

PELUQUERÍA

Servicio: Corte de cabello de una persona adulta

Concepto	Costo total S/.
Costo del servicio	
Energía eléctrica	0.10
Máquinas (costo de desgaste)	0.05
Mano de obra	1.00
Alcohol, talco, algodón	0.10
Hoja de afeitar	0.25
Costo Total	1.50

¿CUÁNTO SE COBRA POR EL SERVICIO?

El precio promedio por el corte de cabello para adultos en el mercado, varía entre los tres y cinco soles; si nuestros costos por dar este servicio son S/. 1.50, para fijar el precio de venta podríamos optar por ofrecer el mismo precio de otras peluquerías, ofreciendo con una buena atención al cliente.

¿CUÁL ES LA UTILIDAD EN ESTE NEGOCIO?

La utilidad es la ganancia que nos queda después de cubrir todos los costos.

En el ejemplo presentado, el costo de un corte de cabello para adulto es de S/. 1.50, si fijamos el precio de venta por éste servicio a S/. 3.00, entonces nuestra utilidad por cada corte de adulto sería de S/.1.50, mientras que si cobramos S/.5.00, nuestra utilidad sería de S/.3.50.

OTROS ASPECTOS A TOMAR EN CUENTA PARA ABRIR UN NEGOCIO DE PELUQUERÍA

Requisitos mínimos para su funcionamiento:

- RUC obtenido de la SUNAT.
- Licencia de funcionamiento, otorgada por la Municipalidad.

RECOMENDACIONES

- El negocio debe estar ubicado, preferentemente, en lugares donde transita mucha gente, como calles principales, cerca al mercado o a las ferias.
- Relacionarse con los colegios y escuelas para corte en grupo.
- Ofrecer la venta de artículos de peluquería como: champú, hoja de afeitar, fijador de cabello, tintes, peines, ganchos, loción de afeitar, otros; esto contribuirá a captar más clientes para el corte de cabello.
- Ofrecer buena atención al cliente. Mostrarle modelos de tipos de corte, apoyarlo en la elección, asesorarlo en el uso de los diferentes productos para mejorar el cabello, brindarle un buen trato, ofrecerle las comodidades que requiera, tener mucha paciencia con cada persona.
- Para fijar los precios de venta de los diferentes servicios (peinados, teñidos), tomar en cuenta la estructura de costos de cada servicio, el precio de la competencia y la capacidad de pago de los clientes.
- El ambiente del negocio debe tener buena iluminación y ventilación.

Proyecto "Fondo de Promoción de Microcentrales - 2da Fase". Convenio de Financiamiento y Cooperación Técnica Nos. SP/EM-00-03 y ATN/EM-6922 - PE. Proyecto de Crédito y Cooperación Técnica.

Mayores informes:
LIMA: Av. Jorge Chávez 275 - Miraflores
Teléfonos: (01) 447-5127 / 446-7324
Email: energia@itdg.org.pe

CAJAMARCA: Las Casuarinas 738, Urb. El Ingenio
Teléfonos: (076) 824024 / 828861

JAEN: Diego Palomino 1607
Teléfono: (076) 733085

IDEAS DE NEGOCIO PRÁCTICO

Usando la electricidad para generar desarrollo

PELUQUERÍA

ITDG
SOLUCIONES PRÁCTICAS
PARA LA POBREZA

¿A QUÉ SE DEDICA UN NEGOCIO DE PELUQUERÍA?

Es un negocio dedicado al corte o arreglo del cabello de damas, caballeros y niños. También puede ofrecer los servicios de peinado y teñido.



¿QUÉ SERVICIOS BRINDA UN NEGOCIO DE PELUQUERÍA?

El negocio de peluquería se dedica al corte o arreglo del cabello incluyendo algunos servicios como peinado y teñido de cabello. Para el servicio se utilizan tijeras, navajas, peines y máquinas de peluquería manuales o eléctricas.

El servicio puede ser para cortar, entresacar, rizar, alisar, trenzar, aclarar, oscurecer, teñir, engrasar o añadir cabellos falsos (como pelucas o postizos).

¿QUIÉNES SON LOS CLIENTES?

Entre los clientes que acuden a las peluquerías se encuentran:

- Caballeros de todas las edades, entre ellos los principales clientes son los estudiantes de los diferentes niveles educativos que solicitan corte de pelo estilo estudiante.
- Damas de todas las edades, desde estudiantes. Las mujeres jóvenes y mayores solicitan, además, servicios de teñido y peinado.

¿CON QUIÉN SE COMPITE EN ESTE NEGOCIO?

Los principales competidores en esta actividad son los otros negocios dedicados a la peluquería, ubicados dentro del mismo pueblo; también las peluquerías que están en la provincia.



¿CUÁNTO SE COBRA POR EL SERVICIO DE PELUQUERÍA?

Los precios promedio de corte de cabello para hombres y mujeres en las peluquerías pequeñas, son:

- Corte escolar: S/. 2.00
- Corte adultos: S/. 3.00
- Corte damas: S/. 5.00

* Precios referenciales. Zona: Lima Fecha: Febrero 2003

PELUQUERÍA

¿CÓMO SE VENDEN LOS SERVICIOS DE PELUQUERÍA?

Los servicios de peluquería generalmente se dan en el propio local del negocio.

¿QUÉ TAMAÑO DE LOCAL REQUIERE ESTE NEGOCIO?

Este tipo de negocio requiere un espacio físico adecuado, que tenga los espacios suficientes para ubicar la silla giratoria, el tocador, los espejos, la vitrina de exhibición y el mostrador.

El local debe tener servicios de electricidad y agua, buena iluminación y ventilación.

¿CÓMO FUNCIONA UN NEGOCIO DE PELUQUERÍA?

PROCESO DE CORTE

En el servicio de corte o arreglo del cabello, generalmente se realizan las siguientes operaciones:

1. Recibir al cliente.
2. Preparar el equipo.
3. Colocar la capa o protector.
4. Cortar o arreglar según modelo.
5. Limpiar el local.

MATERIA PRIMA E INSUMOS

Los principales elementos que se utilizan en el servicio de corte son los siguientes:

PRODUCTO	PRESENTACIÓN	COSTO (S/.)
Alcohol	Frasco	1.50
Talco	Frasco	10.00
Algodón	Sobre	2.00

Precios referenciales. Zona: Lima Fecha: Febrero 2003

EQUIPOS Y HERRAMIENTAS

El equipo y accesorios básicos que se utilizan en el proceso de corte de cabello son los siguientes:

EQUIPOS Y ACCESORIOS	COSTO APROX. (S/.)
Tocador	175.00
Mesa ayudante	105.00
Silla giratoria	175.00
Espejos	105.00
Máquina eléctrica (marca Wall)	315.00
Tijera de descarga	52.50
Tijera de corte	45.50
Porta navaja	17.50
Bota pelo	10.50
Juego de peines	24.50
Capa	17.50
Brocha de barbero	7.00
Total	1,050.00

Precios referenciales. Zona: Lima Fecha: Febrero 2003

PELUQUERÍA



PERSONAL

El negocio de peluquería se puede iniciar con una persona, que realizará las labores de administrador y operario.

Esta persona puede ser el dueño con conocimientos de la actividad o se pueden contratar los servicios de un peluquero, preferentemente con experiencia laboral.

¿DÓNDE SE PUEDEN COMPRAR LOS EQUIPOS, HERRAMIENTAS E INSUMOS PARA EL NEGOCIO?

Las referencias corresponden a empresas ubicadas en la ciudad de Lima.

EQUIPOS Y ACCESORIOS

PROVEEDOR	EQUIPO	DIRECCIÓN
Edebsa	Muebles, equipos y artículos de peluquería.	Calle 5 Mz. "G" Lt.27 Urb. Prolima Los Olivos Telf.: 540-3265/540-2765
Enfa	Muebles, equipos y artículos de peluquería.	Av. Colonial 2076 Lima Telf.: 336-8446/336-8454
La Casa del Peluquero	Muebles, equipamiento en general.	República de Panamá 4521 Surquillo Telf.: 445-469.
Ocsa Import	Artículos para peluquería.	Jr. Cumana 220 Urb. Astete 2da. Etapa Callao Telf.: 420-6428/420-6850

MATERIA PRIMA E INSUMOS

Los elementos que se utilizan en la peluquería por su poco consumo, pueden ser adquiridos en las farmacias o boticas.

¿CUÁNTO SE DEBE INVERTIR EN ESTE NEGOCIO?

Implementar un negocio de peluquería requiere una inversión inicial aproximada de S/. 1,380.

COSTOS

Los costos son los valores de los recursos utilizados cada vez que se hace un corte de cabello o se brinda un servicio. Por ejemplo: el costo de la electricidad, la hoja de afeitar, el alcohol, el talco. Si se calculan los costos para cada corte de cabello se obtiene el costo unitario y si se calculan por ejemplo para una semana, se obtiene el costo semanal

RUBRO	COSTO REFERENCIAL (S/.)
Equipos y accesorios	1050.00
Materia prima e insumos (un mes)	55.00
Agua, luz (un mes)	100.00
Otros gastos	175.00
Inversión Total	1,380.00

Precios referenciales. Zona: Lima Fecha: Febrero 2003

Costo Unitario

Es lo que cuesta dar un servicio o producir un determinado producto. En el siguiente cuadro, se indican los costos para realizar el corte de cabello de una persona adulta: