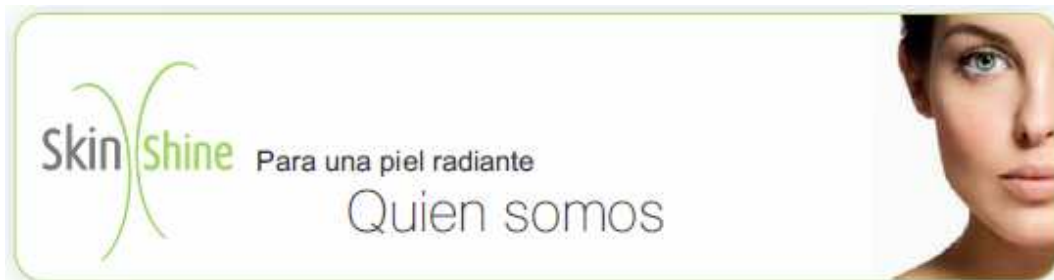




## INDICE EN IMAGENES





Para una piel radiante

Modelo de negocio  
Tecnología E-Light



Modelo de negocio.  
Tecnología E- Light





Para una piel radiante

Breve descripción del sector



Breve descripción  
del sector  
Amenazas



**1-Incremento de la competencia.**

**2-Atomización continua y erosión de los márgenes.**

**3-Intrusismo profesional con el consiguiente desprestigio del sector.**

**4- Caer en una dinámica de reducción de costes perniciosas.**

**5-Incrementar los servicios de diferenciación.**



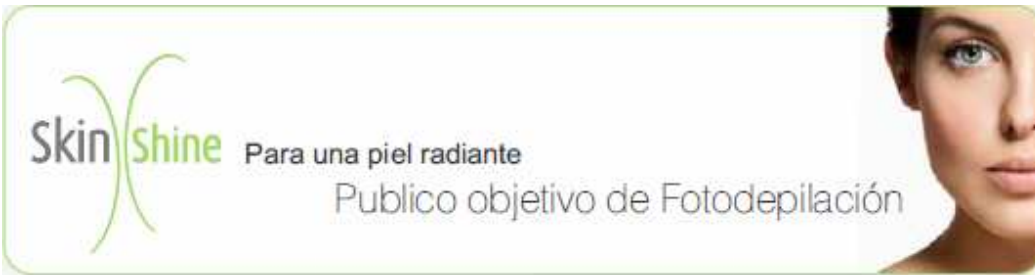
Para una piel radiante

Análisis de la competencia y diferencial  
de SS con respecto a su competidor



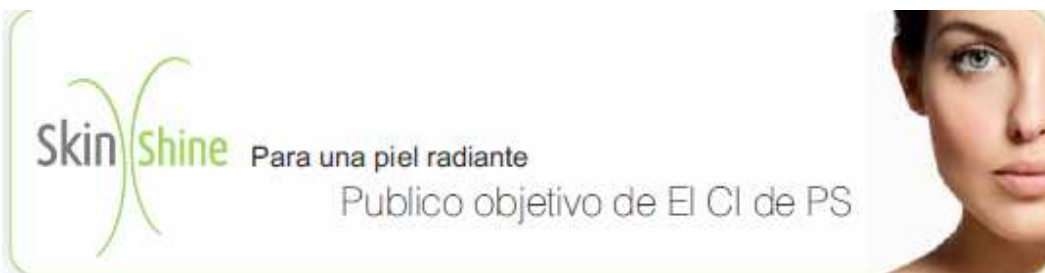
Análisis de la competencia  
y diferencial de SS con  
respecto a su competidor





Podemos considerar que prácticamente el 98% de las mujeres utilizan un método de depilación y de ellas el 25-28% utiliza actualmente la fotodepilación.

Entre la población masculina el 10% se depila alguna zona corporal y el 100% de ellos utiliza la fotodepilación.





Para una piel radiante

Venta de productos y servicios



Venta de productos y servicios

FOTOTRATAMIENTO	SERVICIOS	%S/VENTAS TOTALES
FOTODEPILACIÓN 80%	Fotodepilación Facial 10%	66%
	Fotodepilación Femenina 70%	
	Fotodepilación Masculina 20%	
OTROS SERVICIOS DE FOTOTRATAMIENTO 20%	Fotorejuvenecimiento	17%
	Fotoeliminación y reducción del acné infantil y juvenil.	
	Fotoeliminación y reducción de estrías y cicatrices por depresión.	
VENTA DE PRODUCTOS COSMÉTICOS	GEL ALOE VERA 500 ml	17%
	GEL ALOE VERA 200 ml	
	HIDROTÓNICO 500 ml	
	HIDROTÓNICO 200 ml	
	PROTECTOR SOLAR 100 ml	
	CREMA NUTRITIVA DE CAVIAR 50 ml	
	CREMA DE BABA DE CARACOL 50 ml	
	CREMA NUTRI GOLD 50 ml	
CREMA-GEL HIDRT. AL TOMATE 50 ml		



Para una piel radiante

Política de precios





Para una piel radiante

Acciones promocionales y publicidad



**PUBLICIDAD DE INICIO:** acciones de captación de nuevos clientes mediante las acciones de publicidad directa en el establecimiento y potenciar la actividad en la red.

**PUBLICIDAD DE CONTINUIDAD:** acciones de merchandising, con regalo de producto y distintos packs ahorro. Se incrementarán las actividades publicitarias orientadas a la fidelización del cliente.



Para una piel radiante

Acciones promocionales y publicidad





Para una piel radiante

Previsión de ventas:



### PREVISIÓN DE VENTAS

NÚMERO DE SERVICIOS
SERVICIOS DE ALTA DEMANDA 80%
SERVICIOS DE BAJA DEMANDA 20%
NÚMERO DE SERVICIOS MEDIA/DÍA
VENTAS DE SERVICIOS EN €
DESCUENTOS POR PROMOCIONES
VENTA DE PRODUCTOS COSMÉTICOS
<b>TOTAL VENTAS ANUALES</b>



Para una piel radiante

Gestión de recursos humanos:



**Se ofrecerá el asesoramiento médico permanente.  
Formación continuada del personal por parte de Skin Shine Ibérica.**

### CUADRANTE SEMANAL

Personal	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
Turno mañanas A (TMA)	10:00-16:30h	10:00-16:30h	10:00-16:30h	10:00-16:30h	10:00-16:30h	10:00-16:30h
Turno mañanas B (TMB)	10:00-16:30h	10:00-16:30h	10:00-16:30h	10:00-16:30h	10:00-16:30h	10:00-16:30h
Turno tardes A (TTA)	15:30-22:00h					
Turno tardes B (TTB)	15:30-22:00h	15:30-22:00h	15:30-22:00h	15:30-22:00h	15:30-22:00h	15:30-22:00h
Distribución semanal de público en verano	12%	12%	15%	16%	20%	25%
Distribución semanal de público en invierno	11%	11%	14%	14%	24%	26%

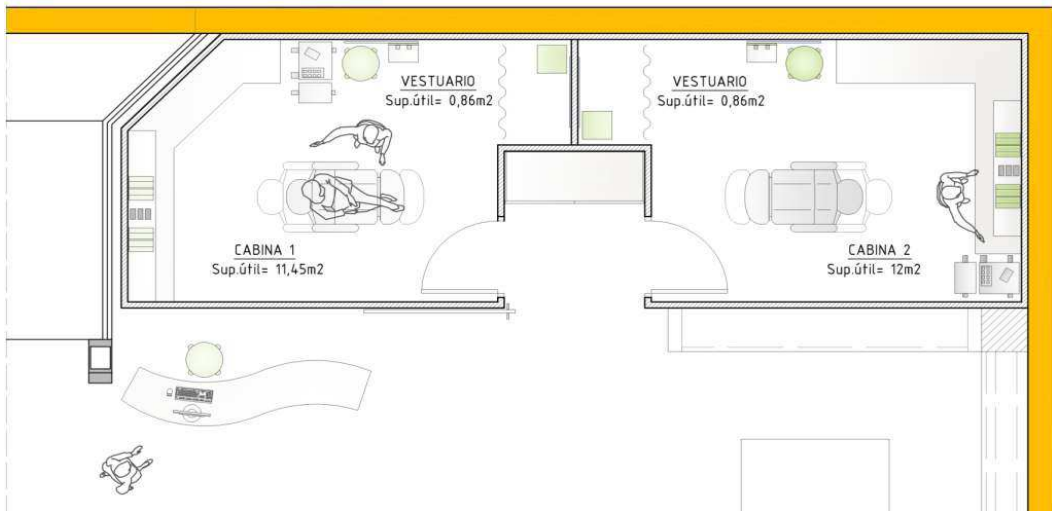
**Skin**shine Para una piel radiante  
Propuesta de Ubicación  
(fotos de situación actual).

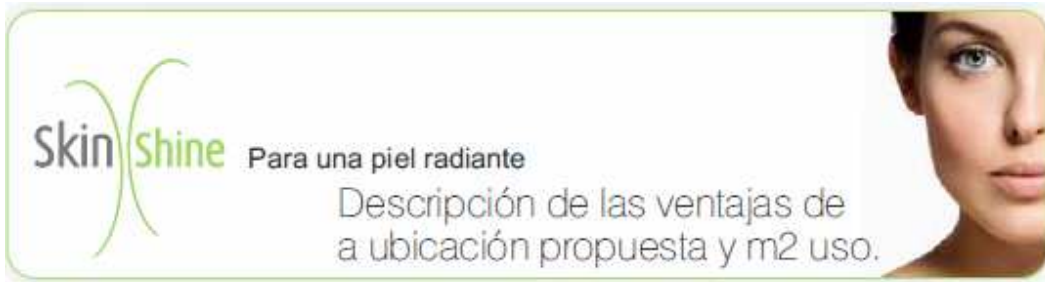


**Skin**shine Para una piel radiante  
Propuesta de imagen exterior.




**SkinShine** Para una piel radiante  
 Propuesta de imagen interior.



El espacio que se requiere es de 30m<sup>2</sup> en total. La pérdida de superficie de la sección de parafarmacia es muy pequeña, puesto que se recupera una gran proporción de estantería, sobre el tabique exterior de Skin Shine.



Para una piel radiante

Inversiones:



### PLAN DE INVERSIONES

PARTIDAS PRESUPUESTARIAS	M2/UDES
SUELO-PAVIMENTOS	40,00
TABIQUERÍA EN SECO	5,00
PINTURA	50,00
ILUMINACIÓN	10,00
INSTALACIÓN ELÉCTRICA	10,00
INSTALACIÓN FRÍO-CALOR	1,00
INSTALACIÓN VOZ Y DATOS	1,00
MATERIASL INFORMÁTICO Y TPV	1,00
EQUIPOS E-LIGHT	2,00
PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS	1,00
CRISTALERÍA Y PUERTA CERRADA	1,00
ARMARIO ALMACÉN	
MOBILIARIO CABINAS	
MOBILIARIO PROBADORES	
ROTULACIÓN Y SEÑALÉTICA	1,00
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>



Para una piel radiante

Plan de viabilidad:



### RATIOS COMERCIALES Y ECONÓMICOS

% del Incremento de ventas anual

% del Canon de ventas

Total Canon sobre ventas en €

Precio mix de ventas x servicio

Número de servicios de alta rotación

Número de servicios de baja rotación

Total sesiones vendidas/año

Total productos vendidos

Total ventas brutas

Descuentos y promociones

**TOTAL VENTAS**



Para una piel radiante

Beneficios de la actividad

