

PELUQUERÍA MACAMEN



Como empregada, as condicións eran bastante deficientes, e pensei que chegara o momento de independizarme

M^a Carmen Alonso García

Datos básicos

Actividade:	Perruquería
Sector de actividade	Servizos de atención sanitaria, personal e física
Nº empregados	1
Inversión inicial	18.030 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado integramente con fondos propios.
Web:	
Municipio:	Vigo, Pontevedra
Ano creación:	2001

Descrición do proxecto

Trátase dunha perruquería que ofrece os seguintes servizos:

A) Perruquería de señora, cabaleiro, nena e neno: lavados, peiteados, cortes, tintes, baños de cor, mechas, reflexos, permanentes, mascarillas, etc. Os prezos que se ofrecen ao público xa inclúen champú de tratamento e produtos de tocador.

B) Servizos de estética: manicuras, pedicuras, hixiene facial, maquillaxes, masaxes, peeling corporal, tratamentos corporais e tratamentos faciais.

C) Depilacións.

D) Decoloracións.

E) Paquete completo para noivas.



Datos empresa

Claves do éxito

- Marcar unha diferenza: trato de crear un ambiente acolledor, ser amábel e tentar que os clientes se sintan cómodos e relaxados. Ademais son sincera cos clientes e xamais me aproveito deles. Aplico prezos máis que razoábeis e teño unha política de total transparencia nos prezos dos servizos. Saben de antemán canto lles vai custar o que demandan.
- Saber o que fas e ter moi claros os teus obxectivos.
- Ter moito valor, atreverse a seguir adiante en condicións adversas.

Situación actual

Na actualidade sigo captando clientes, e nun futuro próximo, espero crecer.

Perfil cliente

De todo, desde un bebé ate un avó. Aínda que o cliente predominante é unha muller de entre 15 e 80 anos.



Idea inicial

A idea xurdíume a raíz da inestabilidade do traballo por conta allea. As condicións eran bastante deficientes e pensei que contaba xa con experiencia suficiente para desenvolver ese traballo pola miña conta.

Principales dificultades y amenazas futuras

As dificultades fundamentais son as crises económicas, e eu paseinas todas: a crise das torres xemelgas, a do euro, a do Prestige... Esta última xurde nun momento malo, porque decembro é un mes en que tradicionalmente teño moito traballo e facturase moito máis que noutros meses. Creo que se sobrevivo á crise do Prestige, superareinas todas.

Perfil promotores

A promotora aporta formación profesional nas ramas de perruquería, estética e informática.
Ademais, traballou nunha perruquería.
Aos vinte e catro anos monta a súa propia perruquería.

Aptitudes necesarias

Moito valor, teimosía, capacidade para enfrontarse a un risco.
Saber o que fas e o que queres e marcar unha pequena diferenza co que se ofrece no mercado.



Guía de Actividad

Perruquerías (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

**Dedicarme ao que me gusta
O reto que supón**

**A independencia que proporciona
Gañar cartos**

Formación

¿Recibiú información específica sobre a creación de empresas?

Si. O curso de xestión empresarial do programa Emprendedores do IGAPE.

¿Considera importante recibir formación específica sobre creación de empresas para desenvolver con éxito un proxecto empresarial?

É verdade que axuda, pero non é imprescindible.

Anecdotalio

Non dispoñible

