

ENTREGA FINAL

BLISS SPA MOVIL

ELIANA PATRICIA RODRIGUEZ SOTO

LUZ DEICY RAMOS GRANADA

DIANA JULIETH CHISTANCHO

CREACION DE EMPRESA

CORPORACION UNIFICADA DE EDUCACION DE SUPERIOR

CUN

BOGOTA

COMPROMISOS DE AUTOR:

Nosotras Luz Deisy Ramos Granada C.C No 43.923.224

Eliana Patricia Soto Rodríguez C.C No 65.795.663

Diana Julieth Cristancho Ramírez C.C No 1.022.344.347

Estudiantes del programa de contaduría pública, declaramos que el contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo personal y manifestamos que ante cualquier manifestación de plagio, copia o falta a la fuente original. somos responsables directos legal, económico y administrativo sin afectar alrededor del trabajo, a la universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo asumiendo las consecuencias derivadas de tales practicas

Firma

Luz Deicy Ramos Granada C.C No 43.923.224

Eliana Patricia Soto Rodríguez C.C No 65.795.663

Diana Julieth Cristancho Ramírez C.C No 1.022.344.347

Contenido

AGRADECIMIENTOS.....	5
INTRODUCCION	6
OBJETIVO GENERAL.....	7
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	7
DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO	8
MODELO DE NEGOCIO	9
SEGMENTACION	9
PROPUESTA DE VALOR	9
ARQUITECTURA DEL SERVICIO	10
COSTOS Y PRECIOS	10
MECANISMO DE ENTREGA:.....	10
GANANCIAS ESPERADAS.....	11
:.....	11
RECURSOS.....	11
FIDELIDAD.....	11
CADENA	11
MODELO DE NEGOCIO DE VENTAS POR INTERNET.....	12
DESARROLLO SOSTENIBLE	13
ANALISIS DEL SECTOR.....	14
OCEANO AZUL	14
ESTRATEGIAS DE OCÉANO AZUL	15
VARIABLES IMPORTANTES PARA LA IDEA DE NEGOCIO.....	15
VALOR DE MI NEGOCIO	16
LAS 5 FUERZAS DE POTTER.....	16
MARKETING MIX.....	17
PORTAFOLIO DE SERVICIOS.....	18
ESTRATEGIAS DE PRECIOS	20
ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION	21
ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN.....	21
MARKETING MIX.....	22
DESARROLLO DE LA MARCA	23
ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL	24

METRICAS CLAVE 28

COSTOS CAC Y LTV 30

ESTUDIO TECNICO I 31

ESTUDIO TECNICO II 39

ESTUDIO TECNICO III 41

LANZAMIENTO DE PRODUCTO MINIMO VIABLE..... 43

RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO BLISS SPA MOVIL 44

CONCLUSIONES 46

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a todos y cada una de las personas que influyeron en la realización de este trabajo en especial, cada uno de los maestros quienes nos brindaron la asesoría necesaria y el apoyo que se requirió resolviendo nuestras dudas e inquietudes cada semana teniendo mucha paciencia para con nosotros los estudiantes

A las compañeras de trabajo quienes con esfuerzo y dedicación sacamos este proyecto adelante, a pesar de las dificultades enfrentadas en el día a día no nos dejamos vencer siempre sacando la mejor actitud y disposición, absorbiendo lo positivo de lo negativo que se pudiera presentar

A cada una de nuestras familias por tener la paciencia necesaria apoyándonos sacrificando el tiempo compartido con ellos, pero que en un futuro traerá grandes recompensas y muchas victorias

INTRODUCCION

Con este trabajo pretendemos dar a conocer una alternativa de negocio, que para nosotras es innovadora por la manera en la que se emplearían las herramientas y los tratamientos ya existentes en el mercado, dándole un cambio en cuanto a la metodología del manejo de los tiempos, evitando que sea el cliente el que deba desplazarse para obtener un servicio o producto.

Nuestro Spa Móvil, generara la experiencia del cuidado, relajación, experiencia, equipos de alto nivel, herramientas que garantizaran el éxito de cada procedimiento y personal capacitado que brinde un servicio agradable, atractivo y eficaz al momento de tener la oportunidad de brindar a cada cliente un espacio íntimo de cambio, cuidado y respeto por todas y cada una de sus necesidades.

OBJETIVO GENERAL

Situar la empresa en el mercado ofreciendo un servicio de calidad, diseñado para todas aquellas personas que estén buscando un lugar de relajación, de encuentro personal, donde sus necesidades sean respetadas y tomadas en cuenta, conocer la satisfacción de cada uno de ellos en cuanto a los servicios que se ofrecen y de esta manera realizar los cambios o ajustes que se consideren pertinentes realizar para mejorar la imagen en servicio y calidad.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✚ Realizar con cierta frecuencia encuestas con los clientes para saber el nivel de satisfacción.
- ✚ Innovar en la prestación del servicio con personal calificado para esta función.
- ✚ Tendrán garantía en los tratamientos faciales que se realicen en caso de que ocurra un evento adverso.
- ✚ Se realizarán capacitaciones constantes al personal, para poder implementar los servicios y productos de mayor impacto en el momento.
- ✚ Se manejarán horarios que se ajusten a las actividades del cliente.
- ✚ Realizaremos sesiones especiales de masajes relajantes para bebés entre los tres meses al primer año de edad.

DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO

BLISS SPA MOVIL, es un spa que como su nombre lo indica, no tendra un punto fijo para la realizacion de sus servicios ya que se desplazara por las calles de la ciudad, de esta manera evitara que sus clientes tengan que desplazarse de un lugar a otro.

Los servicios que BLISS SPA MOVIL ofrece son Diferentes tipos de masajes que ayudan a la relajación aliviando el estrés de la cotidianidad, como tambien tratamiento capilares y Tratamientos faciales que ayudan al cuidado de tu rostro manteniéndolo siempre fresco y radiante, Exfoliación facial y corporal, Manicure y pedicura, La reflexología de manos y pies estos masajes ayudan a mejorar de manera considerable los síntomas de enfermedades ya que son masajes realizados a puntos estratégicos que van relacionados con todos los órganos del cuerpo.

¿QUIEN ES NUESTRO CLIENTE POTENCIAL?



Estamos enfocados en brindar un servicio a personas que, por falta de tiempo, por cumplir en las múltiples obligaciones viven estresados, tensionados, desanimados, con dolores y otras necesidades que deben ser resueltas.

Nuestra función principal es hacer que cada uno de nuestros clientes supere las expectativas de servicio y calidad en cada visita, ya que acortamos distancias, porque somos nosotros como empresa la que se dirige al cliente, de esta manera evitamos la movilidad estresante por las calles de nuestra ciudad quitando de su itinerario el hecho de desplazarse para obtener un masaje o el servicio deseado para aliviar estos dolores cansancios y demás y que están en busca de un momento de relajación y tranquilidad que mejore su bienestar y salud.

¿CUÁL ES LA NECESIDAD?

Entregar un momento de relajación y cuidado estético a nuestros clientes, de esta manera se podrá aliviar la carga de estrés que tenga en el momento de su visita, así generaremos bienestar, tranquilidad y un buen servicio

¿CÓMO?

Se logrará por medio de equipos adecuados, herramientas para realizar el procedimiento, equipo humano que guie la experiencia en el cliente, brindando acompañamiento en el proceso.

¿POR QUÉ LO PREFERIRÁN?

Por el equipo de trabajo, ya que se tendrá en cuenta el perfil de cada uno de los clientes, incluyendo edad, expectativas, gustos, hobbies, entre otros, de esta manera cada paquete entregado será personalizado, sin dejar de lado el factor tiempo y transporte, ya que somos nosotros los que visitamos llevando la comodidad, experiencia y profesionalismo en cada proceso.

MODELO DE NEGOCIO

SEGMENTACION

BLISS SPA MOVIL está enfocado en personas tanto hombres como mujeres en edades de entre los 20 y los 50 años de edad, personas que por sus múltiples obligaciones laborales, estudiantiles, del hogar de todos los estratos socioeconómicos que cuenten con los recursos necesarios para adquirir nuestros servicios y además necesiten contratar nuestros servicios para un momento de relajación, tranquilidad en busca de mejorar su bienestar físico y mental para continuar con su vida diaria lejos de estrés y de dolores.

Bliss spa móvil no tiene distinción de sexo, raza y color todos los clientes serán atendidos en igualdad de condiciones, ofreciendo siempre satisfacer sus necesidades y expectativas

PROPUESTA DE VALOR

Nuestra propuesta valor y lo que nos hace diferentes al demás spa que se encuentran en el mercado es que somos nosotros quienes vamos directamente hasta donde se encuentre el cliente para ofrecer nuestros servicios de esta manera evitamos que este se desplace por la ciudad.

BLISS SPA MOVIL planteara una estrategia adecuada a las necesidades actuales, especializado en el mejoramiento de la estética corporal y salud mental de hombres y mujeres en la ciudad, en las cuales se tenga en cuenta el entorno y la competitividad, llevando a cada uno de nuestros usuarios a una experiencia única, manejando temáticas, tiempos, espacios de relajación, respeto y entrega con todos y cada uno de los servicios otorgados de esta manera el cliente accederá de una manera cómoda y fácil por medio de una aplicación para reservar su cita.

ARQUITECTURA DEL SERVICIO

Contamos con un vehículo tipo camión, el cual se transformará para adecuarlo al cumplimiento de las necesidades de nuestros usuarios, cumpliendo con estándares de calidad, comodidad y confort a la hora de adquirir nuestros servicios.

De esta manera se podrá generar la satisfacción física, mental y estética que es lo que busca con un Spa.

Algunos de los servicios que se prestaran son:

-  Masajes
-  Tratamientos estéticos
-  Experiencia temática

COSTOS Y PRECIOS

Esta idea de negocio establece un valor promedio de inversión de \$200.000.000 de pesos, en el cual se tiene en cuenta el vehículo, accesorios, muebles y herramientas de trabajo, se manejarán tarifas diferentes de cobro de acuerdo al servicio deseado.

MECANISMO DE ENTREGA:

Llegaremos a los sectores a publicitar nuestra empresa por medio de campañas publicitarias a través de los medios de comunicación, además teniendo claro que hoy en día las

redes sociales son la mejor manera de publicitar cualquier producto o servicio nuevo con una minima inversion, ya que se llega a un gran numero de personas con las cuales no es necesario tener ningun contacto pero si pueden conocer de nuestros servicios ademas contrar de ellos sin ningun problema.

GANANCIAS ESPERADAS

:

Los ingresos se obtendrán por medio de la oferta y demanda de nuestros servicios, somos conscientes que fidelizar la empresa y darnos a conocer es lo más difícil y se requiere tiempo para ello, pero confiamos en la labor y en el manejo que le daremos a la empresa.

RECURSOS

Es un negocio que implementa innovación, porque el Spa se trasladara al sitio de vivienda o lugar de trabajo del cliente, ahorrándole tiempo en los desplazamientos, esto lo hace diferente y llamativo. De esta manera el cliente siempre querrá ser visitado por su Spa móvil.

FIDELIDAD

Se basa en el respeto, cumplimiento y entrega oportuna de los servicios ofrecidos, ya que, si se es consciente del tiempo y del dinero que nuestros clientes entregan en cada visita, se garantiza una segunda pero ya con otra persona, para que conozca y disfrute de la experiencia de un centro de relajación como el Spa.

CADENA

Se pueden hacer alianzas con los principales centros de estética en la ciudad, adecuando el personal y la infraestructura para generar más clientes, con las opciones que ya estén establecidas por otras empresas. Claro que sin perder la esencia de nuestra compañía.

MODELO DE NEGOCIO DE VENTAS POR INTERNET.

¿Cómo captara los clientes según el modelo de ventas por internet escogido?

El modelo de negocio por internet que vemos viable para iniciar las ventas por internet es:

E-commerce, teniendo esto claro, la manera de atraer los clientes será por medio de campañas en redes sociales, usando los contactos ya creados para difundir información sobre nuestro servicio, sin dejar de lado la estrategia de publicación de imágenes donde se mostrara la locación, los productos, los servicios, los paquetes de ofertas que se brindaran según la ocasión o el mes en el que nos encontremos, se tendrá acceso al catálogo donde se detalla el procedimiento a realizar, duración del mismo, precios por sesión individual o de grupos familiares o empresariales.

Los amigos de nuestros contactos personales podrán ver de qué trata nuestro modelo de negocio, los paquetes a los cuales tienen acceso, medios de pagos, horarios y demás herramientas para garantizar una experiencia exitosa.

¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por internet escogido?

Ofreceremos la alternativa de separar su cita en tiempo real, lugar y paquete deseado, de esta manera se aprovechara cada minuto en otorgar lo requerido por nuestro cliente para que su atención sea personalizada y de calidad, esto se da debido al estudio previo en cuanto a las necesidades de cada grupo poblacional, determinando si es un estudiante, una empleado, o una ama de casa, teniendo en cuenta la edad, el nivel socioeconómico y su procedencia.

¿Cómo cerrara la venta por internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

El pago se cerrara por medio de un código QR generado al escoger cada paquete o servicio individual, con este código podrá hacer la transferencia o si lo prefiera pagar contra entrega en efectivo o por medio de tarjeta cancelara la totalidad del paquete de su preferencia, manejando siempre la información del cliente por los canales autorizados para realizar los pagos vía electrónica, así se tendrá dar una garantía del pago que esta realizando.

DESARROLLO SOSTENIBLE

DESARROLLO SOSTENIBLE					
	AGUA	ENERGÍA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
1. Contaremos con un tanque de reserva de 500 litros al interior del vehículo los cuales serán suficientes para un día de trabajo y así obtener un uso controlado del líquido.	1. Nuestro sistema de agua con el que contará el spa será limitado ya que los servicios que ofrece el spa no realizar mucho consumo del mismo.	1. Nuestro vehículo contará con un muy buen sistema de energía ya que contará con paneles solares los cuales nos aportarán buena energía sin hacer uso de la energía eléctrica.	1. Los materiales que se utilizarán en nuestro spa serán: para el cuidado de manos y pies utilizaremos bolsas las cuales serán biodegradables, que no afectarán mucho al medio ambiente.	1. El uso de carbono y porcentaje aún no tenemos claro cuál será, pero por nuestro sistema moderno con vehículo a gas y energía por paneles solares será una huella de gases muy baja.	1. sistema de reciclaje contaremos con un recipiente rojo el cual nos servirá para el depósito de residuos de aceites, cabello, guantes, gasas, algodón, o sustancias químicas, tapabocas, batas.
			2. Para los masajes corporales utilizaremos aceites ecológicos que no causarán mucho daño al medio ambiente.		2. recipiente rojo conocido como guardián cuchillas, agujas.

ANALISIS DEL SECTOR

Para crear BLISS SPA MOVIL en las vías de la ciudad tuvimos en cuenta el crecimiento de dicho negocio, además el cuidado de la apariencia personal de las personas, la belleza y bienestar son algo fundamental para las personas, cualquier negocio relacionado con estos aspectos ,es atractivo para como alternativo para conformar una empresa y generar ingresos,, con el pasar de los tiempos las prácticas sociales y culturales contribuyen a cambiar el significado del cuerpo y lo relacionado con la belleza ,convirtiéndose este tipo de negocios en una industria con mejor presente y mayor futuro ,este sector en su crecimiento se es destacado como la industria del bienestar, un concepto que cada vez tiene mucho más aceptación entre las personas que viven en grandes ciudades debido a sus ritmos acelerados de vida y las constantes presiones a las que están sometidos en su diario vivir hace que encuentren en este tipo de negocios una solución a sus problemas,

Fuentes consultadas como la asociación nacional de empresarios (ANDI) y la federación nacional de comerciantes (FENALCO) afirman que el sector de belleza y salud genera cada año en Colombia negocios por más de dos billones de pesos y más de 15 mil empleos directos.

En conclusión, el análisis del sector de la salud y belleza en Colombia indican que actualmente las personas, están experimentando la necesidad de desarrollar hábitos de vida más saludable, debido a esto el sector de la salud y la belleza ha ido creciendo y creando subsectores de bienestar con las actividades de spa.

OCEANO AZUL

Centro de competencia para este spa móvil todos aquellos que dispongan de servicios de terapias naturales, fisioterapias y masajes, también dedicados a la venta de productos naturales, entre estos centros de competencia se encuentran (Word luxury spa, pamper spa, makuira beer spa, baw thai spa) entre otros los cuales son reconocidos en la ciudad,

ESTRATEGIAS DE OCÉANO AZUL

ofrecer un servicio de epa directamente donde el cliente lo requiera, en su hogar sitio de trabajo y demás, a adicional a esto, ofrecer servicio de spa para bebes desde los 3 meses a los 3 años de edad ya que vamos a implementar una estrategia de relajación para este grupo de clientes

VARIABLES IMPORTANTES PARA LA IDEA DE NEGOCIO

IDEA DE NEGOCIO	VARIABLE 1	VARIABLE 2	VARIABLE 3	VARIABLE 4	VARIABLE 5
BLISS SPA	conocimientos y técnicas profesionales	competencias	autoempleo	proveedores y clientes	recursos materiales y financieros
	El conocimiento y el aprendizaje obtenido en nuestras diferentes academias de formación como profesionales de belleza, y nuestra experiencia en este campo laboral, Nos asegura un buen trabajo y satisfacción de nuestra clientela en nuestro nuevo negocio	somos conscientes de la competencia directa q tendremos y sabemos q son grandes empresas ya constituidas. Pero sabemos q somos grandes profesionales y tenemos todo para sacar con éxito nuestro spa	por nuestra preparación como profesionales tenemos la capacidad para generar nuestros propios ingresos con nuestros servicios otorgados a toda nuestra clientela	como profesionales en nuestros servicios también tenemos claro cuáles serán nuestros proveedores confiables y que nos suministren productos de buena calidad. Y así poder tener un cliente satisfecho	Contaremos con nuestro propio vehículo para nuestro proyecto emprendedor y con un buen capital ahorrado y destinado para nuestros productos y accesorios necesarios para el spa móvil

VALOR DE MI NEGOCIO

nuestra calificación después de realizar los análisis correspondientes es de 4,7, Ya que contamos con un alto mercado competitivo no con un servicio móvil como el que nosotros estamos ofreciendo que vamos directamente hasta donde el cliente nos requiera, pero si existen varios spas muy reconocidos en el mercado en las diferentes partes de la ciudad

LAS 5 FUERZAS DE POTTER

PODER DE NEGOCIACION DE LOS CLIENTES: está en la competitividad en precios calidad, cumplimiento y respeto hacia nuestros clientes por esto se obtiene la fidelización y preferencia; ya que como proveedor de servicio debe ser garante de calidad de respeto y de buen servicio al momento de desempeñar dicha actividad

PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES: fuerza 2 de Porter, hacer un estudio previo de proveedores en donde vamos a verificar y analizar cuales cumplen con los estándares de calidad y cumplimiento en cuanto a la entrega de productos que vamos a usar y teniendo ya los elementos reales del costo de cada uno de ellos quedarnos con los que cumplen directamente con la manera eficiente en entrega de tiempo calidad y variedad de precios

AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES: la competencia siempre va a existir a menor mediana y gran escala, para esto vamos a estar en un constante cambio e innovación, haciendo un estudio constante de mercadeo para reconocer y aplicar de una manera adecuada que satisfagan las necesidades de nuestros clientes para que ellos puedan aprovechar al máximo nuestro servicio de spa móvil.

AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUOS: en el mercado se encuentran cualquier cantidad de productos genéricos y marcas propias que ofrecen características en el uso en ese sentido se debe hacer un reconocimiento en el mercado tanto de la competencia como de nosotros para saber cuáles podemos utilizar por calidad, precio y que cumpla con los estándares para que no vaya a causar ningún daño al momento de usarlo.

RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES: la idea es innovar en precios servicios, calidad y herramientas que se adecuen directamente a la funcionalidad de lo servicios que ofrecemos como apa, para que así mismo podamos recibir de nuestros clientes una aceptación y una fidelización de nuestro servicio

BLISS SPA MOVIL

MARKETING MIX

Somos conscientes de que la competencia es bastante alta por tal motivo BLISS SPA MOVIL está diseñado para ofrecer una mayor comodidad a nuestros clientes ya que no tenemos un punto fijo de ubicación, el cliente no tiene que desplazarse para obtener nuestros servicios, si no que somos nosotros quienes nos desplazamos hasta donde está el cliente (su hogar, lugar de trabajo entre otros) de ahí nuestro lema “ *Donde tu nos necesites ahí estamos pata ti*”.

Nuestro enfoque principal es ofrecer a nuestros clientes no solo un servicio de SPA si no un momento de relajación y de tranquilidad que le ayude a recargar fuerzas y ánimos para continuar con su cotidianidad, ofrecer el mejor servicio con personal altamente calificado a nivel profesional y personal de esta manera nuestro cliente quede totalmente satisfecho en cuanto a calidad, de esta manera haremos que nuestros clientes siempre nos prefieran por encima de los demás.

nuestro SPA MOVIL está diseñado y acondicionado en un vehículo que se movilizara por las calles de la ciudad con todas las comodidades que el cliente necesita para brindarle un excelente servicio de salud y belleza este vehículo tipo bus es de tamaño mediano, para que no presente dificultades para desplazarse por todas las calles de la ciudad en donde el cliente requiera de sus servicios, acondicionado de 2 camillas y los demás implementos necesarios para realizar los masajes corporales, tratamientos faciales exfoliaciones, tratamiento de belleza, manicura, pedicura y demás



Fotos tomadas de internet

PORTAFOLIO DE SERVICIOS



BLISS SPA MOVIL ofrece múltiples servicios siempre pensando en el bienestar y cuidado de nuestros clientes ayudándolos a cuidar su belleza y salud de manera efectiva

PORTAFOLIO DE SERVICIOS

Atendemos de lunes a viernes en horario de 7:am a 7pm

Sábados domingos y festivos de 9am a 6pm

Contáctanos a través de las redes sociales Facebook e Instagram @BLISSPAMOVIL

Teléfono 3145058620

TODAS NUESTRAS TERAPIAS VAN ACOMPAÑADAS DE AROMATERAPIA Y MÚSICA DE RELAJACION ADEMÁS DE UN TRATO EXCLUSIVO PARA CADA UNO DE NUESTROS CLIENTES



Utilizamos aceites y tratamientos relajantes y estimulantes en el proceso de la relajación y el cuidado de la piel y nuestro cuerpo

Manicure y pedicura



Exfoliación facial y corporal



Tratamientos faciales Que ayudan al cuidado de tu rostro manteniéndolo siempre fresco y radiante

ultimo



Masajes y tratamientos para los mas preferidos de la casa con todo el amor y cuidado que ellos se merecen



Diferentes tipos de masajes que ayudan a la relajación aliviando el estrés de la cotidianidad

Todas son fotos tomadas de internet



Los masajes faciales son una de los mejores tratamientos destinados al cuidado del rostro, ya que están destinados a la revitalización de los músculos del rostro y a su vez colaboran con la eliminación de arrugas. Se debe acompañar con una loción tonificante



Los masajes relajantes ayudan a tener un estado de calma en el cuerpo. Descontracturan los músculos y dejan sensación de relax que muchas veces no pueden obtenerse naturalmente

La reflexología de manos y pies Ayuda a mejorar los síntomas de enfermedades ya que son masajes realizados a puntos estratégicos que van relacionados con todos los órganos del cuerpo



La exfoliación sirve para eliminar las células muertas que se acumulan en la superficie de la piel impidiéndole respirar., estimula la regeneración celular y la microcirculación sanguínea de superficie. Por todo ello la piel retoma su suavidad y flexibilidad.



Los masajes en los bebés son muy importantes ya que trae muchos beneficios y por eso BLISS SPA se enfoca en ofrecer el mejor servicio de masaje y cuidados para ellos, dichos masajes ayudan a Fomenta su desarrollo personal Reduce las hormonas del estrés y le ayuda a relajarse, por lo que un masaje antes de irse a dormir les ayudará a descansar mejor Tonifica su musculatura Regula y refuerza el sistema gastrointestinal, de ahí que para aliviar cólicos, gases y estreñimiento

ESTRATEGIAS DE PRECIOS

realizando en análisis de precios con nuestra competencia hemos decidido implementar precios un poco más bajos de los que maneja la competencia, mientras nos posicionamos en el mercado y nos damos a conocer a nuestros futuros clientes, teniendo en cuenta que los precios aquí establecidos cubren todos los gastos necesarios en cuanto a mano de obra, costos de materiales directos e indirectos para ofrecer a nuestros clientes un excelente servicio de calidad

nuestro perfil de consumidor son hombres y mujeres, ubicados en la ciudad de Bogotá de estrato socio económico 3,4 5 y 6, entre los 20 y 50 años de edad, personas que laboren bien sea de manera independiente o como empleado, que cuenten no solo con los recursos económicos para adquirir nuestros servicios si no que tengan un interés en cuidar su salud y belleza buscando alternativas de relajación.

SERVICIO	PRECIO
Manicure y Pedicure	\$ 40.000
Exfoliacion corporal	\$ 100.000
Depilacion completa	\$ 60.000
Microblanding cejas y extension de pestañas	\$ 350.000
Limpieza facial	\$ 70.000
Tratamiento de repolarizacion	\$ 80.000
Tratamiento de keratina	\$ 150.000
Masajes	\$90.000 hasta \$130.000
Masajes para bebes	\$ 60.000
Masaje manos y pies	\$ 60.000

tabla propia

ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION

nuestro canal de distribución se realizará de manera directa con el cliente.

En todo momento el cliente estará en contacto con nosotros, para esto hemos utilizado las redes sociales que hoy en día son una herramienta importante en el momento de poder promocionar nuestros servicios y de llegar de una manera rápida y sencilla. De esta manera la persona que necesite nuestros servicios se podrá comunicar a través de las redes sociales como lo son Facebook, Instagram, nuestra página principal @BLISSSPSAMOVIL o en teléfono que se tendrá a disposición para que este se pueda comunicar sin ningún problema y agendar su cita de acuerdo a su tiempo y necesidad.

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

En BLISS SPA MOVIL sabemos que nuestro cliente es lo más importante y nuestra carta de presentación, por eso nuestra empresa se enfocara en tener excelente relaciones con el cliente saberlo escuchar entender y darle una atención de acuerdo a sus necesidades, preferencias o gustos, que de una u otra manera nuestro cliente sienta tan ligado a nosotros que no desee ir a otro sitio diferente, estaremos a la vanguardia en cuanto a tecnologías y métodos nuevos para la realización de nuestros servicios siempre en pro de la mejora.

Igualmente, para las fechas especiales y para atraer clientes nuevos se realizarán promociones tales como 2x1, bajar precios de algunos servicios de un 30,40 o hasta 50% de descuento, a nuestros clientes más constantes se les obsequiará un servicio de masaje totalmente gratis para él o para la persona que el desee, para aquel cliente que lleve un cliente nuevo se dará un obsequio o un descuento según su preferencia.

MARKETING MIX

Márqueting Mix						
Estrategia	Objetivo Smart	Como (Describa como llegara al objetivo)	Quien (Con qué medios o personas se apoyará)	Cuando (Tenga presente la fecha)	Donde (Defina específicamente el lugar donde lo realizara)	Valor (Aproximación al costo)
Producto	Lograr un posicionamiento y reconocimiento en el mercado en el primer año de funcionamiento.	Brindando servicios de calidad, con excelentes precios, compromiso de servicio y atención personalizada.	Somos tres socios, que aportamos económicamente para hacer crecer nuestra empresa.	La empresa iniciara activamente el primero de Diciembre del 2020.	El Spa Móvil, está diseñado para movilizarse en toda la ciudad, así que estará en constante movimiento, según lo requieran nuestros clientes.	El valor de inversión en la etapa inicial para el vehículo, muebles y herramientas de trabajo en de \$200.000.000 de pesos.
Precio	Depende del paquete que el cliente solicite, va desde \$40.000 hasta \$350.000 pesos.	Cada paquete se servicio está diseñado para cumplir con las necesidades y expectativas del cliente.	Contamos con personal calificado para la realización de cada procedimiento y con productos de reconocimiento amplio en el mercado, que se emplean para cuidado facial y corporal.	Cada paquete será enseñado el día de la apertura, se contemplan ofertas iniciales para atraer clientes y comenzar a ganar fidelidad entre ellos.	La actividad se realizará en diferentes localidades de la ciudad, dependiendo de donde sea requerido el servicio.	El valor más económico que se tiene es de \$40.000 peso que es un servicio de Manicure y Pedicura, hasta \$350.000 pesos, hablamos de un servicio de Maquillaje semipermanente, donde se realizan cambios para lograr una mejor estética facial.

Promoción y Comunicación	Se realizará por medio de plataformas digitales y de forma física con tarjetas y volantes.	Realizando campañas de publicidad con herramientas como Facebook e Instagram, donde tendrán acceso a promociones y los planes temáticos de acuerdo al mes en el que estemos.	El apoyo será por medio de las redes sociales y de los mismos clientes por voz a voz que brindaran a sus amigos cercanos, para que conozcan nuestra empresa.	La información se pondrá en circulación en redes sociales meses antes de la apertura, generando expectativa a del próximo Spa Móvil y de lo que podrá encontrar en él.	Las campañas serán por medio de redes sociales y con la entrega de tarjetas a familiares y amigos para atraer un número significativo de posibles clientes.	Para tener una publicidad más fuerte y específica en medios digitales hemos determinado que se hará una inversión inicial de \$500.000 pesos.
--------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

DESARROLLO DE LA MARCA

BLISS SPA MOVIL

PASOS	OBJETIVOS	RESULTADOS
DIAGNOSTICO DE MERCADO	Identificación del sector	Salud y belleza
	identificar marcas en competencia	times spa wellnes spa movil center spappCo
	soluciones principales y alternativas	salud y bienestar cerca a ti
	tendencias del mercado	servicio de calidad y compromiso con el cliente
	arquetipo de la marca	moderno y sutil
REALIDAD PSICOLOGICA DE LA MARCA	percepción de la marca de la competencia	diversidad e integración del un spa que llega directo al cliente
	identificar variables de neuromarketing	morado, blanco, fucsia y azul
POSICIONAMIENTO	identificar top of mind	x
	identificar top of heart	x
REALIDAD MATERIAL DE LA MARCA	traducir nuestra propuesta de valor en marca	integración de spa movil que llega directo donde cliente lo necesite y desee utilizar su servicio sin demoras y sin tener que esperar para ser atendido
	definir arquetipo de marca	
ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN	desarrollar acciones continuas para la producción de la marca en el mercado que estén ligadas a la mediación tecnológica y redes sociales	Redes sociales facebook instagram

tabla propia



ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

hoy en día las redes sociales se han vuelto el medio de comunicación más utilizado por miles de personas, y se hace realmente efectivo al momento de pulsar un producto o servicio ya que a través de las estas podemos llegar a miles de personas sin necesidad de conocerlas o tener contacto con ellas, es una herramienta fundamental para darnos a conocer y conseguir nuevos clientes

BLISS SPA MOVIL creo una página en Facebook desde el 10 de octubre del año 2020 donde hemos interactuado con la gente dando a conocer nuestra empresa de spa móvil y los nuestros servicios, muchos de ellos han compartido nuestras publicaciones, y han tenido reacciones positivas dándole me gusta a cada una de las publicaciones realizadas

URL: https://www.facebook.com/BLISSSPAMOVIL/?modal=admin_todo_tour

PAGINA WIX <https://angieorozcoqu.wixsite.com/blissspa>

@BLISSPAMOVIL

BILSS SPA MOVIL
@BLISSPAMOVIL

Inicio
Eventos
Publicaciones
Opiniones
Fotos
Tienda

Administra tu página y cuenta de Instagram juntas con Business Suite. [Ir a Business Suite](#)

TODAS NUESTRAS TERAPIAS VAN ACOMPAÑADAS DE MÚSICA DE RELAJACION ADEMÁS DE UN AMBIENTE PARA CADA UNO DE NUESTROS CLIENTES

Cambiar foto de portada

Manicura y pedicura
Exfoliación facial y corporal
Tratamientos faciales que ayudan al cuidado de tu rostro
Diferentes tipos de masajes que ayudan a la relajación aliviando el estrés de la cotidianidad

Te gusta ▾ Siguiendo ▾ Compartir ⋮

WhatsApp

Chat (32)

son algunas de nuestras publicaciones

BILSS SPA MOVIL
Publicado por Eliana Rodriguez [?] · 15 de octubre · 🌐

¡DONDE TU NOS NECESITES AHI ESTAMOS PARA TI!
BILSS SPA MOVIL

Donde nos necesites ahí estamos para ti

todas las publicaciones realizadas y las interacciones obtenidas por cada una

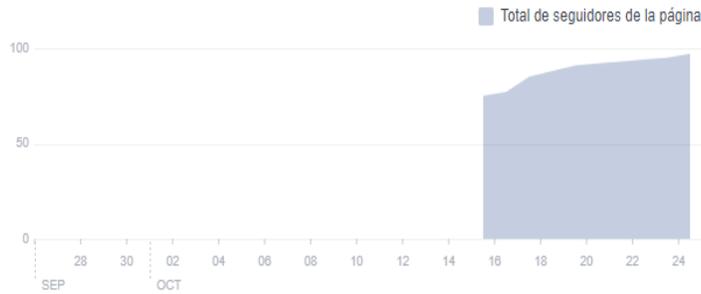
Todas las publicaciones realizadas							Crear publicación
■ Alcance: orgánico/pagado ■ Clics en publicaciones ■ Reacciones, comentarios y veces que se compartió							
Fecha	Publicación	Tipo	Segmentación	Alcance	Interacción	Promocionar	
25/10/2020 12:45	 BILSS SPA MOVIL			9 	0 1 	Promocionar publicación	
25/10/2020 12:44	 BILSS SPA MOVIL			1	0 1 	Promocionar publicación	
15/10/2020 16:33	 DONDE TU NOS			119 	6 6  	Promocionar publicación	
15/10/2020 16:23	 Nuestra empresa esta			111 	1 6  	Promocionar publicación	
15/10/2020 11:05	 BILSS SPA MOVIL			35 	5 2  	Promocionar publicación	
15/10/2020 10:55	 BILSS SPA MOVIL			21 	0 0	Promocionar publicación	
15/10/2020 10:39	 BILSS SPA MOVIL			18 	0 0	Promocionar publicación	
13/10/2020 18:16	 BLISS SPA piensa en ti y			34 	3 3  	Promocionar publicación	
13/10/2020 16:59	 BLISS SPA MOVIL te			36 	6 9  	Promocionar publicación	
12/10/2020 10:14	 BILSS SPA MOVIL			0	0 1 	Promocionar publicación	
12/10/2020 02:02	 Estamos enfocados en			25 	3 4  	Promocionar publicación	

tablas propias

METRICAS CLAVE

Total de seguidores de la página: 97

[Crear publicación](#)



PUNTO DE REFERENCIA
Se compara tu rendimiento promedio a lo largo del tiempo.

Total de seguidores de la página

Seguidores de la página

Número de seguimientos orgánicos y pagados de la página, y anulaciones de seguimientos.

[Crear publicación](#)



PUNTO DE REFERENCIA
Se compara tu rendimiento promedio a lo largo del tiempo.

Anulaciones

Seguidores orgánicos

Seguidores pagados *i*

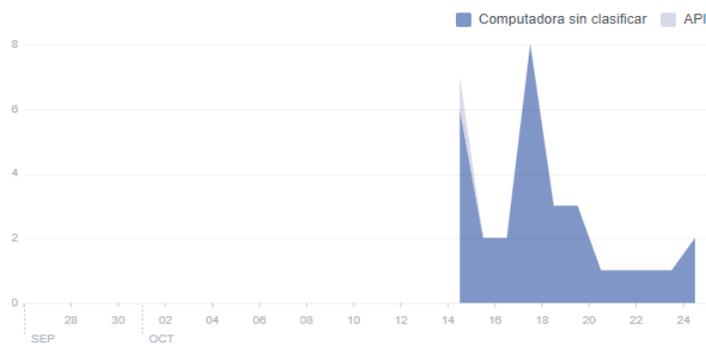
¿QUIERES MÁS ME GUSTA?
Crea un anuncio para conseguir que más personas indiquen que les gusta tu página.

[Promocionar página](#)

Orígenes de seguimientos de tu página

Número de veces que se empezó a seguir tu página, desglosado por origen de seguimiento.

[Crear publicación](#)



PUNTO DE REFERENCIA
Se compara tu rendimiento promedio a lo largo del tiempo.

Computadora sin clasificar

API



tablas propias mostradas en la actividad de métricas claves

COSTOS CAC Y LTV

CAC		
COSTOS	TIEMPO	TOTAL
HORAS HOMBRE	4H	40.000
OTROS GASTOS		
ENERGIA ELECTRICA	4H	5000
TOTAL		45.000
GASTO TOTAL EN CAPTACION / No DE CLIENTES CAPTADOS		
\$45000 COSTOS	119 likes	
378	CAC DE BLISS SPA ES DE \$378	

tablas propias

los costos a los que incurrió nuestra empresa para la captación de estos posibles clientes y su la interacción con nuestra página con sus like, solo fue calculado por el tiempo empleado por una persona para diseñar la página e interactuar con la misma en las redes sociales, ya que no se realizó ninguna promoción pagada por nosotros.

LTV

CANTIDAD PERSONAS VISITANTES A LA PAG	SERVICIO CONTRATADO	COSTOS INCURRIDOS CAPATCION	COSTO POR 4 PERSONAS QUE ADQUIRIERON PRODUCTO
119	4	\$ 45.000	\$ 11.250

LTV						
CANTIDAD	SERVICIOS CONTRATADOS	COSTOS UNITARIO PARA BLISS SPA POR SERVICIO	COSTO TOTAL DE LOS 4 SERVICIOS PRESTADOS POR BLISS SPA	COSTO PAGADO POR CADA CLIENTE	TOTAL PAGADO POR LOS 4 CLIENTES	GANANCIA BLISS SPA
4	MANICURA /PEDICURA	\$ 15.000,00	\$ 60.000,00	\$ 40.000,00	\$ 160.000,00	\$ 100.000,00

tablas propias

lo invertido para la captación de clientes fue de \$45.000 pesos, de las 119 personas que interactuaron con la página solo 4 personas contrataron nuestros servicios, la inversión por cada uno es de \$11.250, según el análisis realizado los beneficios para la empresa fueron satisfactorios ya que la inversión que tuvo que hacer la empresa fue mínima en comparación al beneficio obtenido.

ESTUDIO TECNICO I

MACROLOCALIZACION según análisis realizados en las diferentes ciudades de nuestro país, hemos escogido nuestro punto estratégico para poner en marcha nuestra empresa BLISS SPA MÓVIL en la ciudad de Bogotá. ya que es la ciudad más grande de Colombia, tiene alrededor de 8 millones de habitantes. Constituye el centro político, económico, financiero y cultural de nuestro país.

MICROLOCALIZACION: BLISS SPA MÓVIL, no tiene un lugar fijo de la realización de sus operaciones, nuestro servicio es ofrecido en un autobús diseñado con todas las adecuaciones necesarias para el buen funcionamiento y desarrollo de las actividades y servicios ofrecidos a nuestros clientes, somos nosotros quienes vamos hasta donde el cliente requiera de nuestros servicios, por tal motivo nos estamos trasladando de manera constante por todas las calles y localidades de la ciudad de Bogotá.



imagen de internet



imagen de internet

este sería un modelo de lo que sería nuestro bus, totalmente acondicionado y estructurado para brindar a nuestros clientes la comodidad necesaria para disfrutar de nuestros servicios a plenitud y con total satisfacción



PLANO DE LA DISTRIBUCION Y DISEÑO BLISS SPA MOVIL

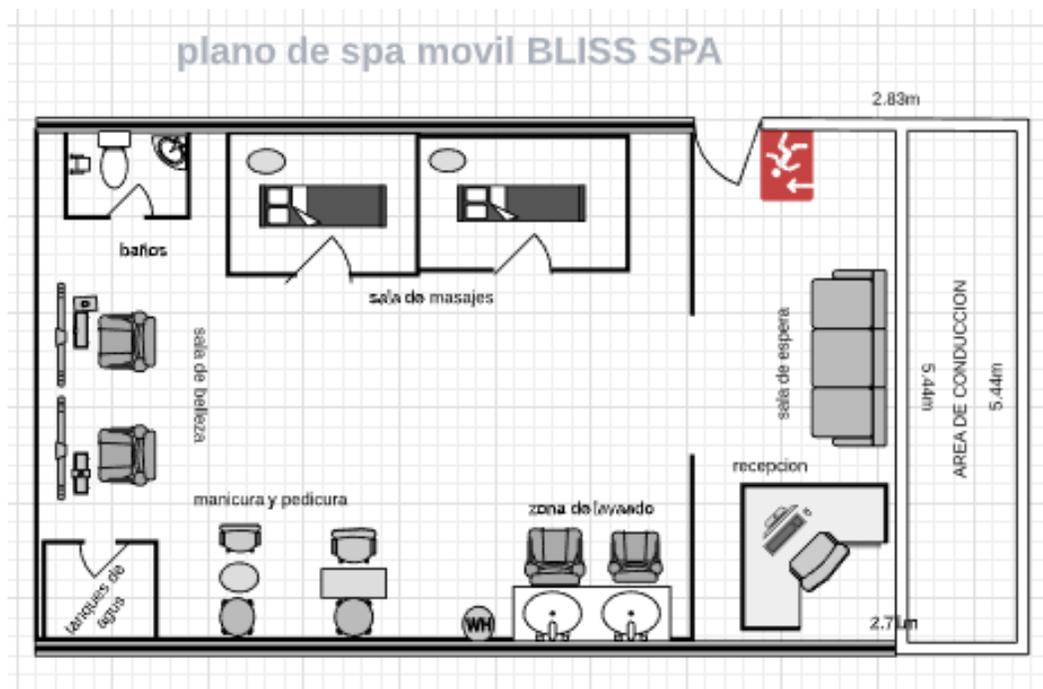


Imagen propia

cómo se puede observar en el plano correspondiente a la estructuración de la planta en donde vamos a prestar nuestros servicios de SPA, es un Bus con todas las condiciones y adecuaciones necesarias para que el personal que allí labora pueda desempeñar sus actividades sin ningún problema y de esta manera pueda ofrecer al cliente un mayor y mejor servicio para que este quede totalmente satisfecho con lo que allí se le brinda.

Este compuesto por:

Una sala de espera en donde los acompañantes de nuestros clientes pueden estar cómodamente sentados

El área de recepción, aquí la persona está a cargo de recibir a nuestros clientes, de igual manera tendrá acceso a un computador en donde estará programando las citas y correspondientes visitas a nuestros clientes, además de estar interactuando con ellos a través de nuestras redes sociales y demás.

Dos módulos de masajes acondicionados cada uno con una camilla y con todos los accesorios especiales para que nuestros clientes reciban sus tratamientos a plenitud en donde encontraran un ambiente cálido y relajante.

Dos áreas para manicure y pedicura

Dos zonas para cepillados, peinados, cortes, tratamientos capilares y demás.

Un baño

zona de lavado

Un área es donde se encuentra el tanque de agua para el servicio y la realización de nuestro trabajo.

Tabla de requerimientos de operación

TIPO DE ACTIVO	DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO*	REQUISITOS TECNICOS**
INFRAESTRUCTURA - ADECUACIONES	VEHICULO MOVIL (MICROBUS)	UNO (1)	\$ (40.000.000) =	20-A-30 AÑOS
MAQUINARIA Y EQUIPO	SECADOR PROFESIONAL	TRES (3)	\$715.990=	800 A 900 HRS
	MAQUINA PROFESIONAL	TRES (3)	\$ 198.000 =	2-A-3 AÑOS
	MAQ PATILLERA PROFES	TRES (3)	\$147.000 =	2-A-3 AÑOS
	LAMPARA PROF MANIC	DOS (2)	\$119.990=	3000-A-5000 HRS
	PLANCHA PROFESIONAL	TRES (3)	\$477.000=	5-A-7 AÑOS
EQUIPO DE COMUNICACION Y COMPUTACION	COMPUTADOR	DOS (2)	\$ (2.000.000) =	3-A-5 AÑOS
	CELULAR	UNO (1)	\$ (600.000) =	18-A-24 MESES
MUEBLES Y ENSERES Y OTROS	CAMILLAS	DOS (2)	\$220.000=	4-A-5 AÑOS
	MUEBLE SALA ESPERA	UNO (1)	\$800.000=	10-A-15 AÑOS
	LAVA CABEZAS	DOS (2)	\$330.000=	6-A-8 AÑOS
	PUESTOS MANICURE, PEDICURE	DOS (2)	\$715.000=	4-A 7 AÑOS
OTROS (INCLUIDOS HERRAMIENTAS)	SILLAS PARA CORTE	DOS (2)	\$640.000=	5 AÑOS
	MUEBLE PARA RECEPCION	UNO (1)	\$1.400.000=	8-A-10 AÑOS
	ESPEJOS	CUATRO (4)	\$333.000=	5 AÑOS
GASTOS PREOPERATIVOS	PAGOS INCURRIDOS ANTES DE ENTRAR A EJERCER EL OBJETO SOCIAL,	N/A	N/A	N/A
	PUBLICIDAD	N/A	\$1.000.000=	N/A
	PERMISO PARA EJERCER	N/A	\$470.000=	N/A
	SERV DE TELEFONIA MOVIL	N/A	\$90.000=	N/A
	SERV INTERNET	N/A	\$137.000=	N/A
	SERV INSTALACIONES DE EQUIPO	N/A	\$800.000=	N/A

tabla propia

fichas técnicas de cada uno de nuestras herramientas de trabajo

SECADOR PROFESIONAL		
ESTABLECIMIENTO COMERCIAL	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	800
	Capacidad anual	2880000
	Capacidad mensual	240000
	Nº de días de operación (mensual)	240000
	Horas de producción	9600

tabla propia

MAQUINA PROFESIONAL		
ESTABLECIMIENTO COMERCIAL	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	3
	Capacidad anual	10800
	Capacidad mensual	900
	Nº de días de operación (mensual)	900
	Horas de producción	36

tabla propia

MAQUINA PATILLERA PROFESIONAL		
ESTABLECIMIENTO COMERCIAL	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	2
	Capacidad anual	7200
	Capacidad mensual	600
	Nº de días de operación (mensual)	600
	Horas de producción	24

tabla propia

LAMPARA PROFESIONAL MANICURA: Trabajo estimado en horas.		
ESTABLECIMIENTO COMERCIAL	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	3.000
	Capacidad anual	10.800.000
	Capacidad mensual	900.000
	Nº de días de operación (mensual)	900.000
	Horas de producción	36.000

tabla propia

PLANCHA ALISADORA PROFESIONAL		
ESTABLECIMIENTO COMERCIAL	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	7
	Capacidad anual	10.800.000
	Capacidad mensual	900.000
	Nº de días de operación (mensual)	900.000
	Horas de producción	36.000

tabla propia

SECADOR PROFESIONAL		
ESTABLECIMIENTO COMERCIAL	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	800
	Capacidad anual	2880000
	Capacidad mensual	240000
	Nº de días de operación (mensual)	240000
	Horas de producción	9600

tabla propia

MAQUINA PROFESIONAL: Capacidad de trabajo expresada en años.	
ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	3
Capacidad anual	10.800
Capacidad mensual	
Nº de días de operación (25 días)	900
Horas de producción	36,0

tabla propia

MAQUINA PATILLERA PROFESIONAL: Capacidad de trabajo expresada en años.

ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	2
Capacidad anual	7.200
Capacidad mensual	
Nº de días de operación (25 días)	600
Horas de producción	24,0

ESTABLECIMIENTO COMERCIAL

tabla propia

LAMPARA PROFESIONAL MANICURA: Capacidad de trabajo expresada en horas.

ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	5.000
Capacidad anual	18.000.000
Capacidad mensual	
Nº de días de operación (25 días)	1.500.000
Horas de producción	60.000,0

ESTABLECIMIENTO COMERCIAL

tabla propia

PLANCHA ALISADORA PROFESIONAL: Capacidad de trabajo expresada en años.

ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	7
Capacidad anual	25.200
Capacidad mensual	
Nº de días de operación (25 días)	2.100
Horas de producción	84,0

ESTABLECIMIENTO COMERCIAL

tabla propia

COMPUTADOR: Capacidad de trabajo expresada en años.

ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	5
Capacidad anual	18.000
Capacidad mensual	
Nº de días de operación (25 días)	1.500
Horas de producción	60,0

ESTABLECIMIENTO COMERCIAL

tabla propia

CELULAR: Capacidad de trabajo expresada en meses

ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	24
Capacidad anual	86.400
Capacidad mensual	
Nº de días de operación (25 días)	7.200
Horas de producción	288,0

ESTABLECIMIENTO COMERCIAL

tabla propia

ESTUDIO TECNICO II

Diagrama de flujo para la correcta atención de los clientes que asisten para disfrutar de nuestros servicios en BLISS SPA MOVIL.

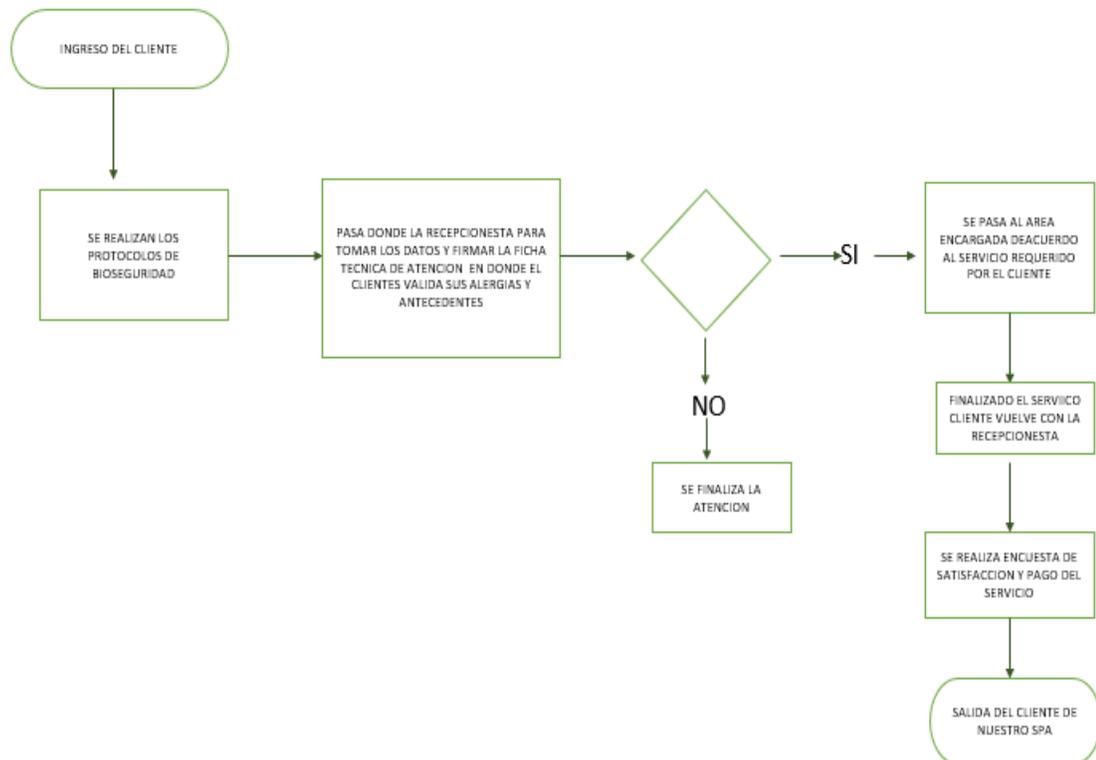


tabla propia

para la realización de los servicios prestados por BLISS SPA MOVIL, se utilizan los siguientes productos,

Cremas faciales

Mascarillas: aloe vero, chocolate, barro

Cremas corporales: (De coco, papaya, manzanilla, almendras y jojoba)

Jabones: (De coco, café, manzanilla)

Exfoliantes de azúcar: chocolate y almendras, almendras

Exfoliantes de sal: coco, naranja y romero, rosa y lavanda

Aceites: almendras, coco, menta, Jazmín, lavanda y te verde

tabla de requerimientos de operación en el proceso de producción de nuestra empresa

BLISS SPA MOVIL

Bien / Servicio: Bliss Spa Móvil				
Unidades a producir:				
Actividad del proceso.	Tiempo estimado de realización (minutos / horas)	Cargos que participan en la actividad.	Número de personas que intervienen por cargo.	Equipos y maquinas que se utilizan. Capacidad de producción por maquina (cantidad de producto / unidad de tiempo)
Manicura y Pedicura	1 hora	Manicurista especializada	1 persona	Calentador de agua (3 unidades) uso (36 horas diarias)
Depilación por zonas o completa con cera	Duración de 30 minutos a 2 horas	Auxiliar especializada	1 persona	Calentador de cera. (2 unidades) uso (24 horas diarias)
Limpieza facial	1 hora	Esteticista	1 persona	Diamond Peeling (4 unidades) uso (48 horas diarias)
Tratamiento de Keratina	3 horas	Estilista	2 personas	Plancha Remington (4 unidades) uso (48 horas diarias)
Tratamiento de repolarizacion	2 horas	Estilista	1 persona	Gorro térmico + tratamiento (2 unidades) uso (24 horas diarias)
masajes corporales	30 a 45 minutos	Esteticista	1 persona	aceites y cremas exfoliantes

tabla propia

ESTUDIO TECNICO III

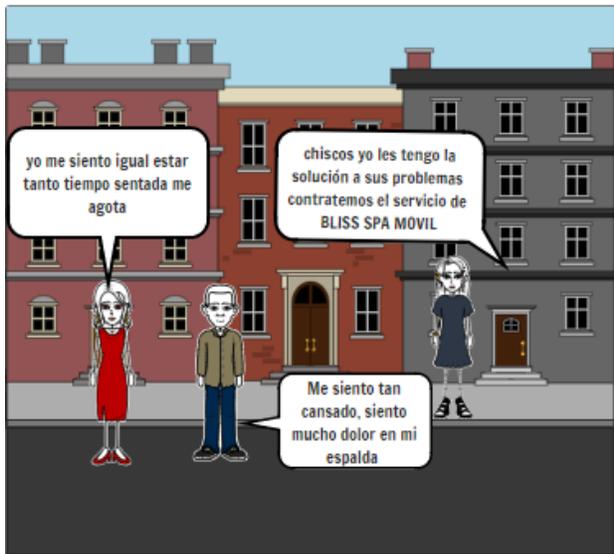
FICHA TECNICA

	BLISS SPA MOVIL		
	FO001	ISO 9001	16/11/2020
FICHA TECNICA DEL SERVICIO			
A. NOMBRE DEL SERVICIO (Defina el nombre del servicio)			
servicio de masajes, relajacion, cuidado de la piel y belleza			
B. OBJETIVO			
El objetivo de BLISS SPA MOVIL es ofrecer a nuestros clientes un servicio de relajacion y cuidado para su piel desde la comodidad de su hogar, lugar de trabajo o en donde el cliente requiera de nuestros servicios siempre en busca de su bienestar y salud			
C. METODOLOGIA			
BLISS SPA MOVIL se desplaza por todas las calles de la ciudad de Bogota desempeñando sus servicios directamente donde el cliente lo requiera evitando de esta manera que ellos tengan que desplazarse y en muchas ocasiones realizar esperar por largos tiempos para poder ser atendidos			
D. DESCRIPCIÓN GENERAL			
ofrecer a los clientes los servicios de diferentes tipos de masajes relajantes que alivien es estrés de la cotidianidad, exfoliaciones faciales y corporales, tratamientos faciales, refolexologia de manos y pies que ayudan a mejorar los sistemas de enfermedades, manicure y pedicure, tratamientos capilares, cortes, cortes cepillados			
D. DURACION			
la duracion en la realizacion de nuestro trabajo depende del servicio requerido por cada uno de nuestros clientes, puede varias entre y 1 hora y 3 horas			

E. ENTREGABLES	
N/A	
G. PERFIL DEL CLIENTE	
El perfil de nuestro cliente, es un cliente que por las labores realizadas en su vida cotidiana bien sea por su trabajo o en las labores del hogar mantengan alto un nivel de estrés, necesiten un momento de relajación y tranquilidad, y que además de esto se preocupen y tengan un interés en cuidar su salud y belleza buscando alternativas de relajación.	
G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO	
esteticistas, cosmetólogas estilistas y manicuristas profesionales en cada uno de estos campos para el buen desarrollo y desempeño de las funciones y servicios entregados a nuestros clientes, estas personas trabajan de tiempo completo con un contrato de trabajo por prestación de servicios, ganando un salario base de \$877.803 + subsidio de transporte, igualmente según las ventas realizadas se dará un porcentaje finalizando el mes, después de haber sacado todos los gastos a los que se incurrieron por el desempeño de nuestros servicios	
<p>Firma del responsable del servicio: REPRESENTANTE LEGAL</p> <p>_____</p>	
Nombre del Responsable del servicio	<u>ELIANA PATRICIA RODRIGUEZ</u> <u>LUZ DEICY RAMOS GRANADA</u> <u>DIANA CHISTANCHO</u>
Firma:	<u>ELIANA RODRIGUEZ</u> <u>LUZ DEICY RAMOS GRANADA</u> <u>DIANA CHISTANCHO</u>

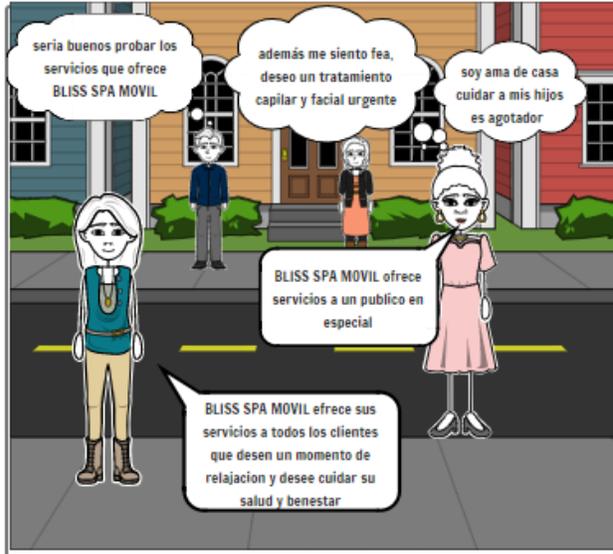
LANZAMIENTO DE PRODUCTO MINIMO VIABLE

¿Que problema estas tratando de resolver?



BLISS SPA MOVIL, es un spa móvil quiere decir llega hasta donde tu lo necesites tu casa tu trabajo y realiza masajes relajantes que te ayudaran a aliviar todos estos dolores causados por el estrés del trabajo

¿Quién es tu público objetivo?



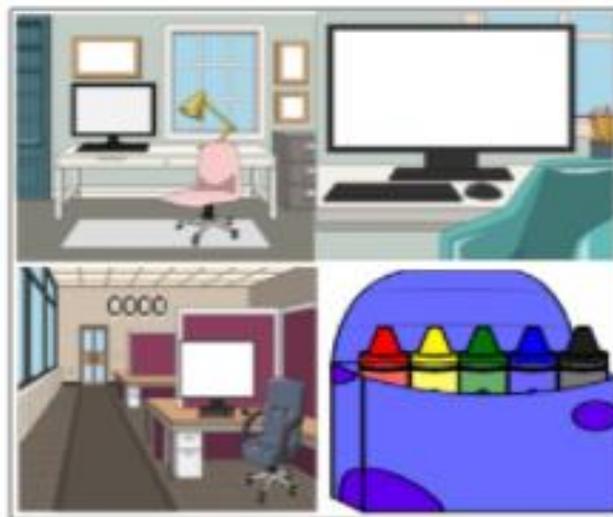
Nuestro publico objetivo son personas que por sus labores diarias mantengan manejen altos niveles de estrés, además que por sus muchas obligaciones no tengan mucho para ir directamente a un spa

¿Cómo resolverás este problema?



Debemos reforzar la estrategia de Marketing, para que nuestro alcance sea mayor, por medio de videos e imágenes de los procedimientos.

Cuál es el primer paso?



Creando una campaña de publicidad mas atractiva, por medio de reel donde se muestren los resultados de las sesiones en el Spa.

RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO BLISS SPA MOVIL

Somos una empresa diseñada para prestar servicios de belleza y relajación, buscamos garantizar que nuestros clientes se sientan respetados, atendidos, que sus necesidades sean tomadas de manera adecuada.

Por esto presentamos un servicio donde somos nosotros los que visitamos al cliente y no como generalmente se conoce, esto con el fin de evitar lo traumático que puede ser un traslado por la ciudad en horas de alta afluencia vehicular, necesitamos que los clientes se sientan completamente cómodos con los servicios que ofrecemos, por ende trabajamos en incluir tratamientos que estén en tendencia donde se cuente con el personal específico y técnico para la realización de cada procedimiento.

Contamos con un vehículo que está debidamente adaptado con los accesorios e implementos para realizar los respectivos procedimientos, de una manera eficaz y profesional, estos procesos están enfocados en garantizar un espacio de relajación y estética para todos los miembros de la familia, donde los más pequeños también tendrán su espacio en cuanto a tratamientos específicos.

La forma de contacto con la que contamos es por medio digital, página web, estamos en redes sociales y con las tarjetas de presentación.

Ofrecemos los tratamientos en paquete o de manera individual, ya sea en grupos familiares o empresariales, dependiendo de lo que desee el cliente preparamos el servicio por temáticas, abarcando celebraciones como:

- Amor y amistad
- Día de la madre
- Cumpleaños
- Día de la secretaria



Página web:

<https://angieorozcoqu.wixsite.com/blissspa>

Facebook:

https://m.facebook.com/BILSS-SPA-MOVIL-110783477465552/?modal=admin_todo_tour#

CONCLUSIONES

Con este trabajo se dio a conocer una propuesta de creación de empresa con la cual se trabajaron aspectos importantes sobre marketing digital, conocer las estrategias tecnológicas que están en tendencia, permitiéndonos de esta manera ser más competitivos, poder evidenciar problemas físicos, económicos, políticos y conductuales de nuestros posibles clientes y del entorno en el cual se desenvuelve nuestra empresa.

Es importante tener en cuenta, que la innovación se da tanto en la parte digital como en la parte del producto o servicio, con el empaque o contenido, debemos tener un enfoque global de las principales herramientas que nos ofrece el marketing digital para poder llegar a ese mercado que aún no ha sido explorado, los conocemos como el OCEANO AZUL

De esta manera se dará una real innovación, basándonos en aspectos no comunes, es ver más allá de lo evidente, no es trabajar sobre lo existente sino es marcarse un rumbo basado en la proyección de éxito en redes sociales y herramientas digitales.