cuanto espacio necesitaras para la venta de productos, recepción, y almacén o cuarto para los empleados. Los salones de uñas especializados siempre cuentan con menos metros cuadrados combinado con el alto volumen de tráfico. Los dueños de salones y las técnicas en aplicación de uñas por todo el país trabajan en todo tipo de espacios, desde el hogar, el salón de una sola mesa hasta el spa mas actualizado. El primer reto de diseño es tener el mayor numero de técnicas en aplicación de uñas posible confortablemente ubicadas en el espacio de tu salón sin sentirse muy apretado tanto como para no dejarte trabajar a gusto.

Cuando determinas la distribución de tu salón, hay varias opciones para considerar y elementos claves para tener en mente. La barra de uñas son permanentemente fijas y sin ruedas, permitiéndote utilizar por espacio más exacto en locales reducidos. Las estaciones de uñas que pueden moverse

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

17

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx

pueden tomar más espacio alrededor de ellas de lo que puedas pensar. Si escoges usar estaciones individuales de uñas, usa unas pequeñas, con muebles más eficientes. Una mesa de 1.00 mts. es usualmente la ideal. Las pequeñas de 0.80 cms. No tienen suficiente espacio para la técnica en aplicación de uñas, por lo que la de 1.20 a 1.50 mts. desperdician espacio en los salones pequeños.

CONSEJOS PRACTICOS: ALMACEN

Considera espacio vertical para el almacén, la exhibición de producto, y las áreas de mercadeo de tal forma que mantengas más espacio abierto para el salón, y para permitir más espacio de trabajo.

Los displays verticales eliminan las mesas grandes, haciendo más grande tu área de trabajo, y permite dejar las áreas centrales despejadas y limpias. También puedes utilizar los almacenes verticales para separar las estaciones de trabajo colocándolos entre las mesas, además de agregar algo de privacidad. Además ten en mente utilizar los espejos de forma efectiva, colores claros, iluminación, y paredes decoradas, para crear la ilusión de más espacio.

Antes de que te gastes una lana en el escritorio de la recepción, toma en cuenta que vas a necesitar dinero para un espacio para los empleados, para el almacén de los productos y los productos de limpieza, y otro para que los clientes coloquen sus pertenencias personales. El mantener un nivel práctico es muy importante. Incluso puedes pensar que una alfombra puede ir muy bien con tus mesas, eso no es muy práctico en un salón (y en algunos países, está actualmente prohibido).

ESCOGE UN TEMA

Crear un tema para tu salón es el siguiente paso para completar el proceso de diseño. Tal vez quieras hacer tu salón tipo Victoriano, industrial, o contemporáneo. Depende de ti el seleccionar uno y mantener ese tema. Puedes fijarte en el área y los negocios aledaños a tu local. Es tu área urbana o

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas



rural? Con que se identifican mas tu clientes? Y más importante aún, vas a quieres diseñar con el tema que mas refleja tu gusto y personalidad.

El tipo de servicios que vas a ofrecer también se consideran para la decoración del salón. Si vas a ofrecer servicios tipo SPA, vas a tener que desarrollar una atmosfera tipo SPA. El diseño, la decoración, iluminación, y otros elementos de diseño decorativo le darán a tu salón un sentimiento de ser un SPA.

DEJALO QUE ESTE ILUMINADO

Un elemento importante de diseño es la iluminación. Desafortunadamente, la iluminación es usualmente uno de las últimas piezas de un proyecto en la que se fijan. La gente gasta miles de pesos en una apariencia del local para después comprar unas luces baratas fluorescentes por todo el espacio. Hay luces fluorescentes que están coloreadas para aparentar la luz solar, la iluminación con movimiento ha avanzado mucho de cinco años a la fecha, y la iluminación enfocada (spots) pueden darle a tu salón un ambiente de spa muy agradable.

Puedes colgar lámparas del techo. De esta forma puedes tener iluminación colgante que puede verse bien mientras se aplique al tema que seleccionaste. Es importante recordar que la iluminación debe de estar en su lugar, a menos de que sea movible, las mesas de trabajo no se deben de mover, o se saldrán de la fuente directa de luz. Este puede parecer muy drástico, pero estas forzada a que las mesas se queden fijas para que la iluminación sea la adecuada para la técnica en aplicación. Mantén el salón en orden y organizado.

Finalmente, recuerda que la comodidad de la clientela y de los empleados es la clave. Cuando diseñes un espacio, asegúrate que haya el mismo espacio entre mesas, los sillones de pedicure, y el área de recepción. No quieres que los empleados y los clientes estén unos encima de otros. Tú siempre puedes invertir en varias piezas a la vez. Después de todo, estas empezando.

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx

CAPITULO 4

DEFINIR LOS SERVICIOS Y CREAR UN MENU;

Si decorar un salón es divertido, entonces el elaborar tu menú de servicios es un día en el circo. Los servicios ofrecidos deben de reflejar tu misión original, así como tu clientela objetivo. Aquí te guiaremos para qué selecciones los servicios y líneas de productos, establecer los precios, y elaborar tu menú.

Desde el primer día tienes que imaginarte tu nuevo negocio como exitoso. Pero cuando te imaginas tu salón ideal, ¿te das cuenta de cuáles son los servicios que tu clientela más disfruta? Más allá de tener una ubicación de lujo, un plan de negocios bien escrito, y una base solida de clientes, necesitas determinar la mezcla adecuada de servicios que te asegure que tu clientela regrese.

Muchos salones, inclusive aquellos que se consideran especialistas en uñas ofrecen una variedad de servicios para el cuidado de las manos y los pies, e inclusive algunos servicios del cuidado de la piel. Tú tienes que determinar si tu salón será un spa de alto terminado, un salón de precio regulares de vecindario, o una tienda de descuento para clientes de paso. Esa decisión se reflejará en la selección de tu local, la decoración del mismo, el personal, y ahora se verá reflejado en el menú de servicios también.

ENCUENTRA TU TENDENCIA

Empieza con los básicos. Considerar el más bajo común denominador es necesario para construir un menú bien completo. Los clásicos manicure, pedicure, y arreglos en las uñas caen en esta categoría. Decide qué tipo de mezclas de arreglos quieres ofrecer.

Considera el nivel de habilidad y las fortalezas de tus técnicas cuando decidas esta parte del menú. Necesitas proveer o considerar capacitación adicional para tu personal – eso depende de los servicios que hayas escogido – y debes tomar en cuenta el tiempo que se llevaran en dicha capacitación hasta el

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx

nivel que necesita el servicio que ofrecerás. La mayoría de las profesionales de las uñas están capacitadas en los “fundamental” pero necesitas una técnica en aplicación que sea “completa” (o una que esté dispuesta a ser capacitada) si quieres ofrecer un rango amplio de servicios en la decoración y arreglos para las uñas.

Tal vez te sorprendas de averiguar qué tan especializadas se consideran ellas mismas la mayoría de las técnicas en aplicación de uñas. Me refiero a lo siguiente, “La Reyna” de las uñas esculturales tal vez no sepa que no hay que colocar cerca de la lámpara de rayos UV el gel porque si no se hace duro. Por eso es importante que las habilidades de tu personal este de acuerdo a tu programa de servicios. Necesitaras saber que en un manicure se puede terminar, digamos, en 45 minutos, y que la aplicación de uñas de acrílico se puede programar en una hora.

Además de los servicios básicos, vas a querer ofrecer servicios adicionales que sean adecuados al tipo de población que forma parte de tu clientela meta. **Los departamentos de los spa’s de alto terminado y de salones de medio nivel deben considerar especialmente varias versiones de manicures y pedicures, regímenes de cuidado de la uña natural, y servicios personalizados o enfocados.**

Lo que se traduce en usar ingredientes frescos, productos únicos, y temas holísticos. Ten en mente cuales servicios requieren planeación adicional si estos involucran cosas poco comunes, técnicas de servicios estilizados, o masajes especiales. No olvides el tema del salón. Si te decidiste por un tema hawaiano, por ejemplo, los servicios inspirados en el trópico serán perfectos.

Si te encuentras atorada cuando llegue el momento de crear servicios de tu firma, visita salones y spas, o junta y analiza menús de tu competencia. Busca cosas que te gusten y que te disgusten, y fíjate si puedes modificar servicios para alcanzar tus necesidades. Juega con tus fortalezas, habilidades, e intereses.

Otro truco muy útil es obtener varios kits de prueba de varios fabricantes y busca inspiración de esa manera. Algunas líneas se enfocan en la suavidad,

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas



otras en el exfoliante, y otras en los sentidos y los aromas. Juega con varias opciones y construye manicures o pedicures especializados alrededor de una línea de productos que sean de tu agrado.

Los salones de uñas que prometen velocidad y disponibilidad pueden considerar agregar versiones abreviadas de los servicios populares, o servicios rápidos a la carta para apoyar si menú básico.

CREANDO UN MENU DE SERVICIOS

Un menú de servicios necesita ser lo suficientemente comprensivo para ofrecer una opción atractiva para tus clientes, lo suficiente para que tus técnicas en aplicación puedan dar ese servicio con profesionalidad y experiencia de forma uniforme y constante. El precio puede ser "a la carta" o "todo incluido". Abajo te pongo algunos ejemplos de un menú de servicios de un salón de uñas.

MANICURE

Consiste en el básico: Lavado de manos, limpieza, corte y limado de uñas, empujar cutícula, exfoliación y masaje, y pulido.

MANICURE SPA

Puedes partir del manicure básico y le vas agregando servicios como un masaje más prolongado, aroma terapia, el uso de fragancias o de cremas súper suavizantes con masaje, cremas exfoliantes, parafina, o ingredientes especiales (le puedes cargar de \$100 a \$200 pesos más por un servicio de lujo o "spa")

PEDICURE

Consiste en el básico: Lavado de pies, limpieza, corte y limado de uñas, empujar cutícula, limado de callos, exfoliación y pulido de pies.

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx



PEDICURE SPA

Lo mismo que el pedicure básico, más puedes agregarle un masaje más prolongado, aroma terapia, uso de fragancias o de cremas súper suavizantes en el masaje, parafina, e ingredientes especiales (cárgale de \$200 a \$300 pesos más por el de lujo).

MANICURE/PEDICURE ESPECIAL O DE LA CASA

Es el manicure y pedicure que solo pueden encontrar en tu salón. Agrégale algún servicio extra que haga que te distingas de los demás salones y cárgale un costo adicional al costo del Manicure SPA.

PUNTAS BLANCAS O ROSAS

Agrégale un 5 a un 10% más por colocarles las puntas blancas o rosas.

MANTENIMIENTO

Algunas veces lo llaman “refill” o “Retoque”. Un retoque normalmente se cobra según el tiempo que te lleve hacerlo, parte de una base de \$80 pesos.

RETIRO DE UÑAS

Hay muchas maneras de retirar un set completo de uñas de acrílico, y de igual manera varía el precio que se cobra por este servicio. Haz un cargo si retiras producto y colocas un set nuevo de uñas o si simplemente si la cliente desea dejarse las uñas naturales crecer. Debes considerar un servicio que le permita a tu clientela la transición de un diseño (cualquiera que sea) hasta las uñas naturales.

DISEÑOS:

Normalmente le recomendamos a nuestras alumnas que cobren en función del tiempo y lo sofisticado del diseño, ya que realmente el costo del material equivale aproximadamente al 10% del precio del servicio de decoración. Pueden hacer un tabulador en donde se esté incrementando el precio según la decoración que la cliente seleccione para su diseño. Actualmente, la

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx



clientela se está acostumbrando a pagar hasta \$1,000 pesos por un diseño exclusivo que nadie más va a traer. Para lograr eso, es importante mantener un exhibidor con tus mejores diseños para que vean tu capacidad creativa y puedan ellas tener una referencia.

SERVICIOS ADICIONALES

- Reparación de uñas
- Manicure con French
- Gel para terminado
- Masaje en el manicure
- Arte en Uñas (Nail art)

CAPITULO 5

ENCONTRANDO A LA GENTE APROPIADA Y UN PLAN DE INCENTIVOS QUE FUNCIONE;

El cuidado de las uñas es un negocio de servicios – un negocio de mucho contacto – y tu salón deberá estar conformado por un equipo preparado no solamente en la parte técnica, sino que deberá tener algunas características como paciencia, compasión y empatía. Deberán tener la capacidad de llevar la misión de tu salón de la palabra a los hechos.

En México contamos con muy pocas escuelas especializadas en educación técnica en aplicación de uñas, es por eso que las academias de belleza y los proveedores de productos son la fuente de técnicos capacitados.

Son pocas las chicas que están adecuadamente capacitadas, y las dueñas de los salones acuden a las academias para poder formar un equipo en sus negocios con el mejor talento. Muchas de esas propietarias trabajan directamente con las academias de belleza y las contratan inmediatamente al graduarse. Y aún así muchas dicen que la educación básica o entrenamiento es irrelevante, por lo que les brindan re-entrenamiento a sus nuevos empleados.

Los propietarios de salones de uñas y las academias de belleza tienen opiniones encontradas con respecto a la calidad de la educación de las técnicas en aplicación de uñas actualmente, pero tú necesitas formar tu equipo de trabajo. Como le vas a hacer?

La primera y más importante decisión que debes tomar es que esquema de compensaciones establecerás para atraer a la mayoría de las técnicas mejores capacitadas a tu salón. ¿Qué incentivos ayudaran a incentivarlas para construir una clientela y vender más servicios y productos en tu salón?

Muchos propietarios de uñas que han sacrificado su propio negocio simplemente han hecho lo que muchos hacen y dan una gran rebanada del pastel a su equipo de trabajo por medio de grandes porcentajes de comisiones innecesarias. Seguramente lo que tú quieres es desarrollar un programa de incentivos que haga felices a las técnicas en aplicación, pero que no sea a costa de las ganancias o del margen de reinversión para tu negocio.

SISTEMAS DE COMPENSACION

El Sistema Básico de Compensación usado por la mayoría de los salones son el de a base de renta, empleados a base de comisión, y el de salario o empleados por hora, que usualmente es un salario mas una comisión. No únicamente necesitas decidir cual sistema trabajara mejor para tu negocio, necesitas entender la definición de cada uno claramente para que puedas cumplir con todos los requerimientos de hacienda y de la ley federal de trabajo.

EL ESQUEMA A BASE DE RENTA es un propietario de un pequeño negocio independiente – una pyme, en esencia, que renta un espacio a un propietario de un salón como si fuera un edificio de departamentos o un centro comercial. En Estados Unidos este tipo de “pequeños negocios independientes” forman el 32% del mercado de las uñas.

Como cualquier propietario de negocio, suministras todo el producto y herramientas de trabajo necesarios para desarrollar tus servicios. Además, como cualquier negocio, debes tener un control de tus ingresos para controlar tus gastos y utilidades. En México pueden estar dados de alta como pequeños contribuyentes los cuales tienen la ventaja de un pago fijo mensual de impuestos.

Desde el punto de vista del propietario del salón, el esquema a base de renta provee un retorno de inversión garantizado y le permite manejar los costos del local. Además, los expertos en el manejo de salones opinan que la mejor forma de negociar este esquema es con una renta plana y bien negociada para ambas partes. Si decides manejar este esquema, necesitas formalizar el arreglo por medio de un contrato.

Ahora, para las profesionales en aplicación el ser su propio patrón y manejar el efectivo es altamente atractivo.

Es importante saber que tus empleados desarrollaran su trabajo en función del esquema de pago que los recompense. Cuando la compensación está basada únicamente en una comisión, estas básicamente recompensando a los empleados por el volumen de trabajo únicamente. La estructura de renta deja factores importantes a los dueños de los salones como retención de la clientela, contribución al equipo, calidad en el servicio, y el incremento de la educación en el equipo de trabajo.

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx

EL ESQUEMA A BASE DE COMISION únicamente también motiva al personal a desarrollar clientela, lo cual es utilizado como un mediador contra la gerencia.

La comisión motiva a los empleados con una ética sólida de trabajo y la mayoría de las técnicas en aplicación de uñas la encuentran equitativa mientras el pago refleje el monto de trabajo ejecutado. Sin embargo, algunas técnicas no se encuentran motivadas y eso ocasiona que se afecte directamente la efectividad de los resultados del salón. Puedes considerar ofrecer un programa de incentivos para darles un mayor porcentaje a las técnicas en aplicación si alcanzan cierto monto de venta (algunas veces llamado un programa de compensación a base de bonos); o puedes escoger ofrecerles un incentivo por la venta de productos, una comisión u otro bono por la venta de productos al menudeo en tu salón.

UN SALARIO es un pago fijo por un periodo de tiempo establecido, normalmente es semanal, y no es variable como el de comisión. Los niveles de compensación pueden estar basados en una serie de factores los cuales pueden ir desde las habilidades técnicas, desarrollo en ventas, etc. Mientras los gastos de nómina no se incrementen con las ventas, bien manejados, un salón basado en el esquema de salario fijo puede ser muy rentable.

Los empleados no están bajo presión para enfocarse únicamente al volumen de tal forma hay energía disponible para la educación y construir en el trabajo en equipo, el cual se convertirá en el crecimiento del salón. El salario es una buena opción para los dueños de salones que desean una estructura organizacional con control. Sin embargo, un salón asalariado al no contar con esquemas de comisión tiene que encontrar otra forma de motivar a su equipo de trabajo. Muchas técnicas en aplicación luchan contra un salario fijo ya que cada día es más popular el esquema de que "entre más trabajo, más gano". Los incentivos por resultados de equipo pueden ayudar a que los empleados se enfoquen en el crecimiento del negocio.

ESTRATEGIAS PARA RECLUTAR QUE FUNCIONAN

Antes de que comiences a colocar un anuncio de "se buscan empleados", es importante que tengas una idea de qué tipo de empleados estas buscando. Piensa en la atmosfera de tu salón y en la gente que actualmente trabaja para ti. Tienes un salón con un ambiente familiar, cálido y amistoso o un salón más grande con un sentido muy tranquilo y enfocado al SPA? Tus técnicas en

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

27

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx



aplicación de uñas realmente trabajan juntas como un equipo o trabajan mejor individualmente?

Además, necesitas pensar en si prefieres contratar a alguien con experiencia o si no tienes problema por contratar a alguien con menos experiencia y estar dispuesta a capacitarla.

Si estas dispuesta a atrabajar bajo el esquema de renta, es importante hacer trato con gente que esta altamente capacitada para que tu clientela lo valore, pero si tienes un salón basad a sueldo mas comisión te recomiendo que contrates a alguien fresco y lo hagas crecer.

Mantén en mente que lo que para algunos salones funciona, para otros se les dificulta aplicar estas tácticas. Por lo que no debes de dejar todo a una sola estrategia de contratación, hasta que no encuentres la que te resulta mejor, inclusive puedes emplear varias al mismo tiempo.

Puedes buscar técnicas pasando la voz entre tus clientes y otras empleadas, en escuelas de belleza, centros comerciales, proveedores, etc.

LA ENTREVISTA

Como propietaria de un salón, eres tu quien establece el tono de la atmosfera de tu salón. Crear un perfil de contratación que defina el tipo de profesionales que sean correctos para tu salón. Los elementos clave son la apariencia, actitud profesional, trabajo en equipo, habilidades especiales, historia de trabajo, conocimientos, actitud, interés en aprender, habilidades de comunicación y respeto a los demás.

CAPITULO 6

MERCADOTECNIA Y PROMOCION;

Una vez que ya estás en el negocio, lo primero que tienes que hacer es trabajar en atraer clientela a tu salón así como mantenerla. Deberás desarrollar un plan de trabajo o de negocio en donde incluirás un presupuesto para este concepto crítico. Las estrategias de mercadotecnia y promoción correctas – desde anuncios en el periódico hasta crear una marca propia y única – pueden trabajar para cualquier salón.

Así que si estas lista a abrir las puertas de tu local y comenzar tu salón, la mercadotecnia y la promoción se convertirán en las constantes en tu vida de negocios si deseas crecer (inclusive para mantenerlo en el lugar que deseas). Ya tienes todo en su lugar – un talentoso equipo de trabajo, un menú de servicio muy tentador, una decoración que inspira y relaja... ahora, como hacerle para que los cliente lleguen?

Tendrás que escribir algunas ideas para anunciar y promover tu salón en tu plan de negocios inicial. Aquí te daremos algunas estrategias exitosas que han implementado otros salones y que les ha resultado bien. Puedes comenzar considerando algunas preguntas básicas:

- Qué tipo de clientes estas buscando tener?
- Qué imagen es la que estas tratando de proyectar?
- Qué tipo de negocios están cerca de tu salón, y que tipo de gente los visita?
- Te puedes casar con un programa de publicidad para beneficiar a tu salón?

LA MARCA DE TU SALON

Después de contestar las preguntas anteriores, enfócate en establecer la marca de tu salón. Esto es crucial antes de establecer cualquier tipo de publicidad o promoción en mercadotecnia. Los salones necesitan pensar en una marca propia si:

- Quiere construir un crecimiento continuo a base de una clientela leal.

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx

- Quiere gastar menos en mercadotecnia y publicidad a la larga.
- Quiere atraer y retener a los mejores empleados.
- Está pensando en crecer, expandirse, o vender su negocio.

Cualquier propietario de negocios inteligente sabe que si construye una marca fuerte, puedes usarla para impactar y dejara una impresión en tu clientela. **UN CLIENTE DEBE DE PODER HECHARLE UN VISTAZO A LA MARCA QUE HAZ CONSTRUIDO Y RECORDAR LA IMAGEN DE NEGOCIO QUE HAZ PRETENDIDO ALZANZAR CON ELLA. ENTRE MEJOR SEA LA MARCA, TU CLIENTELA CONFIARAN MAS EN LA CALIDAD DE LOS SERVICIOS QUE OFREZCAS.** No únicamente eso, la clientela querrá regresar por mas servicios porque van a sentir que están pagando por una experiencia única.

Tú puedes construir fácilmente una marca fuerte. Por ejemplo, tener un logotipo fácil de identificar y de leer que sea visible en todos los materiales de publicidad (como la pagina web, folletos, menús y boletines informativos).

Lo que selecciones para construir tu marca depende de ti. Puedes seleccionar algún tema para tu salón, Moderno, Antiguo, Natural, etc. Por lo que todo lo relacionado al salón sea del tema, ya sea el menú de servicios, el uniforme de tus empleados, la decoración, los muebles y obviamente la publicidad. No olvides la congruencia es lo que cuenta. Evita estar cambiando constantemente la apariencia de tu logo, por ejemplo. Además, recuerda que para fortalecer una marca no solo se trata de imagen; se trata también de conducta. La forma en la que trates a tu clientela mientras este en tu salón y de la forma en la que le des el servicio habla de lo fuerte que puede llegar a ser tu marca. Es el paquete completo lo que tienes que hacer, no dejar una sola piedra en el camino para evitar que la marca adquiriera un toque negativo. Debes de asegurarte que tu marca suene, se vea y se sienta como tú lo planeaste en cada aspecto de tu salón.

CORRE LA VOZ

Una vez que hayas creado una marca memorable y única, puedes enfocarte a correr la voz de tu salón. Antes de que establezcas un programa de publicidad, revisa tu misión y tus metas. En algunos casos, al elaborar tu plan de negocios necesitas revisar que se cumplan algunos temas respecto a la misión y a la visión en la publicidad.

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx



Tienes una gama infinita de opciones para publicar tus servicios y promover tu salón. De nuevo, asegúrate que tu clientela cumpla con las características que estableciste en tus metas. Si tu clientela tienden a ser madres que trabajan, anúnciate en publicaciones en las que ellas tengan acceso, o haz promociones especiales como “El día para las Madres que Trabajan”, donde una vez al mes ofrezcas descuentos especiales en algún servicio o también algún paquete de manicure o pedicure express para mujeres que no tienen mucho tiempo. Recuerda, no tiene que costarte un ojo de la cara para que puedas promoverte.

ANUNCIOS EN EL PERIODICO

Si decides colocar un anuncio en el periódico o en la sección amarilla, asegúrate que sea corto y claro. La forma más común de negociar este tipo de anuncios es con cuotas anuales o mensuales con precios especiales. Si planeas hacer solo un poco de publicidad, entonces el método de “un anuncio por tiempo” es el mejor método. Pagas solo por el tiempo que quieres publicarlo.

Coloca el anuncio en una página que este dirigida a tu clientela meta, como la sección familiar o dedicado a la belleza y salud. El anuncio deberá atraer la mirada, y piensa en incluir una imagen o fotografía también. Además, emplea palabras como “tu, tuyo, para ellas, para ellos, etc. para atraer la atención que desees.

Tu anuncio debe establecer un servicio o producto y su precio.

No olvides el número telefónico de tu salón, así como la clave lada de tu ciudad, que aunque no estés publicándote a nivel nacional, le da un toque de profesionalismo a tu anuncio. Agrega el horario y los días que mantendrás abierto durante la semana.

Una vez que el anuncio esta publicado, mantén un registro de cuantas llamadas recibes por el mismo para medir los resultados del mismo, hazlo hasta por tres días después de haberse terminado de publicar. Además, haz un diario de los anuncios de los salones de tu área. Un buen anuncio de otro salón te puede ayudar.

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx



LA SECCION AMARILLA.

Como hay muchos anuncios de salones de belleza y de aplicación de uñas anunciados, asegúrate que el tuyo tenga un diseño que sea la diferencia y provoque que la mirada se detenga a leerlo. Usa bordes llamativos u originales, así como tu logotipo, una foto o imagen del salón, una gran foto de una mano, o algo más que lo haga único. La clave esta en destacarse.

Comienza tu anuncio con el nombre del salón, emplea un encabezado que comunique como satisfaces las necesidades de tu clientela. Por ejemplo "Abierto los siete días de la semana", "Los precios más bajos de la zona" o "Especialistas en uñas naturales".

Incluye el tipo de servicios que ofreces, el horario, número telefónico y ubicación exacta con alguna referencia. Y no olvides incluir un mapa.

CORREO DIRECTO

Como la mayoría de tus clientes serán de la zona de influencia de tu salón, el correo directo tiene sentido. Lo puedes manejar con la elaboración de volantes y contratar a alguna persona para que los deje casa por casa, o anunciarte en guías comerciales que manejan ciertos sectores de tu ciudad.

Puedes obtener el correo electrónico de tu clientela, haciendo que te lo apunten en un diario de visitas para que bimestralmente les envíes correos electrónicos con promociones especiales, además de mantener un contacto constante con ellas, por ejemplo si les pides también su fecha de nacimientos, puedes enviarles un correo para felicitarlas en su cumpleaños.

PUBLICIDA DE BOCA EN BOCA

La publicidad de boca en boca es el medio más eficaz que existe y el más económico también. Incita a tu clientela a que hablen de tu salón de una forma favorable. Dale a tus clientes tu completa devoción mientras estén recibiendo un servicio y te darás cuentas que estarán hablando de tu salón en el corto plazo. Nunca hables de otra cliente delante de otra cliente. Además,

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx



enfócate en que tu clientela busquen lo mejor de sí mismas y ayúdalas dándoles tips de cómo cuidar sus uñas en casa.

CLUBS Y ORGANIZACIONES

Cuando se te presente la oportunidad de pertenecer a un club deportivo o social hazlo. Cada vez que tu o algún miembro de tu equipo de trabajo socializa, el tema de los salones de uñas saldrá a colación. Este es el momento perfecto para promover tu salón. Siempre lleva contigo tarjetas de presentación. Entrégale una con cada persona que platiques de tu salón y habla de tus servicios cada vez que tengas oportunidad.



ACERCA DEL AUTOR

José F. Díaz Jaime es ingeniero civil, tiene diplomados y certificados en administración de empresas y practicante de PNL.

Se desempeñó como Gerente Comercial durante más de 10 años y brinda asesorías en Proyectos Comerciales desde hace dos años.

Desde Mayo del 2007 su esposa América García arranca el proyecto de Nails for you con la distribución de las marcas Organic y Lady Nail en la Cd. de Monterrey, NL y se involucra como administrador de la tienda y editor de la página web, www.nailsforyou.com.mx es la tienda virtual especializada en productos para las uñas de acrílico y gel más visitada en la web en México, en ella se brinda información relevante para las profesionales en la aplicación estética de uñas para el desarrollo de sus negocios por medio del boletín gratuito.

LA TIENDA:

Promociones del Mes:

<http://www.nailsforyou.com.mx/cat.php?id=47068>

Como Comprar en la Tienda Virtual:

<http://www.nailsforyou.com.mx/pag.php?id=25749>

LA SALA TECNICA:

Calendario de Cursos:

<http://www.nailsforyou.com.mx/pag.php?id=25798>

Quién es América García:

<http://www.nailsforyou.com.mx/pag.php?id=30664>

Archivo de Boletines Anteriores:

<http://www.nailsforyou.com.mx/cat.php?id=48647>

Como Iniciar Tu Propio Salón de Uñas

Una Publicación de Nails for you © 2008 José Díaz

www.nailsforyou.com.mx