



IFI-ALWAYS BEATIFUL SPA MOVIL -BOGOTA

“PARA HOMBRES QUE QUIEREN VERSE Y
SENTIRSE BIEN”

Daian Eliana Romero deromero@acr.gov.co

Sandra Lucia Ayala sandy3114@hotmail.com

Yazmin Moreno ymoreno_c@hotmail.com

Natalia Rodríguez nataliadmon@hotmail.com

IFI POSGRADO EAN BOGOTÁ
Bogota, Noviembre de 2.012

PLAN DE NEGOCIOS

ALWAYS BEAUTIFUL SPA MÓVIL

RESUMEN EJECUTIVO

CONCEPTO DE NEGOCIO

Diseñar, entregar, llevar servicios desde estética integral y alternativas de relajación; con el firme compromiso de atender a nuestros usuarios exclusivamente en la comodidad de su hogar, oficina o el ambiente que ellos precisen. Traslado la tecnología, los productos y el personal necesarios para cada procedimiento, logrando los más altos estándares de calidad, seguridad e higiene.

NOMBRE DE LA EMPRESA: ALWAYS BEAUTIFUL SPA MÓVIL

Empresa de Servicios Estéticos

UBICACIÓN: Bogotá Colombia

La prestación del servicio móvil llega a las instalaciones ordenadas por el cliente, el tamaño de la empresa es Microempresa (menos de 10 empleados, activos totales a 501 SMLV)

OBJETIVO GENERAL DEL NEGOCIO:

Ofrecer al usuario servicios de relajación y estética corporal, adecuando un óptimo ambiente en el confort de su hogar, implementando equipos de última tecnología.

PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES:

✓ **LESLIE NATALIA RODRÍGUEZ**
ADMINISTRADORA DE EMPRESAS

Profesional en Administración de Empresas amplio conocimiento en los procesos de planeación, tanto desde el punto de vista financiero, como la cobertura de las áreas de mercadeo, ventas, contabilidad, producción, abastecimiento y distribución, con una experiencia mínima de 6 años. Labora con Codensa desde hace 2 años.

✓ **SANDRA LUCIA AYALA MOJICA**
ADMINISTRADORA DE EMPRESAS

Profesional en Administración de Empresas, con tecnología en Contabilidad y Finanzas, actualmente está realizando una Especialización en Finanzas Y Negocios Internacionales, su experiencia es mínima de 8 años en el área comercial y atención al cliente. Actualmente desarrolla procesos y métodos para la recuperación de cartera mayor a 180 días en la Corporación de Abastos de Bogotá. Dominio del idioma Inglés.

✓ **YAZMIN MORENO CASTRO**
CONTADOR PÚBLICO

Profesional en contaduría de la Universidad de la Salle, con especialización en finanzas y negocios internacionales, experiencia de 5 años en el sector real y 8 años en el sector financiero desempeñando cargos como jefe de costos, directora financiera y administrativa, contadora y profesional especializado en costos ABC. Actualmente labora en Colombia Agro.

✓ **DAIAN ELIANA ROMERO PERILLA**
CONTADOR PÚBLICO

Profesional en contaduría de la Universidad central, con Especialización en Negocios y Finanzas Internacionales de la Universidad EAN, labora en el sector Público en la Agencia Colombiana para la Reintegración de Personas y Grupos Alzados en Armas adscrita a la Presidencia de la Republica como profesional para apoyar toda la gestión en las actividades Contables y Financieras que realice la entidad desde hace aproximadamente 5 años.

SERVICIOS:

TECNICAS DE RELAJACIÓN: se creará al interior del hogar del usuario un ambiente con velas, aromas y música que lo transporten a otro lugar, como si fuera en medio de la naturaleza con masajes relajantes y técnicas desarrolladas para lograr el completo servicio.

ESTÉTICA CORPORAL: se llevará a cabo con las más modernas máquinas como la cavitación, radiofrecuencia y depilación IPL. Adicionalmente se contará con personal especializado y capacitado para realizar el servicios con los mas altos estándares de calidad.

MERCADO OBJETIVO:

En la ciudad de Bogotá, ascienden a 7'363.782, donde los Hombres son de 3'548.713 y Mujeres: 3'815.069; es decir que las personas ubicadas en los estratos 3 y 4 equivalen al 39,3% para un mercado objetivo de 2' 879.238 habitantes.

De acuerdo a las encuestas realizadas se puede destacar que los hombres cada vez quieren tener una mejor apariencia física y que adicionalmente debido a sus trabajos desean realizar tanto masajes de relajación como de estética corporal.

INFRAESTUCTURA:

- ✓ MOVIL
- ✓ MAQUINAS ESPECIALIZADAS SEGÚN EL SERVICIO
- ✓ PERSONAL CAPACITADO
- ✓ ACCESORIOS O AMBIENTACIÓN PARA LOS HOGARES O SITIO A PRESTAR EL SERVICIO.

MÓDULO 1 : NATURALEZA DEL PROYECTO

JUSTIFICACION:

Nuestra idea de negocios ALWAYS BEAUTIFUL SPA MOVIL, es una empresa que nace por la necesidad y creciente demanda de llevar servicios de medicina estética integral y diferentes opciones respecto a alternativas de relajación; cada vez más cerca de las personas, tomando en cuenta sus tiempos y, necesidades. Nuestro compromiso consiste en optimizar los tiempos de nuestros clientes atendiéndolos exclusivamente en la comodidad de su hogar, oficina o el ambiente que ellos precisen. Nosotros trasladaremos la tecnología, los productos y el personal necesarios para cada procedimiento, logrando brindar una experiencia totalmente personalizada y de confort con los más altos estándares de calidad, seguridad e higiene.

NOMBRE DE LA EMPRESA: ALWAYS BEAUTIFUL SPA MÓVIL

TIPO DE EMPRESA: Servicios

UBICACIÓN Y TAMAÑO. No existe una estructura física del negocio, la prestación del servicio móvil llega a las instalaciones ordenadas por el cliente, el tamaño de la empresa es Microempresa (menos de 10 empleados, activos totales a 501 SMLV)

VISION:

ALWAYS BEAUTIFULL SPA MOVIL es una empresa de servicios dedicada al cuidado y belleza de las personas que quieren lucir y sentirse bien, su principal reto es posicionarse como una organización líder en Bogotá en el campo de la salud y estética a domicilio, brindando a sus clientes el confort y tranquilidad de ser atendido en sus hogares o lugares de descanso. A través del excelente servicio prestado por profesionales especializados, con excelente calidad humana, ética profesional y con capacidad de transformar el aspecto físico, favoreciendo el crecimiento personal de nuestros clientes.

-MISION:

Para el año 2015 ALWAYS BEAUTIFULL será una empresa líder en el campo de la salud y estética a domicilio en el distrito capital, expandiéndose a las principales ciudades del País, utilizando equipos de última tecnología acompañado de profesionales calificados para la prestación del servicio.

OBJETIVOS

Corto Plazo (un Año):

- Promocionar el servicio de spa móvil a través de los diferentes mecanismos publicitarios (página de internet y redes sociales), mensualmente en la ciudad de Bogotá.

- Ofrecer al cliente un ambiente moderno, para rejuvenecerse y a la vez poder disfrutar de la variedad del spa y centro de estética en el confort de su hogar.

Mediano Plazo (2 Años):

- Posicionar en el mercado como una empresa líder en el servicio de Spa Móvil, eliminando las barreras de desplazamiento en tiempo y distancia en la ciudad de Bogotá.
- Importar equipos médicos de estética de última tecnología para estar a la vanguardia del servicio.
- Desarrollar habilidades en el campo de la relajación con técnicas orientales y la más novedosa ambientación.

Largo Plazo (3 Años):

- Incursionar en las principales ciudades de Colombia el servicio de Spa Móvil. (Medellín, Cali, Cartagena y Barranquilla)

VENTAJAS COMPETITIVAS VALOR

Always Beatifull Spa cuenta con equipos de última tecnología manejados por personal altamente capacitado, brindando así la seguridad y confort que nuestros clientes buscan, además por ser los primeros con el desarrollo de esta idea en el sector, abarcaremos de una forma agresiva cada localidad demostrando así nuestra movilidad y cumplimiento de tiempos, basados en el auge y crecimiento del mercado de hombres, prestaremos servicios diferenciados para cada género y edad.

Los hombres por su destacada masculinidad hace que la idea de ir a un spa es solo para las mujeres, con Always Beatifull Spa Móvil, diseñamos terapias de relajación y tratamientos estéticos exclusivos orientados a las necesidades del paciente masculino, con la idea de hacerlos más atractivos y relajados.

Los hombres por su destacada masculinidad hace que la idea de ir a un spa es solo para las mujeres, con Always Beatifull Spa Móvil, diseñamos terapias de relajación y tratamientos estéticos exclusivos orientados a las necesidades del paciente masculino, con la idea de hacerlos más atractivos y relajados.

Hombres de todas las edades y perfiles que tienen como denominador común el que ellos se preocupan por su salud y sus cuidados estéticos y corporales, buscando sentirse bien, revitalizarse o relajarse en manos de profesionales que cuidan la calidad y la atención respetuosa y personalizada. Que a su vez disfruta de la vida, cuida su cuerpo e imagen social y personal.

En algunos foros se le denomina metrosexual, tecnosexual o recientemente ubersexual. Always Beatifull cuida de su aspecto, de su salud y de su bienestar, ayudándole a reencontrar su equilibrio energético y estético para descubrir el placer de sentirse bien. Ofreciendo toda la experiencia al servicio de Empresarios, ejecutivos, profesionales liberales, autónomos, deportistas, amateurs, estudiantes de postgrado, los cuales encontrarán los servicios de estética y salud integral para el hombre vital de nuestros días.

PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES.

LESLIE NATALIA RODRÍGUEZ

ADMINISTRADORA DE EMPRESAS

Profesional en Administración de Empresas dedica esfuerzos a la organización, ejecución, administración del recurso humano, el control y el seguimiento. Con amplios conocimientos en el uso de instrumentos correctivos, de reorientación y reingeniería de procesos para optimizar el uso de los recursos de operación de las organizaciones a cargo.

Además tiene amplio conocimiento en los procesos de planeación, tanto desde el punto de vista financiero, como la cobertura de las áreas de mercadeo, ventas, contabilidad, producción, abastecimiento y distribución, con una experiencia mínima de 6 años. Posee una alta capacidad de creatividad en la formulación de estrategias de desarrollo empresarial y de máximo aprovechamiento de los recursos aplicados al proceso administrativo. Consciente del contexto cultural, histórico, social, económico y ambiental de la Administración de Empresas y comprendo el papel y las responsabilidades del Administrador en la sociedad. Labora con Codensa desde hace 2 años.

SANDRA LUCIA AYALA MOJICA

ADMINISTRADORA DE EMPRESAS

Profesional en Administración de Empresas, con tecnología en Contabilidad y Finanzas, actualmente está realizando una Especialización en Finanzas Y Negocios Internacionales, su experiencia es mínima de 8 años en el área comercial y atención al cliente.

Actualmente desarrolla procesos y métodos para la recuperación de cartera mayor a 180 días en la Corporación de Abastos de Bogotá, su trayectoria comercial ha hecho desarrollarse con altos índices de efectividad en las labores emprendidas y compromiso social frente a la sociedad actual, es un profesional con altos criterios de calidad tanto en su vida profesional como personal como lo demuestra su carta de presentación.

YAZMIN MORENO CASTRO

CONTADOR PÚBLICO

Profesional en contaduría de la Universidad de la Salle, con especialización en finanzas y negocios internacionales, experiencia de 5 años en el sector real y 8 años en el sector financiero desempeñando cargos como jefe de costos, directora financiera y administrativa, contadora y profesional especializado en costos ABC. Actualmente labora en Colombia Agro.

DAIAN ELIANA ROMERO PERILLA

CONTADOR PÚBLICO

Profesional en contaduría de la Universidad central, con Especialización en Negocios y Finanzas Internacionales de la Universidad EAN, labora en el sector Público en la Agencia Colombiana para la Reintegración de Personas y Grupos Alzados en Armas adscrita a la Presidencia de la Republica como profesional para apoyar toda la gestión en las actividades Contables y Financieras que realice la entidad desde hace aproximadamente 5 años.

MODULO 2: MERCADEO

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

ANALISIS DEL MERCADO:

El segmento al cual esta enfocado nuestra idea de negocios son las personas de estratos 3 y 4 de la ciudad de Bogotá, radicados geográficamente en las localidades de Puente Aranda, Engativá, Fontibón y Teusaquillo que de acuerdo a los cuadros adjuntos se puede analizar lo siguiente:

Las personas en la ciudad de Bogotá ascienden a 7'363.782, donde los Hombres son de 3'548.713 y Mujeres: 3'815.069; es decir que

- La población de Bogotá ubicada en los estratos 3 y 4 equivalen al 39,3% es decir a 2'879.238 habitantes

Distribución de los estratos en Bogotá:

Estratos de Bogotá*	Ingreso per cápita	Porcentaje
1 (Bajo - bajo)	Menos de un SML**	9,3
2 (Bajo)	Entre 1 y 3 SML	42,7
3 (Medio - bajo)	Entre 3 y 5 SML	30,2
4 (Medio)	Entre 5 y 8 SML	9,1
5 (Medio - alto)	Entre 8 y 16 SML	3,7
6 (Alto)	Mas de 16 SML	1,7

**Salario Mínimos Legales Mensuales

TABLA 3.2. POBLACION DE BOGOTA CENSO 2005 DETALLADA POR LOCALIDADES, SECTOR Y SEXO

CODIGO	LOCALIDAD/ SECTOR	URBANO			RURAL			TOTAL GENERAL
		HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	
11001101	Usaquen-	191.319	228.278	419.597	1.586	1.387	2.973	422.570
11001102	Chapinero	55.638	67.177	122.815	127	128	255	123.070
11001103	SantaFe	48.323	49.016	97.339	3.262	2.971	6.233	103.572
11001104	San Cristobal	195.876	208.933	404.809	39	30	69	404.878
11001105	Usme	144.030	150.523	294.553	13	14	27	294.580
11001106	Tunjuelito	89.883	94.334	184.217				184.217
11001107	Bosa	244.554	256.906	501.460				501.460
11001108	Kennedy	452.251	486.136	938.387				938.387
11001109	Fontibon	140.516	157.418	297.934				297.934
11001110	Engativa	376.097	419.739	795.836				795.836
11001111	Suba	428.316	484.081	912.397	48	53	101	912.498
11001112	Barrios Unidos	107.272	117.382	224.654				224.654
11001113	Teusaquillo	62.715	74.926	137.641				137.641
11001114	Los Martires	47.067	48.902	95.969				95.969
11001115	Antonio Nariño	54.946	60.202	115.148				115.148
11001116	Puente Aranda	124.319	133.152	257.471				257.471
11001117	La Candelaria	12.234	11.493	23.727				23.727
11001118	Rafael Uribe	181.997	194.151	376.148				376.148
11001119	Ciudad Bolivar	275.070	288.153	563.223				563.223
11001320	Sumapaz-Rural Disperso				2.971	2.737	5.708	5.708
TOTAL		3.240.469	3.538.222	6.778.691	8.046	7.320	15.366	6.794.057

FUENTE: DANE, Censo General de Población 2005

TABLA 3.7. POBLACION POR GRUPOS DE EDAD SEGUN LOCALIDAD (%)							Posición en grupo 0 a 4	Posición en grupo 5 y más
	0 a 4	5 a 11	12 a 17	18 a 25	26 a 64	65 y más		
Usaquen	6,20%	9,90%	9,60%	14,70%	50,60%	8,90%	16	4
Chapinero	4,60%	6,60%	6,40%	14,50%	57,30%	10,60%	19	2
SantaFé	9,80%	13,20%	9,60%	15,40%	44,30%	7,80%	3	11
San Cristóbal	9,30%	17,00%	12,00%	13,90%	40,80%	6,90%	4	12
Usme	10,60%	15,80%	13,20%	16,20%	41,00%	3,30%	1	18
Tunjuelito	8,60%	14,40%	13,00%	13,80%	43,60%	6,60%	6	13
Bosa	8,90%	14,40%	11,60%	14,00%	46,40%	4,80%	5	17
Kennedy	8,40%	13,50%	11,60%	15,20%	45,70%	5,60%	7	16
Fontibón	7,60%	12,10%	11,10%	14,30%	47,00%	8,00%	12	10
Engativa	7,70%	11,30%	9,40%	14,00%	49,10%	8,50%	11	5
Suba	7,80%	11,20%	9,70%	14,90%	50,50%	5,90%	10	15
Barrios Unidos	5,60%	9,00%	7,90%	14,10%	50,00%	13,30%	17	1
Teusaquillo	5,10%	7,20%	6,50%	17,20%	53,60%	10,50%	18	3
Mártires	6,80%	12,40%	10,80%	13,90%	48,00%	8,10%	15	8
Antonio Nariño	8,00%	11,00%	10,00%	13,70%	49,20%	8,10%	9	8
Puente Aranda	7,10%	11,40%	9,90%	14,40%	49,20%	8,20%	13	7
La Candelaria	7,00%	11,30%	10,30%	14,90%	48,20%	8,30%	14	6
Rafael Uribe	8,20%	12,80%	11,00%	15,70%	46,00%	6,40%	8	14
Ciudad Bolivar	10,40%	15,30%	11,30%	16,30%	43,60%	3,00%	2	19
Total Bogotá	8,10%	12,70%	10,60%	14,80%	47,10%	6,70%		

Fuente: Encuesta de Calidad de Vida ECV 2,003 DANE- DAPD
Cálculos este estudio

Sumando a esto nuestro enfoque nos brinda la oportunidad de poder desplazarnos con facilidad y no incurrir en limitantes de infraestructura que pueden representar el acceder a localidades más lejanas o con ofertas muy fuertes de un servicio semejante (lugares de spa).

Estos hombres y mujeres que desean encontrar un servicio seguro y confortable en estas localidades cuentan con edades que oscilan entre los 15 y 60 años, son universitarios, ejecutivos, amas de casa, deportistas y trabajadores independientes.

APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

Objetivo principal de la encuesta: Determinar los gustos de los usuarios en materia de Relajación o de estética corporal para el sexo masculino y su viabilidad para incursionarlos en los mismos.

Estructura de la encuesta:

DATOS GENERALES: Se identifican aspectos como rango de la edad (20-29, 30-39, 40-49, y hombres mayores a 50 años), estrato al que pertenece (3,4 y 5), Localidad en la que

	a. Si					
	b. No	-	-	-	-	-
6.	¿Alguna vez ha usado algún servicio de relajación corporal en un centro de estética?					
	a. Si	-	-	-	-	-
	b. No	-	-	-	-	-
7.	En términos de belleza al moldear su cuerpo, ¿ que método preferiría?					
	a. Cirugía	-	-	-	-	-
	b. Masajes reductores	-	-	-	-	-
	c. ninguno	-	-	-	-	-
8.	¿Alguna vez ha usado algún servicio de estética?					
	a. Si	-	-	-	-	-
	b. No	-	-	-	-	-
	En caso de ser afirmativo responda las siguientes preguntas, en caso contrario ha finalizado el cuestionario					-
9.	De acuerdo a las siguientes alternativas, ¿cual servicio ha utilizado en el centro de estética y relajación?					-
	a. Masajes de relajación.					-
	b. Experiencias en spa.	-	-	-	-	-
	c. Masajes Moldeadores	-	-	-	-	-
10.	¿Con que frecuencia mensual realizaría el servicio de Masajes Relajantes?					
	a. 1 a 5 veces	-	-	-	-	-
	b. 6 a 10 veces	-	-	-	-	-
	c. 11 a 15 veces	-	-	-	-	-
	d. Ninguna	-	-	-	-	-
11.	¿Con que frecuencia mensual realizaría el servicio de Experiencia en Spa?					
	a. 1 a 5 veces	-	-	-	-	-
	b. 6 a 10 veces	-	-	-	-	-
	c. 11 a 15 veces	-	-	-	-	-
	d. Ninguna	-	-	-	-	-
12.	¿Con que frecuencia mensual realizaría el servicio de Masajes moldeadores?					
	a. 1 a 5 veces	-	-	-	-	-
	b. 6 a 10 veces	-	-	-	-	-
	c. 11 a 15 veces	-	-	-	-	-
	d. Ninguna	-	-	-	-	-
13.	¿ Cuanto estaría dispuesto a pagar por el servicio de su preferencia?					
	a. Desde 100.000 a 200.000	-	-	-	-	-

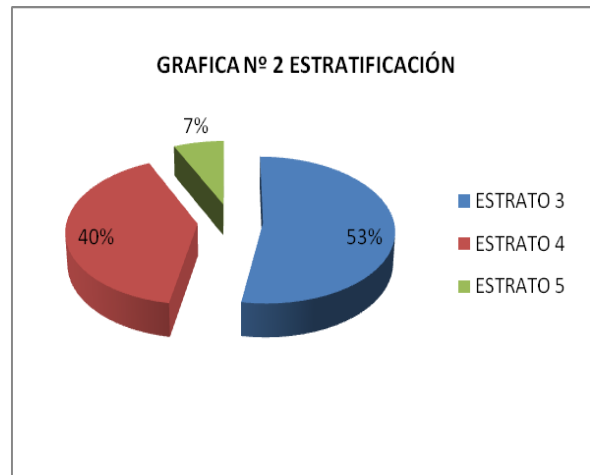
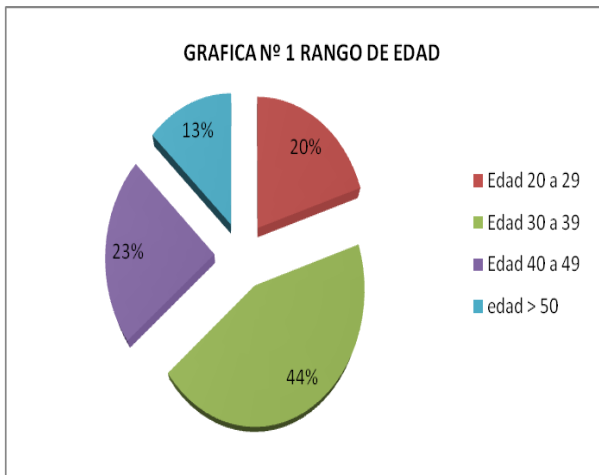
- b. Desde 201.000 a 300.000
- c. Desde 301.000 a 500.000
- d. Desde 501.000 hasta 1`000.000

14. ¿Este servicio le gustaría que se realizara en su hogar?
- a. Si
 - b. No

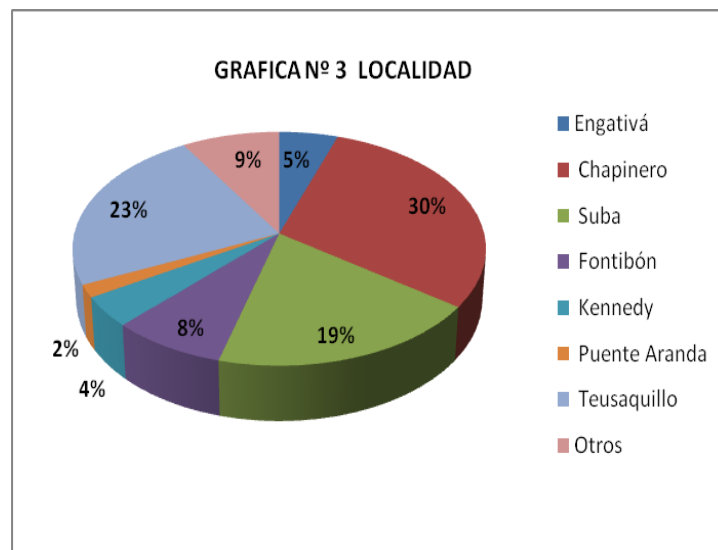
-	-	-	-	-
-	-	-	-	-
-	-	-	-	-
-	-	-	-	-

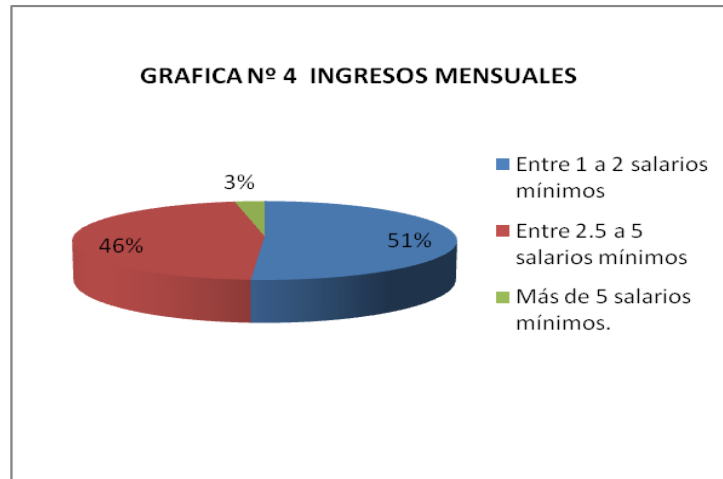
DATOS ARROJADOS

De los 288 hombres encuestados, el 67% tienen un rango de edad entre los 30 a 49 años y se pertenecen a los estratos 3 y 4 con el 93%; como lo muestran las siguientes graficas:

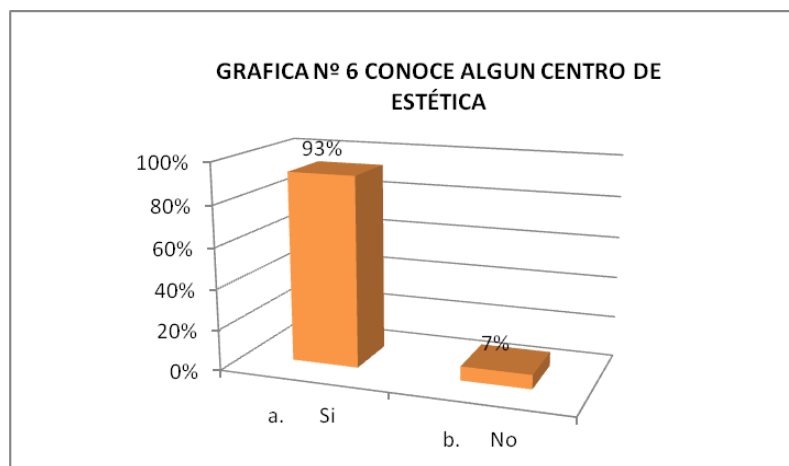
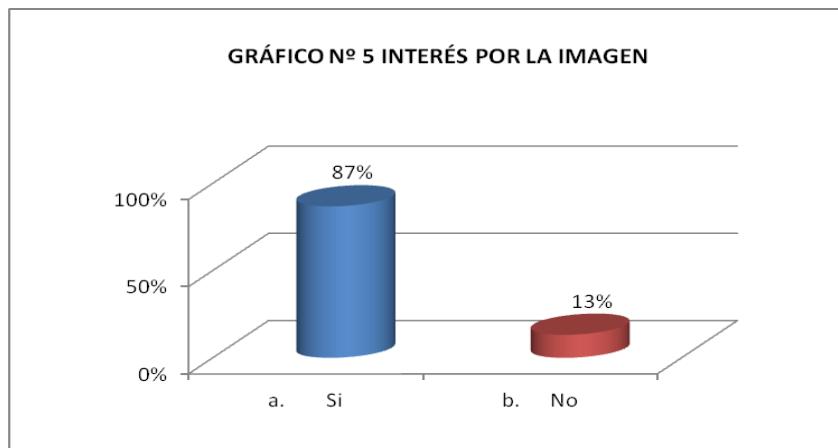


Adicionalmente se puede determinar que las tres localidades a las que pertenecen nuestros usuarios, es Chapinero Teusaquillo y suba con un 30%, 23% y 19% respectivamente. Los ingresos oscilan de 1 a 5 salarios mínimos vigentes, como lo muestran las siguientes gráficas:

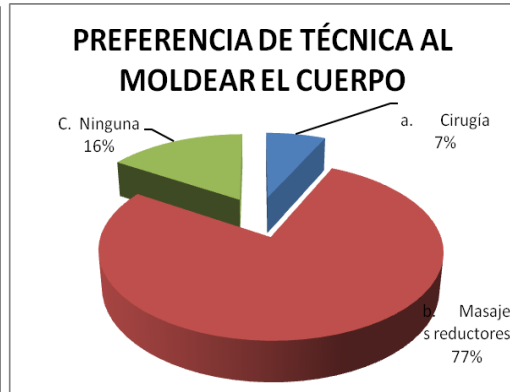
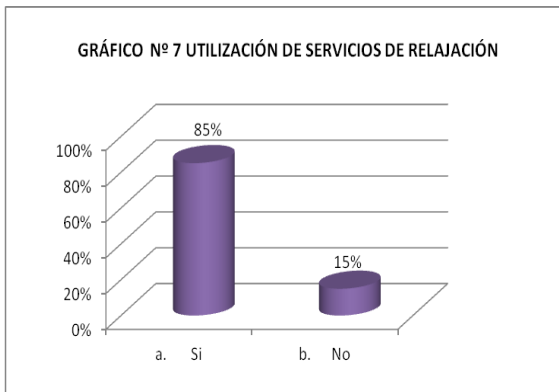




Se determinó que un 87% de los hombres se preocupan por su imagen y el 93% conocen algún centro de estética.



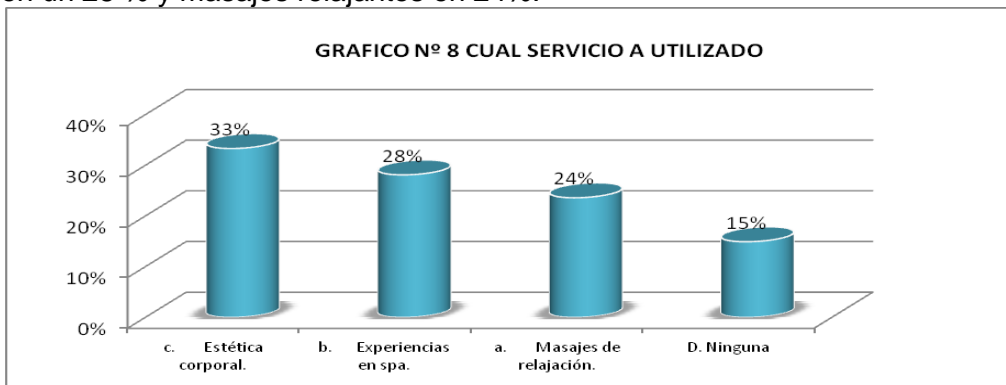
Se analizó dentro de sexo masculino que un 85% ha utilizado servicios de relajación y para moldear el cuerpo los hombres prefieren los masajes reductores.



En un 53% no han utilizado algún servicio de estética, como lo muestra la tabla a continuación.

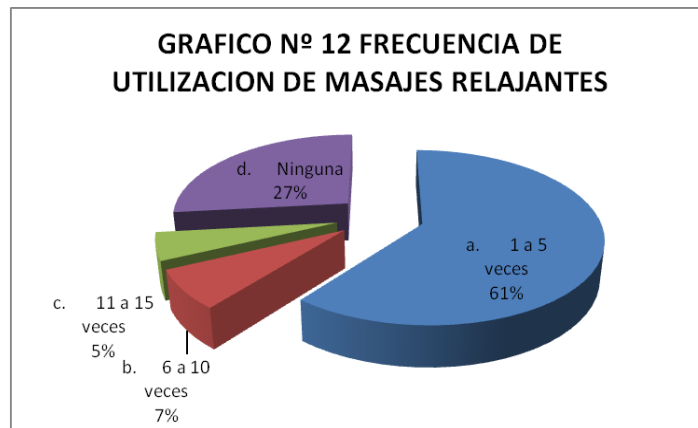
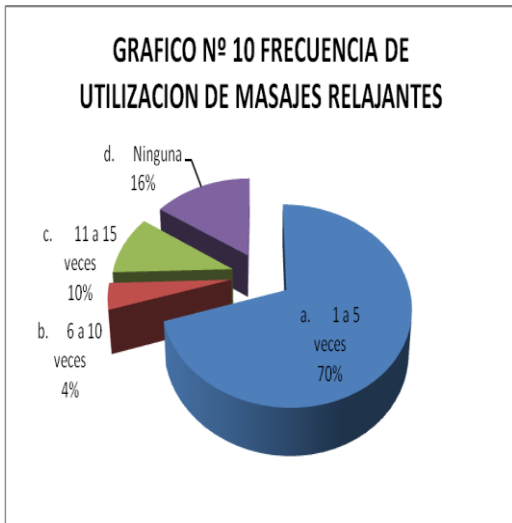
HA USADO ALGÚN SERVICIO DE ESTETICA	%
a. Si	47%
b. No	53%
Total encuestados	288

Las personas han utilizado técnicas de estética corporal en un 33%, los servicios de spa en un 28 % y masajes relajantes en 24%.



Al 82% de los encuestados les gustaría que el servicio se realice al interior del hogar.

FRECUENCIA DE LA UTILIZACION DE LOS SERVICIOS A DOMICILIO:

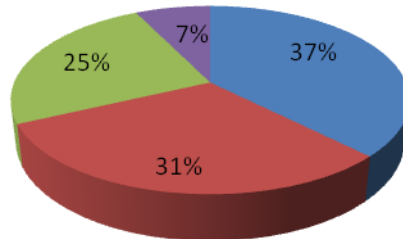


De acuerdo a lo anterior se puede concluir que en su gran mayoría los hombres prefieren realizar estos servicios al interior de sus hogares.

Por ultimo, el 68% de los hombres estarían dispuestos a pagar de 100.000 a 300.000 para que se realice el servicio de su preferencia, como lo muestra el grafico a continuación:

GRAFICO N° 13 CUANTO PAGARÍA POR EL SERVICIO

- a. Desde 100.000 a 200.000
- b. Desde 201.000 a 300.000
- c. Desde 301.000 a 500.000
- d. Desde 501.000 hasta 1'000.000



La viabilidad del negocio es clara, debido a que muchos hombres por vergüenza a que no sean tomados como tal al ir a un spa, hace que se cohíban para realizaren masajes reductores adicionalmente el desconocimiento en costos.

Hoy en día los hombres se preocupan más por su imagen que incluso muchas mujeres y estas es una oportunidad clara, adicionalmente prefieren masajes a cirugías.

ANÁLISIS DEL SECTOR

En Colombia actualmente se realizan 230.000 cirugías plásticas que se hacen al año (7.000 diarias) convierten a Colombia en un paraíso para todas aquellas mujeres que desean una cirugía estética.

El segmento de productos de belleza para hombres está creciendo a pasos agigantados. En 2005 movió alrededor de \$18.000 millones y la competencia entre marcas está cada vez más fuerte. También hay que tener en cuenta que hay un gran desarrollo en la modalidad de venta directa, generando así ingresos para más de 400.000 personas, que hoy día viven de la venta por sistema multinivel, así como la existencia de aproximadamente 75.000 esteticistas y peluqueros que trabajan basados en los productos y tratamientos del sector.

El crecimiento en la década de los 90 de este mercado fue espectacular, y si bien a finales de dicha década el crecimiento se contrajo por el retroceso tan marcado que experimentó el país, este ritmo de desarrollo ha vuelto a los niveles anteriores. En las grandes ciudades de Colombia, como Bogotá, Cali, Medellín o Barranquilla, es sorprendente el grado de implantación de clínicas de cirugía estética, esteticistas, centros de adelgazamiento y gimnasios, hasta el punto de que podemos afirmar que

Colombia es uno de los países de Sudamérica y del mundo más concienciados con la estética.

En cuanto a las perspectivas de crecimiento de este mercado, las diferentes empresas y asociaciones del sector coinciden en pronosticar un desarrollo aun mayor en los próximos años que en los años precedentes. El crecimiento de este sector ha sido y seguirá siendo sustancialmente mayor que el de la industria en general debido a ciertos cambios recientes en el comportamiento de la demanda y el consumidor, en una sociedad cada vez más conciente con la estética y con un mayor poder adquisitivo. (Revista Dinero, 2010).

Según un artículo de la página cosmetología macro estética, donde plasma la historia de la belleza femenina frente la masculina, lo siguiente:

“Es asombroso como después de tantos años de idiosincrasias en donde predominaron las consideraciones de que los cuidados estéticos debían ser exclusivos para las mujeres, o al menos los más particulares como la hidratación de la piel, el tratamiento de las arrugas, el control de grasa, etcétera, sea hasta mediados del siglo XX en que los hombres se comienzan a dar cuenta de que el cuidado del aspecto físico va más allá de un corte de cabello y, en algunos casos, una rasurada.

Los cánones de la estética occidental han dictado que la figura masculina debe ser imponente, proyectando fortaleza y seguridad, en algunas épocas y/o regiones esta idea llegó a relacionarse con una piel áspera, de aspecto casi descuidado, pues lo contrario podría llegar a ser considerado una forma de debilidad o daba indicios de que el hombre se ocupaba en aspectos “menos importantes”. Por supuesto, estas creencias están involucradas en las ideas machistas que han perdurado a lo largo del tiempo.

Sin embargo, a partir de la década de los 70's esta tendencia cambió, y la industria cosmética se comenzó a enfocar en las necesidades de la piel masculina. Esto fue de manera muy gradual al principio, mediante la reducción, y en ciertos casos, la eliminación de alcohol en productos para afeitar.

En la década de los 80's la población masculina se interesó, en manera tal vez muy moderada, a interesarse en el empleo de algunos productos cosméticos como son los cosméticos anti acné o los productos para evitar la caída del cabello. Fue hasta una década después, durante los 90's cuando el sector masculino comenzó a comprometerse a profundidad con su aspecto físico y a preocuparse por lucir saludable y joven.

Lo anterior propició que las industrias dedicadas a la elaboración de formulaciones cosméticas trabajaran en cremas, lociones, acondicionadores y otros productos elaborados especialmente para la piel masculina.

Los medios de comunicación jugaron un papel muy importante para el desarrollo de la cosmética masculina, pues a través de ellos fue que se difundió la idea de que los hombres deberían cuidarse más allá de afecciones como el acné y la calvicie. Y de esa manera, el hombre comienza a buscar productos

para el bronceado, la hidratación de la piel, la eliminación de arrugas, cuidado de manos y pies, depilaciones, etcétera.

El escrito británico, Mark Simpson fue quien, a principio de este siglo denominó como “metrosexual” al hombre especialmente preocupado por el sentido de su imagen, la estética y la sensibilidad.

La industria cosmética ha sabido hacerse un espacio en este mundo; así, las clásicas lociones alcohólicas para después del afeitado (after-shave), causantes de un elevado índice de irritabilidad, han evolucionado hacia fórmulas de bajo o nulo contenido alcohólico, de distintas texturas y aromas, que incorporan agentes hidratantes y nutritivos. Desde geles hidratantes, reductores, protectores solares, lociones capilares, desodorantes, cremas para el contorno de los ojos hasta maquillajes, anti ojeras, brillos labiales, lápiz de ojos o productos para manicura pueden hallarse actualmente en perfumerías, centros de estética y secciones de dermofarmacia de oficinas de farmacia.

Una vez que entendida la evolución de la idiosincracia occidental con respecto a la estética masculina exploremos las bases científicas de la cosmética para hombres.

Al ser evidentemente distintas las características anamórficas entre la piel masculina y la femenina, los cuidados que reciba cada tipo cutáneo debe de ser distinto, ello justifica la elaboración de productos especiales para el sector masculino de la población”.

De esta manera proporcionaremos los más altos estándares de calidad en cuanto a insumos para la piel de nuestros usuarios y máquinas para adelgazar.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA:

Actualmente se encuentran muchos spa ubicados en la ciudad donde ofrecen servicios de estética corporal y técnicas de relajación. De igual manera existe el servicio a domicilio cuya especialidad son los masajes corporales. Dentro de nuestras principales competencias están:

1. Wellness Spa Móvil Center:

Es el primer Spa y se encuentra ubicado en el norte de la Ciudad de Bogotá.

VENTAJAS:

- Instalaciones modernas.
- Ofrece diferentes clases de relajación tanto grupales, en pareja o individuales.
- Adicionalmente combinan la relajación con tratamientos faciales.
- Cuenta con móvil logrando poner al alcance todos los servicios.

DESVENTAJAS:

- No ofrece servicios de medicina estética integral.

2. Vital Esthetic Spa:

Se encuentra ubicado en el barrio Galerías de Bogotá.

VENTAJAS:

- Instalaciones punto fijo.
- Ofrece diferentes paquetes de limpieza corporal.
- Ofrece planes de técnicas de relajación.
- Ofrece diferentes servicios de medicina estética integral.

DESVENTAJAS:

- No cuenta con la prestación de servicios de móvil.

3. Tendal Spa:

Es el primer Spa holístico y se encuentra ubicada en el norte de la ciudad de Bogotá.

VENTAJAS:

- Instalaciones punto fijo.
- Ofrece tratamientos de relajación, alimento para el cuerpo y alma.

DESVENTAJAS:

- No cuenta con la prestación de servicios de móvil.
- No ofrece servicios de medicina estética integral.

4. La BarB.ria

Es el único spa para hombres en la ciudad de Bogotá, donde lo combinan con peluquería especializada solo para hombres.

VENTAJAS:

- Instalaciones punto fijo junto a un Jazz bar.
- Ofrece tratamientos para hombres en cuanto a la relajación, alimento para el cuerpo y alma.

DESVENTAJAS:

- No cuenta con la prestación de servicios de móvil.
- No ofrece servicios de medicina estética integral.

Diferencias respecto a los servicios de la competencia

Los servicios que ofrecen nuestros competidores lo hacen a través de un sitio fijo que se encuentran en el sector del norte y el barrio galerías, el único que

cuenta con un servicio móvil es Wellness Spa Móvil Center quien solo presta masajes de relajación con tratamientos faciales, y esto le daría una ventaja a nuestra empresa ya que nosotros vamos a combinar los masajes de relación con servicios de medicina estética integral y servicios de belleza masculina, trasladando toda la logística necesaria al lugar convenido por el cliente.

Sin embargo, ninguno de los competidores de nuestra empresa llevan el producto hasta donde nuestros clientes lo requieran en la ciudad de Bogotá, geográficamente en las localidades de Puente Aranda, Engativá, Fontibón y Teusaquillo y respecto a estas localidades también vemos que se encuentran en crecimiento y desarrollo, así como tampoco brindan los servicios de estética para el sector masculino, permitiendo el crecimiento de la empresa y consolidarse en el mercado.

ESTRATEGIA DE PRECIOS:

Para llegar a plantear los precios de los servicios, se tomó como base los de la competencia, aumentando según el servicio desde 5.000 a 20.000 pesos como costo adicional por ser a domicilio. A continuación presentaremos nuestro portafolio de servicios:

SERVICIOS DE MEJORAMIENTO DE IMAGEN	
SERVICIOS	PRECIOS
Corte	\$ 45.000
Masaje Capilar	\$ 40.000
Corte masculino junior	\$ 25.000
Manicure	\$ 35.000
Pedicure	\$ 40.000
Afeitada	\$ 45.000
Arreglo de barba y/o bigote	\$ 35.000
Tonalizacion de canas	\$ 60.000

SERVICIOS DE ESTETICA FACIAL Y CORPORAL

SERVICIO ESTÉTICO	POR SESION
Depilación IPL	\$ 70.000
Cavitación	\$ 60.000
Radiofrecuencia	\$ 50.000
Vacumterapia	\$ 40.000
Tonificación	\$ 40.000
Masaje Relajante	\$ 35.000
Masaje Reductor	\$ 35.000
Drenaje linfático	\$ 40.000
Limpieza facial	\$ 150.000

TERAPIAS DE RELAJACION ANTI-STRES

SERVICIO ESTÉTICO	SESION (60 MIN)
Chocolaterapia	\$ 185.000
Ritual de sales marinas	\$ 185.000
Terapia Anti-stres	\$ 150.000
Exfoliacion y masaje corporal	\$ 175.000
Terapia de calma	\$ 215.000
Reflexologia	\$ 185.000

ESTRATEGIAS DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO:

La estructura para la prestación del servicio radica en tres pasos:

1. Contacto vía página web nombre www.alwaysbeautifulspa.com móvil.com o vía telefónica: Las personas podrán conocer de primera mano nuestro portafolio de servicios.
2. Agendar la cita: De esta forma el cliente podrá acordar el horario y lugar donde se llevara acabo la visita de nuestro personal.

3. Desplazamiento: Ya efectuados los dos pasos anteriores, nuestro personal capacitado se desplazara al lugar y en los tiempos establecidos, para poder prestar los servicios a nuestros diferentes clientes.

A continuación se muestra una sencilla grafica de los pasos.

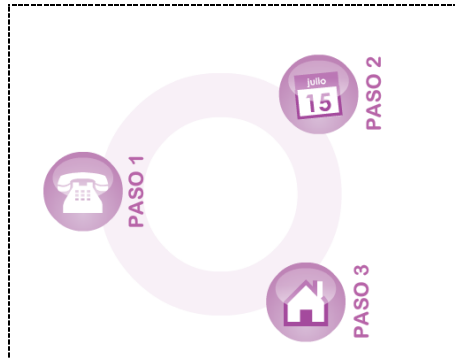


Ilustración 1 Prestación del servicio

En cuanto al transporte del servicio se realizará a través del móvil (camioneta), medio por el cual se visitarán las instalaciones que el usuario disponga.

Canales de comercialización: A través de Internet y Venta TELEFONICA.

ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN:

La estrategia de promoción radica en la comunicación que desarrollaremos para que ALWAYS BEAUTIFUL SPA MOVIL, sea reconocida en el sector se realizará una campaña muy fuerte en los dos primeros meses; posteriormente, se mantendrán algunas acciones pero con menor intensidad. Se utilizarán tanto medios convencionales como no convencionales.

La primera medida será la realización de una promoción con el objetivo de dar a conocer los servicios, por lo que estableceremos dos tipos de acciones:

- Paquete económico: "pague un servicio pero se relajan dos en todos los tratamientos del Spa.
- Se establece un descuento de un 10% en todos los tratamientos del Spa por tomar los servicios en grupo (superior 5 personas).

Estas técnicas de promoción suponen para el cliente un ahorro y para la empresa constituyen una forma de captar y fidelizar clientes.

Los medios convencionales que se llevarán a cabo son:

- Realizar una campaña de radio: ésta será fuerte al inicio, decreciendo su intensidad a medida que pasa el tiempo. Se realizarán una serie de pautas y tendrán una duración de 10 segundos.

- Adicionalmente esperamos pautar a mitad del año, en una página reconocida denominada con el nombre de GRUPON, y así darnos a conocer con promociones de paquetes de productos.

- Pauta en revista Plan B y Bogotá In, medios impresos y electrónicos de la ciudad de Bogotá.

Los medios no convencionales que se utilizarán son:

- Creación de la página Web de la empresa. En ella se darán a conocer los servicios que se van a ofrecer. Además se incluirá la posibilidad de solicitar las citas a través de ella, información

-la camioneta en la cual se transportan los equipos será brandeada con publicidad alusiva a nuestros servicios, accediendo así a una vitrina móvil.

ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN:

1) Implementación de una página web donde se encuentran los servicios y las necesidades a solventar de nuestros usuarios, tarjetas y línea celular.

2) Adicionalmente esperamos pautar a mitad del año, en una página reconocida denominada con el nombre de GRUPON, y así darnos a conocer con promociones como por ejemplo, paquetes de productos, con el fin de llevar a cabo la consecución de los objetivos propuestos por la empresa y una evaluación trimestral del cumplimiento de las metas en ventas.

3) Sensibilizar a los participantes (esteticista, médico general, conductor y las emprendedoras) para que se comprometan con la empresa y así prestar el mejor servicio a los usuarios.

4) Retroalimentación continúa de las técnicas que se estén usando para la relajación y la estética corporal, permitiendo ajustes y mejoras en los servicios con el fin de obtener un mayor logro de los objetivos propuestos en ventas y atrayendo futuros usuarios.

5) Se establecerá un plan estratégico de comunicación a largo plazo donde se implemente, el voz a vos de los servicios en nuestros usuarios, dando como valor agregado, que al traer un acompañante tendrá descuentos en los servicios

6) Tarjetas llamativas con los números de las integrantes del proyecto.

ESTRATEGIAS DEL SERVICIO:

ALWAYS BEAUTIFULL SPA MOVIL no solo quiere brindarle servicios que tengan como fin mejorar su imagen, sino que además pretende que a través de nuestros Beneficios usted logre liberarse de esas cargas de estrés, mejore su figura, mejore su bienestar para que cada día sea una persona más feliz, más alegre y encuentre su total bienestar.

ALWAYS BEAUTIFULL SPA MOVIL se encarga de llevar y poner a su disposición todo lo que usted necesita para sentir y vivir una experiencia y armonía spa en la comodidad de su casa, oficina o al lugar que usted prefiera.

Nosotros nos encargamos de toda la logística, equipos, camillas, decoración especial con pétalos de rosa, velas, ambientación con aromaterapia, musicoterapia, un kit especial de lencería desechable para que usted no se preocupe por nada.

PLAN DE VENTAS:

Las ventas se desarrollaran de la siguiente forma:

SERVICIOS	PRECIOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Corte	\$ 45.000	225.000	270.000	360.000	360.000	360.000	450.000	360.000	360.000	450.000	540.000	540.000	675.000	4.950.000
Masaje Capilar	\$ 40.000	200.000	240.000	320.000	320.000	320.000	400.000	320.000	320.000	400.000	480.000	480.000	600.000	4.400.000
Corte masculino junior	\$ 25.000	125.000	150.000	200.000	200.000	200.000	250.000	200.000	200.000	250.000	300.000	300.000	375.000	2.750.000
Manicure	\$ 35.000	175.000	210.000	280.000	280.000	280.000	350.000	280.000	280.000	350.000	420.000	420.000	525.000	3.850.000
Pedicure	\$ 40.000	200.000	240.000	320.000	320.000	320.000	400.000	320.000	320.000	400.000	480.000	480.000	600.000	4.400.000
Afeitada	\$ 45.000	225.000	270.000	360.000	360.000	360.000	450.000	360.000	360.000	450.000	540.000	540.000	675.000	4.950.000
Arreglo de barba y/o bigote	\$ 35.000	175.000	210.000	280.000	280.000	280.000	350.000	280.000	280.000	350.000	420.000	420.000	525.000	3.850.000
Tonalización de canas	\$ 60.000	300.000	360.000	480.000	480.000	480.000	600.000	480.000	480.000	600.000	720.000	720.000	900.000	6.600.000
Depilación IPL	\$ 70.000	350.000	420.000	560.000	560.000	560.000	700.000	560.000	560.000	700.000	840.000	840.000	1.050.000	7.700.000
Cavitación	\$ 60.000	300.000	360.000	480.000	480.000	480.000	600.000	480.000	480.000	600.000	720.000	720.000	900.000	6.600.000
Radiofrecuencia	\$ 50.000	250.000	300.000	400.000	400.000	400.000	500.000	400.000	400.000	500.000	600.000	600.000	750.000	5.500.000
Vacumterapia	\$ 40.000	200.000	240.000	320.000	320.000	320.000	400.000	320.000	320.000	400.000	480.000	480.000	600.000	4.400.000
Tonificación	\$ 40.000	200.000	240.000	320.000	320.000	320.000	400.000	320.000	320.000	400.000	480.000	480.000	600.000	4.400.000
Masaje Relajante	\$ 35.000	175.000	210.000	280.000	280.000	280.000	350.000	280.000	280.000	350.000	420.000	420.000	525.000	3.850.000
Masaje Reductor	\$ 35.000	175.000	210.000	280.000	280.000	280.000	350.000	280.000	280.000	350.000	420.000	420.000	525.000	3.850.000
Drenaje linfático	\$ 40.000	200.000	240.000	320.000	320.000	320.000	400.000	320.000	320.000	400.000	480.000	480.000	600.000	4.400.000
Limpieza facial	\$ 150.000	750.000	900.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.500.000	1.200.000	1.200.000	1.500.000	1.800.000	1.800.000	2.250.000	16.500.000
Chocolaterapia	\$ 185.000	925.000	1.110.000	1.480.000	1.480.000	1.480.000	1.850.000	1.480.000	1.480.000	1.850.000	2.220.000	2.220.000	2.775.000	20.350.000
Ritual de sales marinas	\$ 185.000	925.000	1.110.000	1.480.000	1.480.000	1.480.000	1.850.000	1.480.000	1.480.000	1.850.000	2.220.000	2.220.000	2.775.000	20.350.000
Terapia Anti-stres	\$ 150.000	750.000	900.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.500.000	1.200.000	1.200.000	1.500.000	1.800.000	1.800.000	2.250.000	16.500.000
Exfoliación y masaje corporal	\$ 175.000	875.000	1.050.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.750.000	1.400.000	1.400.000	1.750.000	2.100.000	2.100.000	2.625.000	19.250.000
Terapia de calma	\$ 215.000	1.075.000	1.290.000	1.720.000	1.720.000	1.720.000	2.150.000	1.720.000	1.720.000	2.150.000	2.580.000	2.580.000	3.225.000	23.650.000
Reflexología	\$ 185.000	925.000	1.110.000	1.480.000	1.480.000	1.480.000	1.850.000	1.480.000	1.480.000	1.850.000	2.220.000	2.220.000	2.775.000	20.350.000
TOTAL		9.700.000	11.640.000	15.520.000	15.520.000	15.520.000	19.400.000	15.520.000	15.520.000	19.400.000	23.280.000	23.280.000	29.100.000	213.400.000

La proyección de ventas para nuestro spa móvil esta calculado con base en un estudio de tiempos y movimientos por servicio domiciliario, teniendo en cuenta los tiempos de recorrido entre un domicilio y otro, instalación de los equipos y atención al cliente.

MODULO 3: TÉCNICO

CONCEPTO DEL SERVICIO:



ALWAYS BEAUTIFULL SPA, tiene como propósito ofrecer un servicio de estética, salud y belleza, apoyándose de máquinas de última generación bajo la modalidad de domicilio. Sus principales servicios son:

Servicio de cavitación a domicilio

La Cavitación, es un equipo que transmite ondas sonoras mecánicas sobre el tejido adiposo (célula grasa) unas microcavidades o microburbujas aumentando la presión y colapsando la célula grasa. Esta tecnología aplica ondas ultrasónicas terapéuticas. Convirtiendo la grasa en grasa líquida la cual pasa al torrente linfático y es eliminado por la orina.



La aplicación de esta técnica es por medio de un gel conductor sobre la zona a tratar, realizando movimientos suaves, una vez terminada la sesión se lubrica la piel con aceites o cremas lubricantes. El cliente puede hacer sus actividades normales. Se recomienda actividad física y tomar alrededor de 2 litros de agua al día.

Servicio de depilación IPL a domicilio.



El equipo de IPL es un instrumento de alta calidad y potencia, fabricados con la tecnología más avanzada en el mercado con sistema de enfriamiento incorporado a los lentes de tratamiento, este es un equipo de Nueva Generación líder en foto depilación y en múltiples tratamientos casi indoloros, mediante la utilización de Luz Pulsada Intensa (IPL). No sólo se usa para

tratamientos de depilación definitiva sino también puede ser usada para otros fines médicos, dependiendo de la intensidad y la frecuencia de pulsos, puede ser usada para rejuvenecimiento cutáneo, eliminación de pequeñas lesiones vasculares, eliminación de manchas por ejemplo las manchas en las manos, para tratar pequeñas arrugas y el foto envejecimiento del escote.

Su aplicación es por medio de un gel conductor, el paciente debe cubrir sus ojos para la aplicación de esta técnica, es importante que antes de su aplicación no se utilice cremas, desodorantes ni la zona a tratar haya sido expuesta al sol.

Servicio de presoterapia a domicilio.



Es un método que se utiliza para facilitar la eliminación de grasa activando el sistema de drenaje linfático, de igual manera se utiliza para ayudar a mejorar la salud de aquellas personas con problemas de circulación y de retención de líquidos.

La aplicación de esta técnica, consiste en introducir las extremidades en unas mangas que tienen doble pared formando una cámara hinchable, a esta cámara se le introduce aire a presión con dosificación de forma que se logra activar la circulación, esta técnica es muy beneficiosa para acabar con la celulitis, grasa localizada, pesadez de piernas, varices y otros problemas circulatorios.

Servicio de masajes a domicilio



* Masajes Reductores

* Masaje Relajante

* Reflexología

*Rituales con sal marina

* Chocolaterapia

* Terapia de Calma



Técnicas de masajes especializados según las necesidades de los clientes, su aplicación utilizando el sistema de Aromaterapia para que cada sesión sea gratificante y satisfactoria.

ESTADO DE DESARROLLO:

Actualmente el proyecto se encuentra en etapa preoperativa.

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO O DE PRESTACION DE SERVICIO: Diseño del proceso apoyado en un diagrama de flujo.



1. Recepción de solicitudes: A través de internet o por vía telefónica , se hará la recepción de solicitudes para la prestación de los servicios. Se programarán agendas para los profesionales y la asistencia a la prestación del servicio de acuerdo a la disponibilidad de los equipos.

2. Traslados: De acuerdo a la programación diaria se armará la ruta de atención de acuerdo a las políticas definidas de tiempos, zonas y distancias.

3. Acondicionamiento del hogar: Tras determinar la ubicación y la zona definida en conjunto con el cliente donde se realizará el servicio dentro de su hogar, se procederá al acondicionamiento de ese espacio teniendo en cuenta técnicas especializadas para crear ambientes enfocados a complementar y cumplir el objetivo de los procedimientos.

4. Desarrollo de procedimientos: Los profesionales desarrollarán los procedimientos contratados de acuerdo a las políticas definidas para el servicio.

NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

RECURSOS Y REQUERIMIENTOS DEL PROCESO PRODUCTIVO O DE PRESTACION DE SERVICIO:

Ultra Cavitación mas Radio Frecuencia Tripolar mas Diodo Laser. Equipo que puede ser utilizado por Médicos, enfermeras o esteticistas sus características son:

Técnicas

Ultracavitación: frecuencia 40KHZ - 150 w

Eléctricas

Fuente de alimentación: 1100 v - 50HZ \ 110v - 60HZ (automática)

Consumo: 187VA

Factor de potencia: 0,82 - Clase: B

Físicas

Dimensiones:32X47X22cm

Peso Equipo más Terminal: 8500 gr

Silver IPL Portable: equipo para ser manipulado por especialistas y esteticistas las características que lo componen son:

Eléctricas

Fuente de luz: lámpara de cuarzo

Técnicas

Modelo: AQL hasta 20.000 disparos dependiendo de su forma de uso
Longitud de onda: 500-1200nm
Duración de pulsos: único
Frecuencia de repetición: 1 disparo cada 6 segundos
Fluencia: 18 a 60 J/cm²
Tamaño spot: 8,5cm²
Sistema de refrigeración: por aire forzado

Físicas

Incluye: cabezal emisor de luz pulsada y dos filtros a elección del profesional.

Presoterapia: equipo presión de alta tecnología, para ser manipulado por especialistas y esteticistas sus características son:

Técnicas

Modelo: digital 580-WICS
Rango de presión: 50-280 mmHg
Rango de tiempo: 0-30 min
Tamaño spot: 8,5cm²

Eléctricas

Fuente de luz: 1100 v - 50HZ \ 110v - 60HZ

Físicas

Incluye: botas magnéticas, manguito brazo, neumático abdomen, plantillas pies

Cherry Van: vehículo para la movilización de equipos, debe ser manipulado por el conductor designado, sus características son:

Técnicas

Modelo: van 2012
Dirección. Hidráulica
Color: blanco
Combustible: gasolina
Trasmisión: mecánica

Físicas

Incluye: película de seguridad, aire acondicionado, vidrios eléctricos, estéreo, tapizado, airbag, frenos ABC, alarma, faros antiniebla.

INSUMOS Y MATERIALES DEL PROCESO DE PRESTACION DE SERVICIO:

Los insumos y materiales utilizados para la prestación del servicio de ALWAYS BEATIFULL son:

Detalle	Cantidades
camillas portátiles	2
Trolley con tres estantes blancos	1
Gafas protectoras de rayos	3
Vaporizador con ozono portable	1
Vestuario desechable	136 por mes
Gel Conductor	3 galones por mes
Gel tonificador	3 galones por mes
Aceite de girasol	3 galones por mes
Crema hidratante	3 galones por mes
Gel antibacterial	3 galones por mes
Guantes desechables	4 cajas por mes
Velas Aromatizantes	16 por mes
Lamparas portátiles de colores	4
Música de relajación	4 CD
Aromatizantes	2 por mes
Báscula	1
Metro para medir	3
Pinzas de plástico	2

MODULO 4: ORGANIZACIÓN

CONCEPTO DEL NEGOCIO: BELLEZA Y RELAJACIÓN EN EL CONFORT DE SUS HOGARES.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL:

Equipo directivo, organigrama. Funciones Básicas del Equipo de trabajo.

El quipo humano en muy importante para la operación y efectividad en la prestación del servicio de ALWAYS BEAUTIFULL SPAy a las necesidades percibidas en cuanto administración del negocio, la empresa se constituye con

4 socios trabajadores cada uno con la categoría y función basadas en la experiencia y por 3 personas contratadas mas. : Gerente General, Gerente de marketing, Gerente de Finanzas, Gerente de operaciones, 1 conductores, 1 esteticistas, y 1 médicos generales. La descripción de los puestos son las siguientes:

Gerente General Perfil: Profesional en administración de Empresas, con conocimientos en el uso de instrumentos correctivos, de reorientación y reingeniería de procesos para optimizar el uso de los recursos de operación de las organizaciones a cargo.

Funciones y responsabilidades:

- Cumplir los acuerdos de la junta de de accionistas
- Vigilar el cumplimiento de los programas
- Coordinar las direcciones de la empresa

Gerente de Marketing: Perfil: desarrollar, establecer y mantener las estrategias de marketing para alcanzar los objetivos de una organización. Su función primordial es administrar con eficacia las actividades de publicidad, promoción y comercialización de la empresa.

Funciones y responsabilidades:

- Establecer relaciones de asistencia promocional
- Establecer relaciones de cooperación y apoyo
- Diseñar planes de publicidad y promociones
- Supervisar la atención al público

Gerente de Finanzas y Contabilidad: Perfil: Profesional en contaduría, con especialización en finanzas y negocios internacionales, experiencia mínima de 10 años en el cargo en el sector del área de servicios, coordinando las áreas de tesorería, contabilidad, facturación y recursos humanos

Funciones y responsabilidades:

- Obtener los resultados necesarios
- Formular programas de financiamiento
- Dirigir las labores administrativas
- Encargarse de los costos de la empresa
- Verificar los ingresos y beneficios de la empresa

Gerente de Operaciones: Perfil: Profesional en contaduría, con especialización en Negocios y Finanzas Internacionales Con conocimiento en transparencia de información y atención al cliente, experiencia en labores de seguimiento y control de operaciones y/o cumplimiento

Funciones y responsabilidades:

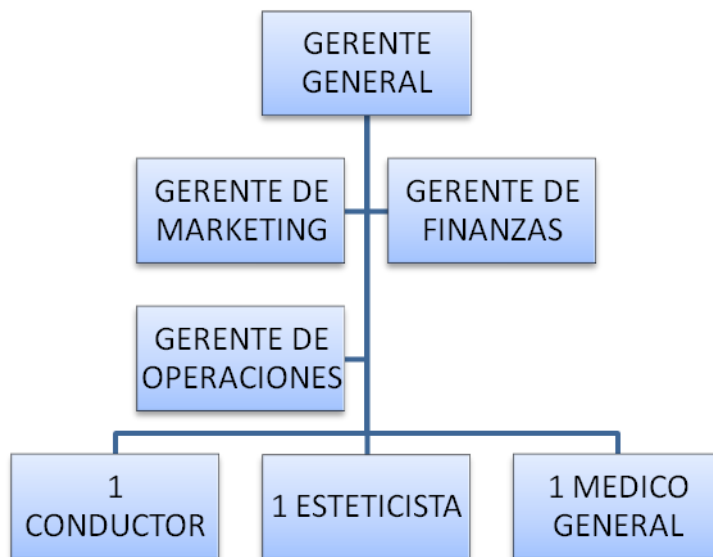
- Seguridad de los clientes y el personal

- El buen desempeño del personal
- El funcionamiento del móvil
- El cumplimiento del recorrido del móvil
- El cumplimiento de las horas de trabajo
- El funcionamiento de las maquinas del spa

Conductores: Persona encargada de conducir un vehículo de motor para transportar los equipos y la persona encargada de prestar el servicio a lugar del solicitado por el cliente.

Esteticistas: Son las personas expertas en el área del spa, con los conocimientos y experiencia en el tratamiento de las diferentes áreas del cuerpo, así como de la promoción de los beneficios de estos.

Médico General: Persona con conocimientos relacionados con las indicaciones, contraindicaciones y práctica de tratamientos y procedimientos en Medicina Estética., en medio de velas y aromas relajantes.



ANÁLISIS DOFA

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<p>Prestación del servicio: se prestara el servicio en el lugar indicado por el cliente.</p> <p>Estrategia Promocion: el primer mes, la promoción de: "pague un servicio pero se relajan dos".</p> <p>Servicios Web: el servicio se presentaran a travez del grupon.</p> <p>Romper nuevo segmento de mercado masculino.</p>	<p>Creciente competencia: crecimiento en el segmento de servicio spa . Empresas como Wellness Spa móvil center, Karis spa, Vital Esthetic Spa y Tendal Spa son amenazas a corto plazo</p> <p>Riesgo de prestación de servicio: para cumplir con los tiempos prometidos de servicios debido a la movilidad en bogota..</p>
DEBILIDADES	FORTALEZAS
<p>Complejidad del negocio: al aumentar la prestación del servicio y por el alcance geográfico, que no haya disponibilidad para atender nuevos clientes.</p> <p>Capacidad instalada: Que los equipos y personal no sea suficiente para atender los servicios.</p> <p>Por ser un Spa nuevo la falta de reconocimiento en el mercado.</p>	<p>Evolución del negocio: durante los últimos años, innovando las ultimas tecnicas en belleza.</p> <p>Posibilidad en la diferenciacion de la prestación del servicio.</p> <p>Trato personalizado al cliente.</p>

ADMINISTRACION DE SUELDOS Y SALARIOS.

Se va a mantener una política de personal fijo debido a la dificultad de encontrar personas cualificadas y con las aptitudes necesarias para la prestación de estos servicios.

Si es necesario contratar más personal por motivo de vacaciones o bajas, se hará de forma eventual.

El equipo directivo se constituye con 4 socios trabajadores cada uno con la categoría y función basadas en la experiencia. Al iniciar el negocio no serán incluidos en la nomina ya que su apoyo en la dirección y administración del negocio será como aporte.

Y a las 3 personas contratadas, los pagos se realizaran por prestación de servicios diarios.

Item	% sobre 1 SMLV	Conductor	Esteticista
Seguridad social	29,54	167.403	192.010
salud [E.P.S]	12,50	70.838	81.250
pensión [A.F.P]	16,00	90.672	104.000
riesgos [A.R.P]	1,04	5.894	6.760
Parafiscales	9,00	51.003	58.500
sena	2,00	11.334	13.000
ICBF	3,00	17.001	19.500
caja compensación	4,00	22.668	26.000
Cesantias	9,33	52.892	60.667
Primas	8,33	47.225	54.167
Auxilio de transporte		67.800	67.800
Vacaciones	4,75	23.613	27.083
Salario basico	100,00	566.700	650.000
Total costo mano de obra mensual		\$ 976.636	\$ 1.110.227

MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN

La empresa será constituida bajo una Sociedad por Acciones Simplificada, por lo cual se deberá constituir mediante un documento privado según el artículo 5 de la ley 1258 de 2008. Cumpliendo con todos los requisitos y requerimientos.

MODULO 5: FINANCIERO

SISTEMA CONTABLE DE LA EMPRESA:

La Gerente de Finanzas y Contabilidad es la persona responsable de llevar la contabilidad valiéndose del software Siigo.Net.

CAPITAL REQUERIDO:

El capital requerido para el inicio del proyecto es el siguiente:

	Valor
Equipos medicos de estetica	\$ 22.300.000
Equipos para barberia y corte	\$ 3.000.000
Movil (Vans)	\$ 18.000.000
Seguros	\$ 358.333
Diseño pagina web	\$ 300.000
Total capital requerido	\$ 43.958.333

Las fuentes de ingreso para obtener la inversión inicial esta constituida de la siguiente manera:

Conceptos	Valor	Participación
Inversion	\$ 43.958.333	100,00%
Credito Banco	\$ 23.958.333	55%
Equity	\$ 20.000.000	45%

**ALWAYS BEATIFULL SPA MOVIL SAS
BALANCE GENERAL INICIAL
A 31 DE DICIEMBRE DE 2012**

ACTIVOS

Activo Corriente

Bancos	\$ 20.000.000
Total Activo Corriente	\$ 20.000.000

PASIVOS

PATRIMONIO

Capital Social	\$ 20.000.000
Total Patrimonio	\$ 20.000.000

TOTAL ACTIVOS **\$ 20.000.000**

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO **\$ 20.000.000**

ALWAYS BEATIFULL SPA MOVIL SAS
BALANCE GENERAL
AÑO 1

ACTIVOS

Activo Corriente

Bancos	\$ 85.471.323
Clientes	\$ 2.500.000
Total Activo Corriente	\$ 87.971.323

Activos Fijos

Flota y Equipo de transporte	\$ 18.000.000
Maquinaria y Equipo	\$ 23.800.000
Depreciación Acumulada	\$ (13.933.333)
Total Activos Fijos	\$ 27.866.667

Activos Diferidos

Gastos pagados por anticipado	\$ 11.450.000
Cargos diferidos	\$ 9.950.000
Total Activos Diferidos	\$ 21.400.000

TOTAL ACTIVOS **\$ 137.237.989**

PASIVOS

Obligaciones Financieras

Bancos Nacionales	\$ 16.991.410
-------------------	---------------

Impuestos, Gravámenes y tasas

De renta y complementarios	\$ 20.033.385
----------------------------	---------------

TOTAL PASIVO **\$ 37.024.795**

PATRIMONIO

Capital Social	\$ 20.000.000
Utilidad del Ejercicio	\$ 80.213.194

TOTAL PATRIMONIO **100.213.194**

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO **\$ 137.237.989**

ALWAYS BEATIFULL SPA MOVIL SAS
BALANCE GENERAL
AÑO 2

ACTIVOS

Activo Corriente

Bancos	\$ 462.819
Clientes	\$ -
Total Activo Corriente	\$ 462.819

Inversiones

Derechos fiduciarios	\$ 188.000.000
----------------------	----------------

Activos Fijos

Flota y Equipo de transporte	\$ 18.000.000
Maquinaria y Equipo	\$ 23.800.000
Depreciación Acumulada	\$ (27.866.667)
Total Activos Fijos	\$ 13.933.333

Activos Diferidos

Gastos pagados por anticipado	\$ 14.350.750
Cargos diferidos	\$ 14.798.250
Total Activos Diferidos	\$ 29.149.000

TOTAL ACTIVOS **\$ 231.545.152**

PASIVOS

Obligaciones Financieras

Bancos Nacionales	\$ 9.473.087
-------------------	--------------

Impuestos, Gravámenes y tasas

De renta y complementarios	\$ 36.739.748
----------------------------	---------------

TOTAL PASIVO **\$ 46.212.835**

PATRIMONIO

Capital Social	\$ 20.000.000
Utilidad del Ejercicio	\$ 85.119.124
Resultado de ejercicios anteriores	\$ 80.213.194

TOTAL PATRIMONIO **185.332.318**

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO **\$ 231.545.153**

ALWAYS BEATIFULL SPA MOVIL SAS
BALANCE GENERAL
AÑO 3

ACTIVOS		PASIVOS	
<u>Activo Corriente</u>		<u>Obligaciones Financieras</u>	
Bancos	\$ 3.500.000	Bancos Nacionales	\$ -
Clientes	\$ -		
Total Activo Corriente	\$ 3.500.000		
<u>Inversiones</u>		<u>Impuestos, Gravámenes y tasas</u>	
Derechos fiduciarios	\$ 243.427.878	De renta y complementarios	\$ 61.168.818
Activos Fijos		TOTAL PASIVO	\$ 61.168.818
Flota y Equipo de transporte	\$ 18.000.000		
Maquinaria y Equipo	\$ 23.800.000	PATRIMONIO	
Depreciación Acumulada	\$ (41.800.000)	Capital Social	\$ 20.000.000
Total Activos Fijos	\$ -	Utilidad del Ejercicio	\$ 102.110.588
		Resultado de ejercicios anteriores	\$ 80.000.000
Activos Diferidos		TOTAL PATRIMONIO	202.110.588
Gastos pagados por anticipado	\$ 5.356.778		
Cargos diferidos	\$ 10.994.750		
Total Activos Diferidos	\$ 16.351.528		
TOTAL ACTIVOS	\$ 263.279.406	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 263.279.406

ALWAYS BEATIFULL SPA MOVIL
ESTADO DE RESULTADOS (GANANCIAS Y PERDIDAS PROYECTADO)
AÑO 1

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
INGRESOS DE OPERACIÓN						
Ingresos por Ventas	\$ 9.700.000	\$ 11.640.000	\$ 15.520.000	\$ 15.520.000	\$ 15.520.000	\$ 19.400.000
COSTOS DE VENTAS						
Costos de Ventas	\$ 2.973.838	\$ 2.977.338	\$ 3.146.338	\$ 3.247.038	\$ 3.247.038	\$ 3.257.038
UTILIDAD BRUTA	\$ 6.726.162	\$ 8.662.662	\$ 12.373.662	\$ 12.272.962	\$ 12.272.962	\$ 16.142.962
GASTOS DE ADMINISTRACION						
Gastos de Personal	\$ 3.601.636	\$ 3.601.636	\$ 3.601.636	\$ 3.601.636	\$ 3.601.636	\$ 3.601.636
Mantenimiento	\$ 136.667	\$ 11.667	\$ 11.667	\$ 11.667	\$ 136.667	\$ 11.667
Mantenimiento software	\$ 66.667	\$ 66.667	\$ 66.667	\$ 66.667	\$ 66.667	\$ 66.667
Seguros	\$ 29.861	\$ 29.861	\$ 29.861	\$ 29.861	\$ 29.861	\$ 29.861
Impuestos	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000
GASTOS DE VENTAS						
Pagina Web	\$ 300.000					
Publicidad	\$ 2.500.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 150.000	\$ 150.000
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 16.332	\$ 4.527.832	\$ 8.238.832	\$ 8.138.132	\$ 8.213.132	\$ 12.208.132
Impuestos	\$ 5.390	\$ 1.494.185	\$ 2.718.815	\$ 2.685.584	\$ 2.710.334	\$ 4.028.684
UTILIDAD NETA	\$ 10.943	\$ 3.033.648	\$ 5.520.018	\$ 5.452.549	\$ 5.502.799	\$ 8.179.449

ALWAYS BEATIFULL SPA MOVIL
ESTADO DE RESULTADOS (GANANCIAS Y PERDIDAS PROYECTADO)
AÑO 1

	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESOS DE OPERACIÓN						
Ingresos por Ventas	\$ 15.520.000	\$ 15.520.000	\$ 19.400.000	\$ 23.280.000	\$ 23.280.000	\$ 29.100.000
COSTOS DE VENTAS						
Costos de Ventas	\$ 3.257.038	\$ 3.317.038	\$ 3.727.038	\$ 3.777.038	\$ 3.777.038	\$ 3.432.038
UTILIDAD BRUTA	\$ 12.262.962	\$ 12.202.962	\$ 15.672.962	\$ 19.502.962	\$ 19.502.962	\$ 25.667.962
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 3.784.830	\$ 3.784.830	\$ 3.909.830	\$ 3.784.830	\$ 3.784.830	\$ 3.784.830
Gastos de Personal	\$ 3.601.636	\$ 3.601.636	\$ 3.601.636	\$ 3.601.636	\$ 3.601.636	\$ 3.601.636
Mantenimiento	\$ 11.667	\$ 11.667	\$ 136.667	\$ 11.667	\$ 11.667	\$ 11.667
Mantenimiento software	\$ 66.667	\$ 66.667	\$ 66.667	\$ 66.667	\$ 66.667	\$ 66.667
Seguros	\$ 29.861	\$ 29.861	\$ 29.861	\$ 29.861	\$ 29.861	\$ 29.861
Impuestos	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000
GASTOS DE VENTAS	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Pagina Web						
Publicidad	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 8.328.132	\$ 8.268.132	\$ 11.613.132	\$ 15.568.132	\$ 14.218.132	\$ 20.383.132
Impuestos	\$ 2.748.284	\$ 2.728.484	\$ 3.832.334	\$ 5.137.484	\$ 4.691.984	\$ 6.726.434
UTILIDAD NETA	\$ 5.579.849	\$ 5.539.649	\$ 7.780.799	\$ 10.430.649	\$ 9.526.149	\$ 13.656.699

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGRESOS DE OPERACIÓN			
Ingresos por Ventas	\$ 213.400.000	\$ 220.869.000	\$ 251.770.581
COSTOS DE VENTAS			
Costos de Ventas	\$ 40.135.853	\$ 41.052.942	\$ 44.181.943
UTILIDAD BRUTA	\$ 173.264.147	\$ 179.816.058	\$ 207.588.638
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 45.792.961	\$ 45.972.590	\$ 47.366.775
Gastos de Personal	\$ 43.219.628	\$ 43.309.190	\$ 44.612.347
Mantenimiento	\$ 515.000	\$ 533.025	\$ 549.016
Mantenimiento software	\$ 800.000	\$ 828.000	\$ 852.840
Seguros	\$ 358.333	\$ 370.875	\$ 393.128
Impuestos	\$ 900.000	\$ 931.500	\$ 959.445
GASTOS DE VENTAS	\$ 7.750.000	\$ 6.800.000	\$ 7.818.000
Pagina Web	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 318.000
Publicidad	\$ 7.450.000	\$ 6.500.000	\$ 7.500.000
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 119.721.185	\$ 127.043.468	\$ 152.403.862
Impuestos	\$ 39.507.991	\$ 41.924.345	\$ 50.293.275
UTILIDAD NETA	\$ 80.213.194	\$ 85.119.124	\$ 102.110.588

ALWAYS BEATIFULL SPA MOVIL
FLUJO DE CAJA PRESUPUESTADO
AÑO 1

ACTIVIDAD/MES	0	1	2	3	4	5	6
TOTAL INGRESOS	-	9.700.000	11.640.000	15.520.000	15.520.000	15.520.000	19.400.000
COSTOS							
<i>Costos Etapa Improductiva</i>	43.958.333						
Equipos medicos de estetica	22.300.000						
Equipos para barbería y corte	1.500.000						
Movil	18.000.000						
Seguros	358.333						
Diseño pagina web	300.000						
Dotacion legal personal medico y conduc	1.500.000						
<i>Costos Etapa Productiva</i>							
<i>Insumos de produccion</i>		102.500	106.000	125.000	225.700	225.700	235.700
Gel Conductor		28.000	28.000	28.000	56.000	56.000	56.000
Aceite de naranja		25.000	25.000	25.000	49.000	49.000	49.000
Toallas		15.000	15.000	15.000	49.500	49.500	49.500
Guantes desechables 100 unidades		17.000	17.000	17.000	31.200	31.200	31.200
Sets de manicure y pedicure desechable		17.500	21.000	40.000	40.000	40.000	50.000
<i>Mano de obra</i>		4.586.862	4.586.862	4.586.862	4.586.862	4.586.862	4.586.862
Esteticista		1.110.227	1.110.227	1.110.227	1.110.227	1.110.227	1.110.227
Conductor		976.636	976.636	976.636	976.636	976.636	976.636
Medico General		2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
<i>Costos indirectos</i>		3.378.333	1.103.333	1.253.333	1.253.333	1.178.333	1.053.333
Mantenimiento equipos medicos		11.667	11.667	11.667	11.667	11.667	11.667
Mantenimiento Móvil		125.000				125.000	
Mantenimiento licencia software		66.667	66.667	66.667	66.667	66.667	66.667
Combustible Movil		300.000	300.000	450.000	450.000	450.000	450.000
Servicios públicos (Celular)		300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000
Propaganda y Publicidad		2.500.000	350.000	350.000	350.000	150.000	150.000
Impuesto móvil		75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000
TOTAL COSTOS	43.958.333	8.067.696	5.796.196	5.965.196	6.065.896	5.990.896	5.875.896
Flujo Operativo	-43.958.333	1.632.304	5.843.804	9.554.804	9.454.104	9.529.104	13.524.104
Financiación							
Aportes socios	20.000.000						
Credito	23.958.333						
Servicio de la deuda							
Intereses Pagados	-	446.447	437.769	428.922	419.902	410.708	401.335
Amortización capital	-	446.279	454.958	463.805	472.824	482.018	491.392
Total Ingresos con Financiación	43.958.333	9.700.000	11.640.000	15.520.000	15.520.000	15.520.000	19.400.000
Total Egresos con Financiación	43.958.333	8.960.422	6.688.922	6.857.922	6.958.622	6.883.622	6.768.622
FLUJO NETO DEL PROYECTO	-	739.578	4.951.078	8.662.078	8.561.378	8.636.378	12.631.378
FLUJO ACUMULADO	-	739.578	5.690.656	14.352.734	22.914.113	31.550.491	44.181.869

ALWAYS BEATIFULL SPA MOVIL
FLUJO DE CAJA PRESUPUESTADO
AÑO 1

ACTIVIDAD/MES	7	8	9	10	11	12	TOTAL
TOTAL INGRESOS	15.520.000	15.520.000	19.400.000	23.280.000	23.280.000	29.100.000	213.400.000
COSTOS							
<i>Costos Etapa Improductiva</i>							43.958.333
Equipos medicos de estetica							22.300.000
Equipos para barberia y corte							1.500.000
Movil							18.000.000
Seguros							358.333
Diseño pagina web							300.000
Dotacion legal personal medico y conductor							1.500.000
<i>Costos Etapa Productiva</i>							
<i>Insumos de produccion</i>	235.700	245.700	605.700	605.700	605.700	260.700	3.579.800
Gel Conductor	56.000	56.000	56.000	56.000	56.000	56.000	588.000
Aceite de naranja	49.000	49.000	49.000	49.000	49.000	49.000	516.000
Toallas	49.500	49.500	49.500	49.500	49.500	49.500	490.500
Guantes desechables 100 unidades	31.200	31.200	31.200	31.200	31.200	31.200	331.800
Sets de manicure y pedicure desechable	50.000	60.000	420.000	420.000	420.000	75.000	1.653.500
<i>Mano de obra</i>	4.586.862	4.586.862	4.586.862	4.586.862	4.586.862	4.586.862	55.042.348
Esteticista	1.110.227	1.110.227	1.110.227	1.110.227	1.110.227	1.110.227	13.322.720
Conductor	976.636	976.636	976.636	976.636	976.636	976.636	11.719.628
Medico General	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	30.000.000
<i>Costos indirectos</i>	1.053.333	1.103.333	1.278.333	1.203.333	2.553.333	2.553.333	18.965.000
Mantenimiento equipos medicos	11.667	11.667	11.667	11.667	11.667	11.667	140.000
Mantenimiento Móvil			125.000				375.000
Mantenimiento licencia software	66.667	66.667	66.667	66.667	66.667	66.667	800.000
Combustible Movil	450.000	500.000	550.000	600.000	600.000	600.000	5.700.000
Servicios públicos (Celular)	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	3.600.000
Propaganda y Publicidad	150.000	150.000	150.000	150.000	1.500.000	1.500.000	7.450.000
Impuesto móvil	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	900.000
TOTAL COSTOS	5.875.896	5.935.896	6.470.896	6.395.896	7.745.896	7.400.896	77.587.148
Flujo Operativo	9.644.104	9.584.104	12.929.104	16.884.104	15.534.104	21.699.104	135.812.852
Financiación							
Aportes socios							
Credito							
Servicio de la deuda							
Intereses Pagados	391.779	382.038	372.107	361.983	351.662	341.141	4.745.791
Amortización capital	500.947	510.689	520.619	530.743	541.064	551.586	5.966.923
Total Ingresos con Financiación	15.520.000	15.520.000	19.400.000	23.280.000	23.280.000	29.100.000	213.400.000
Total Egresos con Financiación	6.768.622	6.828.622	7.363.622	7.288.622	8.638.622	8.293.622	88.299.862
FLUJO NETO DEL PROYECTO	8.751.378	8.691.378	12.036.378	15.991.378	14.641.378	20.806.378	47.512.989
FLUJO ACUMULADO	52.933.247	61.624.625	73.661.003	89.652.381	104.293.760	125.100.138	

**ALWAYS BEATIFULL SPA MOVIL
FLUJO DE CAJA PRESUPUESTADO**

ACTIVIDAD/AÑO	0	1	2	3
TOTAL INGRESOS	-	213.400.000	220.869.000	251.770.581
COSTOS				
Costos Etapa Improductiva	43.958.333			
Equipos medicos de estetica	22.300.000			
Equipos para barberia y corte	1.500.000			
Movil	18.000.000			
Seguros	358.333			
Diseño pagina web	300.000			
Dotacion legal personal medico y conduc	1.500.000			
Costos Etapa Productiva				
Insumos de produccion		3.579.800	3.705.093	11.316.121
Gel Conductor		588.000	608.580	149.247
Aceite de naranja		516.000	534.060	399.769
Toallas		490.500	507.668	852.840
Guantes desechables 100 unidades		331.800	343.413	6.076.485
Sets de manicure y pedicure desechable		1.653.500	1.711.373	3.837.780
Mano de obra		55.042.348	56.968.830	58.677.895
Esteticista		13.322.720	13.789.015	14.202.686
Conductor		11.719.628	12.129.815	12.493.710
Medico General		30.000.000	31.050.000	31.981.500
Costos indirectos		18.965.000	18.418.025	20.389.838
Mantenimiento equipos medicos		140.000	144.900	149.247
Mantenimiento Mòvil		375.000	388.125	399.769
Mantenimiento licencia software		800.000	828.000	852.840
Combustible Movil		5.700.000	5.899.500	6.690.758
Servicios pùblicos (Celular)		3.600.000	3.726.000	3.837.780
Propaganda y Publicidad		7.450.000	6.500.000	7.500.000
Impuesto mòvil		900.000	931.500	959.445
TOTAL COSTOS	43.958.333	77.587.148	79.091.948	90.383.854
Flujo Operativo	-43.958.333	135.812.852	141.777.052	161.386.727
Financiación				
Aportes socios	20.000.000			
Credito	23.958.333			
Servicio de la deuda				
Intereses Pagados	-	4.745.791	3.337.803	1.239.627
Amortización capital	-	5.966.923	7.374.911	9.473.087
Total Ingresos con Financiación	43.958.333	213.400.000	220.869.000	251.770.581
Total Egresos con Financiación	43.958.333	88.299.862	89.804.663	101.096.568
FLUJO NETO DEL PROYECTO	-	47.512.989	51.972.389	60.290.158

EVALUACION DEL PROYECTO:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO ALWAYS BEATIFULL SPA MOVIL	
VENTAS	\$ 213.400.000
COSTOS FIJOS	\$ 78.399.015
COSTOS VARIABLES	\$ 54.787.791
PUNTO EQUILIBRIO	78.399.015
	0,74326246
PUNTO EQUILIBRIO	\$ 105.479.584

El punto de equilibrio se alcanza dentro del primer año, cuando acumulemos ventas por valor de \$105 millones de pesos, de acuerdo con la proyección de ingresos, el punto de equilibrio se obtiene entre los meses 7 y 8 del año 1.

RELACION COSTO/BENEFICIO:

AÑO	INGRESOS	EGRESOS
0	\$ (43.958.333)	
1	\$ 213.400.000	\$ 88.299.862
2	\$ 220.869.000	\$ 89.804.663
3	\$ 251.770.581	\$ 101.096.568
VPN	\$ 504.251.896	\$ 214.795.095

VPN INGRESOS/VPN EGRESOS = RELACION COSTO/BENEFICIO

TIO	14%
-----	-----

COSTO-BENEFICIO=	2,35
------------------	------

La relación costo beneficio es mayor que 1 con un resultado de 2.35, esto quiere decir que Always Beatifull Spa Móvil es un proyecto viable dado que los ingresos en los tres periodos de operación son mayores que los egresos.

TASA INTERNA DE RETORNO, VALOR PRESENTE NETO Y TIO:

AÑO	FLUJOS NETOS	TIR
0	\$ (43.958.333)	TIO 8%
1	\$ 122.100.138	TIR AÑO 1 14,98%
2	\$ 131.064.337	TIR AÑO 2 17,60%
3	\$ 150.674.013	TIR AÑO 3 17,89%
VPN		\$ 107.394.810

Con una tasa de interés de oportunidad del 8%, la TIR del año 1 es del 14.98%, la TIR del año 2 es del 17.60% y la TIR del año 3 es del 17.89%; el Valor Presente Neto es de \$107 millones, con estos resultados concluimos que el proyecto es viable, por que las TIR de cada periodo superan casi al doble la tasa de oportunidad y el Valor presente Neto de los flujos futuros de la inversión arrojan un resultado mayor a cero.

PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION:

ACTIVIDAD/MES	TOTAL INGRESOS	FLUJO NETO OPERACIÓN	CON FINANCIACION	
			FLUJO NETO DEL PROYECTO	FLUJO ACUMULADO
0	\$ -	\$ (43.958.333)	\$ -	\$ -
1	\$ 9.700.000	\$ 1.632.304	\$ 739.578	\$ 739.578
2	\$ 11.640.000	\$ 5.843.804	\$ 4.951.078	\$ 5.690.656
3	\$ 15.520.000	\$ 9.554.804	\$ 8.662.078	\$ 14.352.734
4	\$ 15.520.000	\$ 9.454.104	\$ 8.561.378	\$ 22.914.113
5	\$ 15.520.000	\$ 9.529.104	\$ 8.636.378	\$ 31.550.491
6	\$ 19.400.000	\$ 13.524.104	\$ 12.631.378	\$ 44.181.869
7	\$ 15.520.000	\$ 9.644.104	\$ 8.751.378	\$ 52.933.247
8	\$ 15.520.000	\$ 9.584.104	\$ 8.691.378	\$ 61.624.625
9	\$ 19.400.000	\$ 12.929.104	\$ 12.036.378	\$ 73.661.003
10	\$ 23.280.000	\$ 16.884.104	\$ 15.991.378	\$ 89.652.381
11	\$ 23.280.000	\$ 15.534.104	\$ 14.641.378	\$ 104.293.760
12	\$ 29.100.000	\$ 21.699.104	\$ 20.806.378	\$ 125.100.138

Dada la necesidad de financiación del proyecto, en el mes seis del primer año de operación , se obtiene la recuperación de la inversión inicial incluyendo el equity y la financiación .

LICENCIA DE USO – AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES

Actuando en nombre propio identificado (s) de la siguiente forma:

Nombre Completo YAZMIN MORENO CASTRO

Tipo de documento de identidad: C.C. Número: 82.435.039

Nombre Completo SANDRA LUCIA AYALA MOJICA

Tipo de documento de identidad: C.C. Número: 83.007.952

Nombre Completo DAJAN ELIANA ROMERO PERILLA

Tipo de documento de identidad: C.C. Número: 1.018.420.965

Nombre Completo LESLIE NATALIA RODRIGUEZ PASUY

Tipo de documento de identidad: C.C. Número: 37.082.719

El (Los) suscritor(s) en calidad de autor (es) del trabajo de tesis, monografía o trabajo de grado, documento de investigación, denominado:

Always Beautiful Spa Móvil

Dejo (dejamos) constancia que la obra contiene información confidencial, secreta o similar: SI NO

(Si marqué (marcamos) SI, en un documento adjunto explicaremos tal condición, para que la Universidad EAN mantenga restricción de acceso sobre la obra).

Por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) a la Universidad EAN, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad EAN y a los usuarios de bases de datos y sitios webs con los cuales la institución tenga convenio, a ejercer las siguientes atribuciones sobre la obra anteriormente mencionada:

- A. Conservación de los ejemplares en la Biblioteca de la Universidad EAN.
- B. Comunicación pública de la obra por cualquier medio, incluyendo internet
- C. Reproducción bajo cualquier formato que se conozca actualmente o que se conozca en el futuro
- D. Que los ejemplares sean consultados en medio electrónico
- E. Inclusión en bases de datos o redes o sitios web con los cuales la Universidad EAN tenga convenio con las normas facultados y limitaciones que se expresan en este documento
- F. Distribución y consulta de la obra a las entidades con las cuales la Universidad EAN tenga convenio Con el debido respeto de los derechos patrimoniales y morales de la obra, la presente licencia se otorga a título gratuito, de conformidad con la normalidad vigente en la materia y teniendo en cuenta que la Universidad EAN busca difundir y promover la formación académica, la enseñanza y el espíritu investigativo y emprendedor.

Manifiesto (manifiestamos) que la obra objeto de la presente autorización es original, el (los) suscritor(es) es (son) el (los) autor (es) exclusivo (s), fue producto de mi (nuestro) ingenio y esfuerzo personal y la realizé (zamos) sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de exclusiva autoría y tengo (tenemos) la titularidad sobre la misma. En vista de lo expuesto, asumo (asumimos) la total responsabilidad sobre la elaboración, presentación y contenidos de la obra, eximiendo de cualquier responsabilidad a la Universidad EAN por estos aspectos.

En constancia suscribimos el presente documento en la ciudad de Bogotá D.C.,

NOMBRE COMPLETO YAZMIN MORENO CASTRO

NOMBRE COMPLETO SANDRA LUCIA AYALA MOJICA

FIRMA: 

FIRMA: 

DOCUMENTO DE IDENTIDAD: 82.435.039

DOCUMENTO DE IDENTIDAD: 83.007.952

FACULTAD: FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

FACULTAD: FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

PROGRAMA ACADÉMICO: POSGRADO

PROGRAMA ACADÉMICO: POSGRADO

NOMBRE COMPLETO: LESLIE NATALIA RODRIGUEZ

NOMBRE COMPLETO: DAJAN ELIANA ROMERO PERILLA

FIRMA: 

FIRMA: 

DOCUMENTO DE IDENTIDAD: 37.082.719

DOCUMENTO DE IDENTIDAD: 1.018.420.965

FACULTAD: FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

FACULTAD: FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

PROGRAMA ACADÉMICO: POSGRADO

PROGRAMA ACADÉMICO: POSGRADO

Fecha de firma: 28 de Noviembre de 2012