

Entra en el negocio de la Peluquería



El corte de cabello puede ser una actividad tradicional pero gracias a las tendencias de moda una **peluquería** será siempre un **negocio innovador**.

Si a ello le agregas una diversidad de servicios de cuidado personal que tienen gran demanda, entonces sabrás porque te conviene **entrar en el negocio de la peluquería** (para caballeros y niños).

Razones de Peso para Considerar este Negocio

1. En primer lugar, pareciera que la **peluquería** es uno de esos pocos **negocios que trascienden** de generación en generación.
2. A pesar de las recientes **crisis económicas**, este negocio ha sido de los menos afectados en términos de ingresos pues de una u otra manera, todos necesitamos permanentemente un recorte de cabello.
3. La demanda de servicios no solamente se ha mantenido sino que pareciera ir en crecimiento.
4. Según los expertos, este sector tiene una gran tendencia a expandirse.
5. Más que una exclusiva actividad para estilistas profesionales y especializados, **el negocio de peluquería** ha evolucionado a ser más comercial y fácilmente administrable por **emprendedores**
6. Ya sea que **inicies tu propio negocio** o que decidas **adquirir una franquicia**, el corte de cabello ofrece atractivos interesantes de inversión.
7. Es un negocio fácil de aprender y que no exige (necesariamente) ninguna clase de especialización particular.

Tips para el Montaje de una Peluquería Exitosa

- **El local.** En primer lugar asegúrate de que [el local](#) sea agradable y que tenga una imagen muy atractiva y moderna. Las personas que lo visitarán quieren lucir bien y un establecimiento que les inspire confianza. Debe además estar ubicado en un centro comercial o bien en una calle principal con buen tráfico de personas.
- **El personal.** [Tu personal](#) debe ser muy pulcro, educado, respetuoso y cuidadoso. Considerando que en este negocio la atención es totalmente personalizada, el carisma y educación de tus peluqueros debe ser prioridad. Especialmente deben ser entrenados para tratar adecuadamente con niños.
- **La presentación de los peluqueros.** Es ideal que porten uniformes y que sus recortes de cabello a la vez sean modernos y pulcros. Recuerda que la persona que llega a tu local imaginará los resultados de acuerdo a la persona que le atiende.
- **El número de empleados.** El número de peluqueros deberá elegirse cuidadosamente de acuerdo a una fórmula matemática que equilibre tus costos y tus utilidades en tu presupuesto. De hecho, puedes comenzar con unos 2 o 3 peluqueros e ir incrementando el número en