Proyecto de Implementación de una Empresa de Asesoría de Imagen Personal en la ciudad de Guayaquil

Generalidades de la Asesoría de Imagen Personal

Generalidades

- La imagen personal es la percepción que la gente recibe de sí mismos: aspecto físico, cómo visten, se comunican y actúan.
- Es una herramienta muy poderosa. Quien sabe cómo usarla, puede proyectar y comunicar su personalidad, capacidades y un estilo determinado a los demás.
- El primer enfoque en el Análisis de Color e Imagen lo dio la Industria de la moda (Europa,1940).
- Existe una carrera para preparar profesionales de la imagen.

Generalidades

Asesoría de Imagen Personal

■¿Qué es?

Tipo de asesoría de imagen enfocado a las personas en general. Por medio de entrevistas y análisis se obtiene un perfil que permite orientar a la persona sobre su imagen.

■¿Cuál es su finalidad?

Reconocer los puntos débiles (intentando mejorarlos o disimularlos) y las cualidades (potenciándolas al máximo).

■¿Qué hace el asesor?

Observa, valora, diagnostica, propone (no exige) y enseña.

■¿Cuándo se la necesita?

Cuando alguien no está seguro de dar siempre una excelente impresión (especialmente al desear cambiar de trabajo o en ascensos laborales) o simplemente para sentirse mejor.

Generalidades

La asesoría de imagen personal es un servicio integral, que comprende los siguientes aspectos:

Sector de Asesorías de Imagen

Sector de Asesorías de Imagen

- Sector de servicios con muy poca participación y pocos años en el país, sin estudios directos sobre el tema.

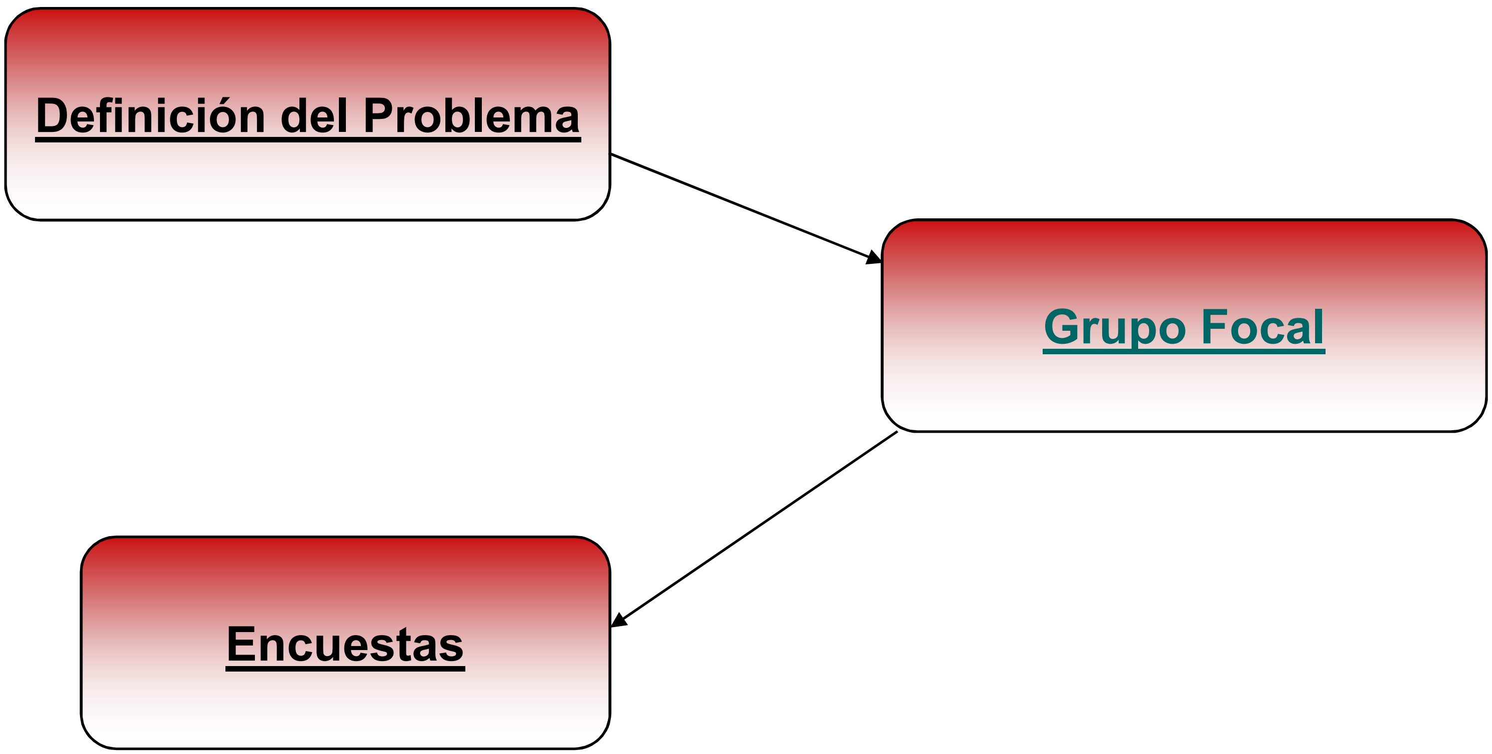
- Capacitación en el Ecuador:
  - Instituto Tecnológico Lendan
  - Instituto Tecnológico Superior de Estética Integral
  - Escuela Superior de Cosmetología y Alta Peluquería “Difference”.

Sector de Asesorías de Imagen

- Oferta de Asesoría de Imagen en el Ecuador:
  - Empresas de asesoría de imagen - Renova y Diosas
  - Asesores Individuales - para políticos o misses, diseñadores y esteticistas.
  - Cursos y seminarios.

Investigación de Mercados

Investigación de Mercados



Investigación de Mercados

- Grupo Focal

	1er Grupo Focal	2do Grupo Focal
Integrantes	8 hombres	8 mujeres
Duración	1.5 horas	2 horas

Temas

- La influencia e importancia de la Imagen Personal.
- Seguridad para elegir vestuario, maquillaje y combinar colores.
- Asistencia a cursos de Comunicación y Etiqueta.
- Posibilidad de asistir a un Centro de Asesoría de Imagen.

Investigación de Mercados

- Encuestas

Población	Personas que viven en Guayaquil
Unidad muestral	Personas de 17 a 70 años, de nivel socioeconómico medio, medio alto y alto
Marco muestral	Personas presentes en centros comerciales, universidades y oficinas
Método de muestreo	Probabilístico aleatorio simple
Tamaño de la muestra	400 personas
Alcance	Ciudad de Guayaquil
Tiempo	Mes de julio de 2007

Investigación de Mercados

- Conclusiones de la Investigación de Mercado:

  - No existe conocimiento claro de una Asesoría de Imagen.
  - No existe competencia directa.
  - Mayor interés en personas de 24 a 35 años.
  - Existe inseguridad para la elección óptima de los factores que influyen en la imagen personal.
  - Diferencia mínima del interés de las mujeres versus los hombres acerca del servicio.

Investigación de Mercados

- Conclusiones de la Investigación de Mercado:

  - Existe mayor preferencia por la Asesoría de Imagen en Cabello.

  - Las referencias personales atraen más al cliente para asistir por primera vez al centro, seguido por publicidad en las revistas.

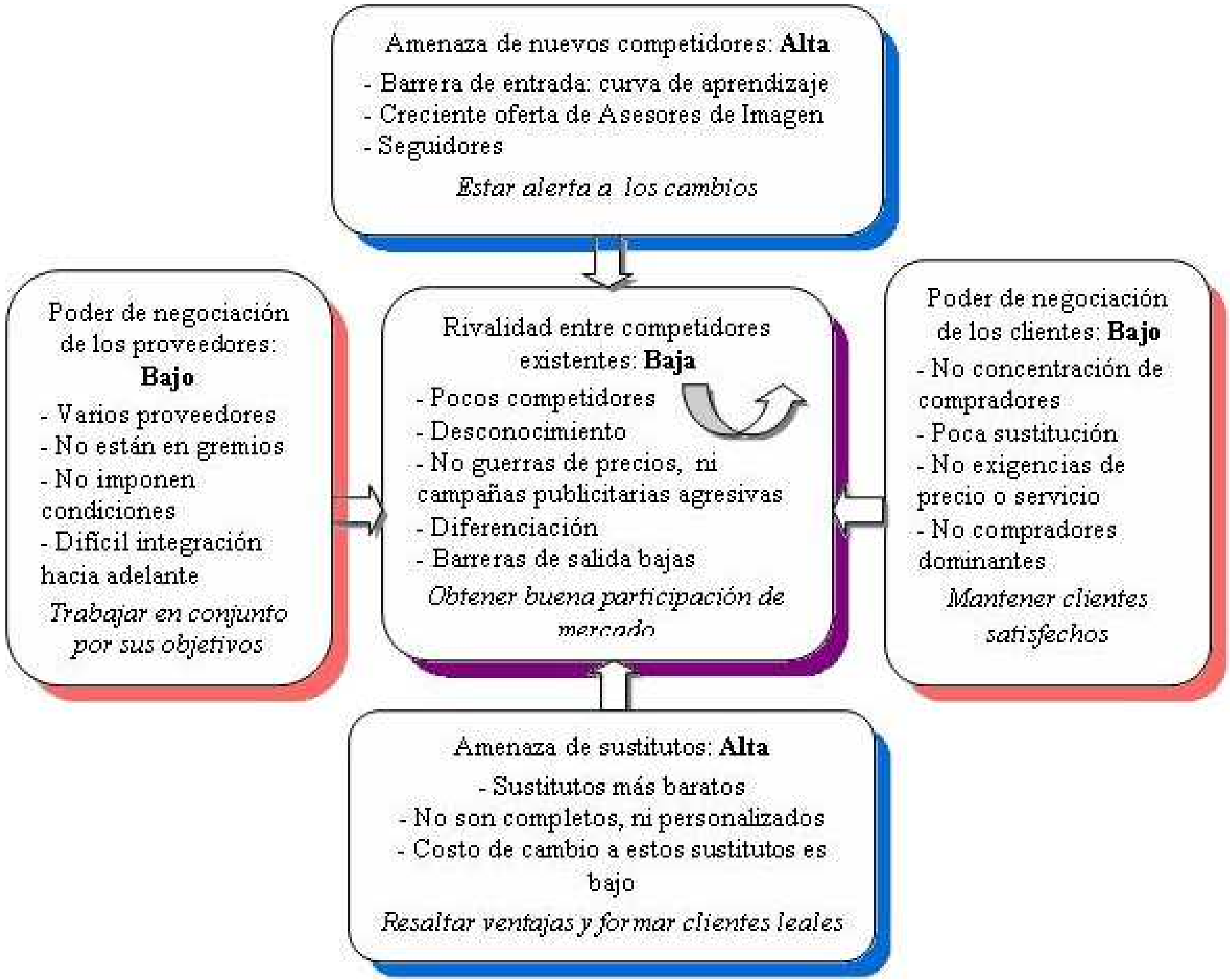
  - El principal motivo de no asistir a una Asesoría de Imagen es por desconocimiento.

  - El precio que estarían dispuestos a pagar es relativamente bajo.

Plan de Marketing

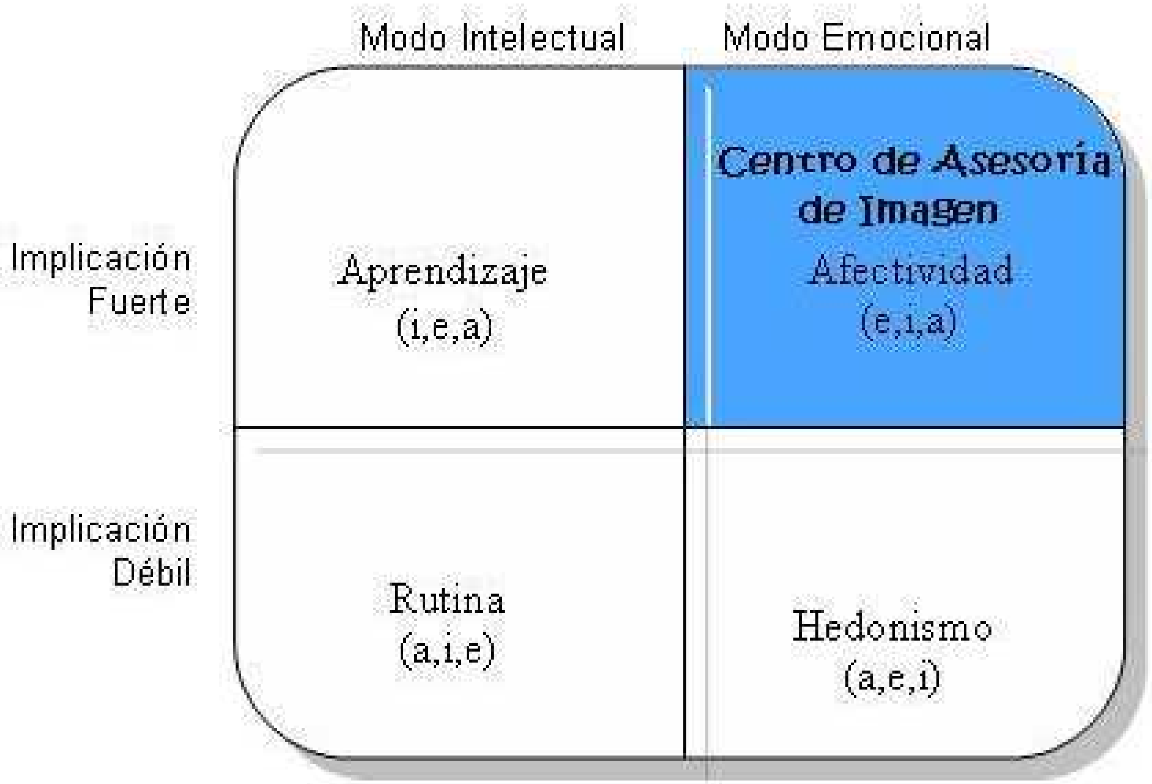
Plan de Marketing

- Análisis de la Competencia del Sector



Plan de Marketing

- Comportamiento de compra: Modelo de Implicación FCB



Plan de Marketing

- FODA

Factores internos:

FORTALEZAS

• Servicio de asesoría orientado a las necesidades del cliente.
• Estrategias y tácticas de mercadeo según los requerimientos del cliente.
• Conocimientos de administración, recursos humanos, finanzas y marketing por parte del administrador.
• Tener contactos con asesores extranjeros.

DEBILIDADES

• El administrador del negocio, no tiene título de Asesor de Imagen.
• Sin experiencia previa en una compañía de este tipo.
• Sin recursos suficientes para tener un establecimiento propio.
• Contratación de personal limitado.

Plan de Marketing

- FODA

Factores externos:

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
• Expectativas positivas en el mercado guayaquileño. • Alianzas estratégicas con profesionales afines. • Patrocinio de eventos empresariales o de belleza y cuidado de la salud. • Nuevas tecnologías en el campo del análisis del color.	• Asesores de Imagen, que laboran en la empresa, decidan poner su propio negocio. • Los usuarios no entiendan el concepto del servicio. • Surgimiento de competidores desleales.

Plan de Marketing

- Estrategias genéricas según Porter

Plan de Marketing

- Mercado Meta

Región geográfica: Guayaquil
Sexo: Hombres y mujeres
Edad: 25 – 45 años
Nivel socioeconómico: Medio alto – alto
Ocupación: Profesional
Estilo de vida: Innovadores, modernos, abiertos al cambio

- Posicionamiento

El Centro de Asesoría de Imagen que mejor entiende las necesidades del cliente

Plan de Marketing

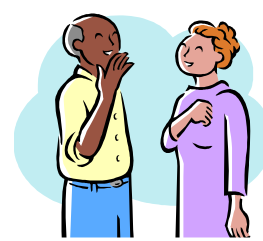
- Mezcla de Marketing: Servicio

Asesoría en Cabello

Asesoría en Vestuario

Asesoría en Maquillaje

Asesoría en Etiqueta



Asesoría en Comunicación

Plan de Marketing

- Mezcla de Marketing: Servicio

MARCA

Diseño **en** **Imagen**

diseño en IMAGEN
CENTRO DE ASESORÍA DE IMAGEN PERSONAL

No hay una segunda oportunidad para una primera impresión

Plan de Marketing

- Mezcla de Marketing: Personas

Prestadores del Servicio:

- Contratación del personal correcto (personas con competencia e inclinación por el servicio)
- Desarrollo del personal para que brinden calidad de servicio (capacitación, programa de orientación y motivación)
- Retención del personal (Planes de incentivo informal y formal)

Plan de Marketing

- Mezcla de Marketing: Personas

Clientes:

- Mostrar el proceso completo de servicio, a través de un video, en la sala de espera.

- Informarles que, posiblemente, tendrán que invertir en la compra de otros productos y/o servicios, de forma que prevean ese gasto adicional.

Plan de Marketing

- Mezcla de Marketing: Evidencia Física

Exterior de la instalación	Cartel con el nombre de la compañía. Sector del local confiable.
Interior de la instalación	Diseño de decoración clásico Equipos de buena calidad y de marcas conocidas. Fotografías, tipo cuadro de 50 x 60 cm. Disposición funcional de los ambientes del local. Temperatura fresca en todas las áreas.
Otros tangibles	Tarjetas de presentación. Papelería, facturas y dossier. Imagen impecable de asesores y recepcionista. Página Web con diseño moderno y estilizado.

Plan de Marketing

- Mezcla de Marketing: Precio

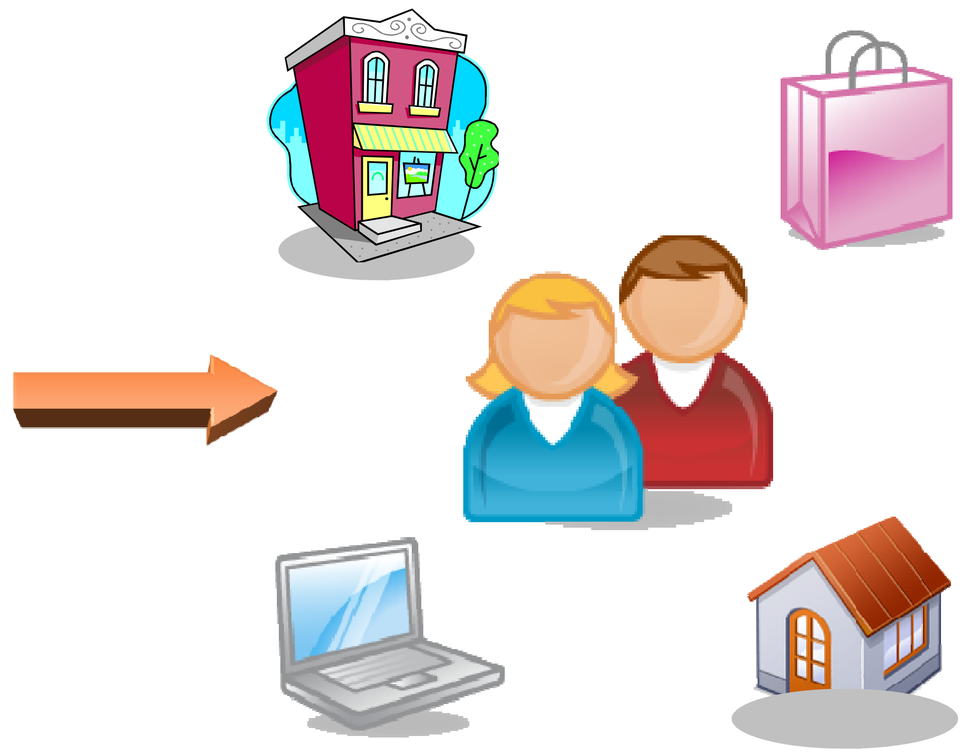
Servicio	***Precio***
Asesoría en Cabello	$ 48
Asesoría Maquillaje	$ 73
Asesoría en Vestuario	$ 74
Asesoría en Etiqueta y Protocolo	$ 80
Asesoría en Comunicación	$ 72

Plan de Marketing

- Mezcla de Marketing: Distribución

diseño en IMAGEN

CENTRO DE ASESORÍA DE IMAGEN PERSONAL



Plan de Marketing

- Mezcla de Marketing: Comunicación

Publicidad

1. Lanzamiento del Servicio

Revistas

- Anuncio en La Revista de Diario El Universo.
- Anuncio en Revista Mariela Viteri.

2. Estrategias de largo plazo

Boca a boca

- En todo contacto que se tenga con clientes, pedir referidos.
- En formulario inicial: ¿Quién lo recomendó con nosotros?
- Sorteo, entre clientes regulares, de una asesoría gratis.
- Trípticos informativos en el local.

Plan de Marketing

- Mezcla de Marketing: Comunicación

Relaciones Públicas

1. Lanzamiento del Servicio
- Realizar Cócteles de Presentación: para personas de medios de comunicación y para públicos de potenciales clientes.
- Solicitar un espacio en programas de televisión.

2. Estrategias de largo plazo
- Mantener una relación cordial con los medios (ser líderes de opinión en Imagen Personal).
- Participación en el Guayaquil Fashion Week con un stand (exponer servicio y hacer contactos claves con personas del sector).

Plan de Marketing

- Mezcla de Marketing: Comunicación

Marketing Directo

1. Lanzamiento del Servicio

- Material promocional entregado a potenciales clientes en sus estados de cuenta.

2. Estrategias de largo plazo

- Base de datos actualizada de los consumidores.
- Comunicarse con regularidad con los mejores clientes (por teléfono o vía correo electrónico).
- Boletín quincenal gratuito (a través de la página Web).

Requerimientos del Proyecto

Requerimientos del Proyecto

- Contratación de un abogado:

Formación de la Compañía → Sociedad Anónima

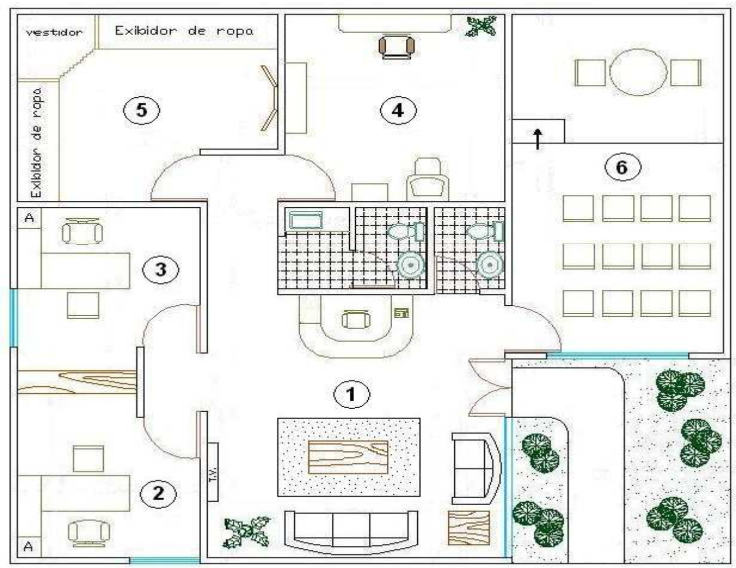
Contratos Laborales → Creación de Cláusulas

Canjes Publicitarios

Requerimientos del Proyecto

- Localización: Urdesa (Norte de Guayaquil)

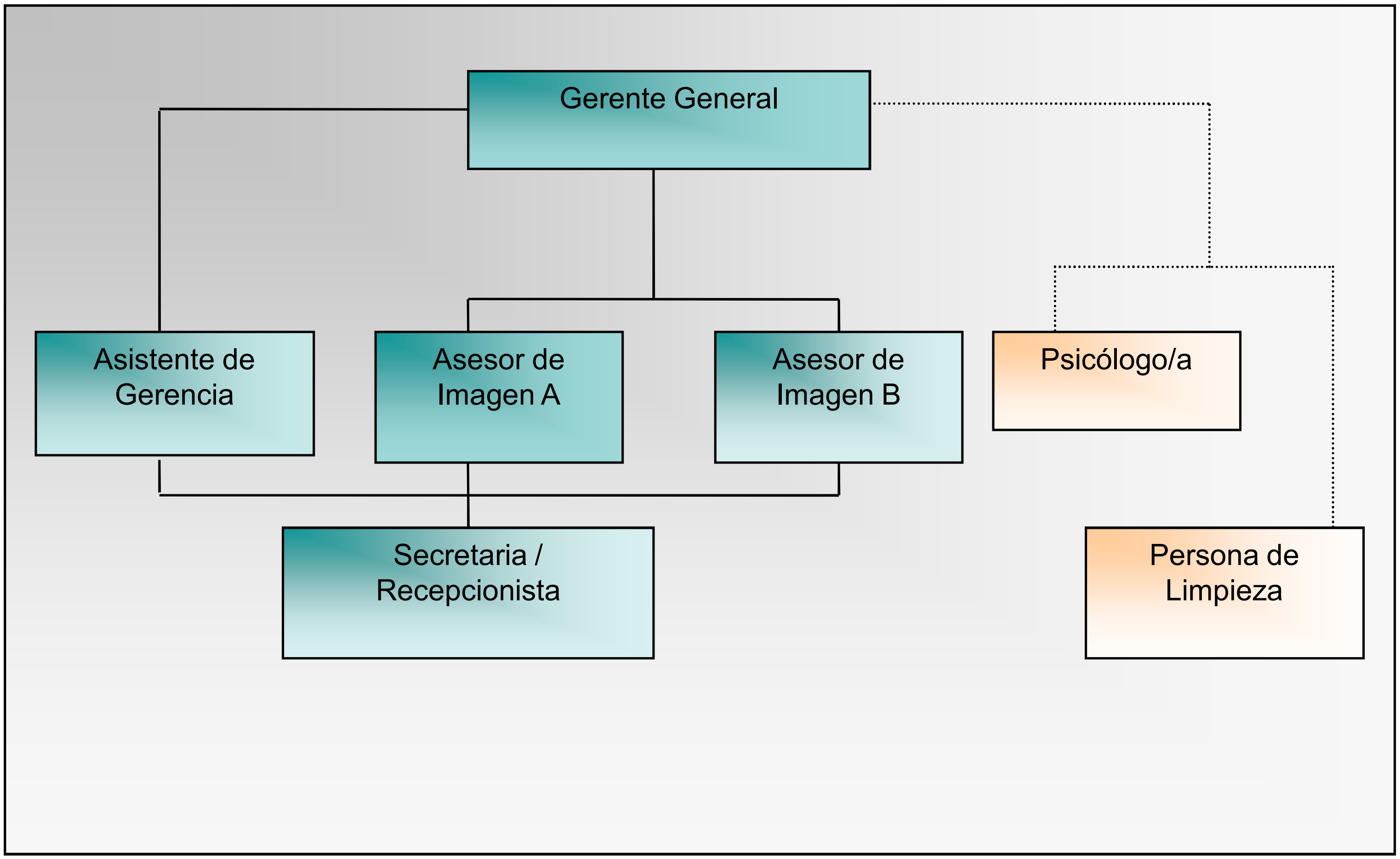
- Distribución del local:



- Requerimientos de Inversión: Inventario, Equipos, Muebles y Enseres, Software, Decoración del local

Requerimientos del Proyecto

- Organigrama



Plan Financiero

Plan Financiero

- Balance Inicial

ACTIVOS	
Caja / Bancos	3.180,00
Inventario	330,00
Inversiones	
Equipos	6.825,99
Muebles y Enseres	4.927,06
Gtos. /Constitución	16.443,38
TOTAL ACTIVOS	$ 31.706,43

			Características			
PASIVO	75%	23779,82	*Plazo*	**Intereses**		
Bonos	70%	16645,87	5	15,00%		
Préstamo Bancario	30%	7133,95	3	18,00%		
			Política de Dividendo		***Cantidad***	***Precio Unit.***
PATRIMONIO	25%	7926,61	0,3		7927	1,00
Acciones Ordinarias	100%	7926,61	Infinita	0,04		
TOTAL PASIVO + CAPITAL		$ 31.706,43				

Plan Financiero

- Financiamiento

	BONOS	PRESTAMO	
VN	16645,87	7133,95	23779,82
TIR	15,0%		
CUPON	15,0%	18,00%	
PLAZO	5	3	
	Con terceros	Con el banco	

Plan Financiero

BONOS

T	Pago	Capital	Intereses	Saldo
0				$ 16.645,87
1	$ 2.496,88	0	$ 2.496,88	$ 16.645,87
2	$ 2.496,88	0	$ 2.496,88	$ 16.645,87
3	$ 2.496,88	0	$ 2.496,88	$ 16.645,87
4	$ 2.496,88	0	$ 2.496,88	$ 16.645,87
5	$ 19.142,76	$ 16.645,87	$ 2.496,88	0
TOTAL	29130,28	16645,87	12484,41	

PRESTAMO BANCARIO

Pago	Capital	Intereses	Saldo
			7133,95
$ 3.281,07	$ 1.996,96	$ 1.284,11	$ 5.136,98
$ 3.281,07	$ 2.356,41	$ 924,66	$ 2.780,57
$ 3.281,07	$ 2.780,57	$ 500,50	$ 0,00

Plan Financiero

- Proyección de Demanda

Población Objetivo = 35587

Habitantes al norte de Guayaquil = 39%

Aceptación = 48.80%

CATEGORIA	%	CANT. VENDIDAS
Asesoría en Cabello	25%	1663
Asesoría Maquillaje	15%	998
Asesoría en Vestuario	21%	1419
Asesoría en Etiqueta y Protocolo	20%	1379
Asesoría en Comunicación	19%	1314
TOTAL	100%	**6.772,92**

Plan Financiero

- Proyección de demanda según Punto de Equilibrio

POBLACION	13879
ACEPTACIÓN	10,88%

CATEGORIA	%	CANT. VENDIDAS	PRECIO	INGRESO	GASTOS
Asesoría en Cabello	25%	371	63	**$ 23.348**	$ 350
Asesoría Maquillaje	15%	222	73	**$ 16.232**	$ 1.136
Asesoría en Vestuario	21%	316	74	**$ 23.411**	$ 3.278
Asesoría en Etiqueta y Protocolo	20%	307	80	**$ 24.586**	$ 983
Asesoría en Comunicación	19%	293	72	**$ 21.086**	$ 633
TOTAL	100%	**1.510**		**$ 108.665**	**$ 6.380**

Plan Financiero

Estado de Resultados Proyectado						
AÑOS	**0**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Ingresos		108.664,59	113.608,83	118.778,03	124.182,43	129.832,74
Sueldo del Asesor de Imagen		19.200,00	29.520,00	30.258,00	31.014,45	31.789,81
Costos Operativos		6.380,12	6.539,62	6.703,12	6.870,69	7.042,46
Margen Bruto		**83.084,47**	**77.549,21**	**81.816,92**	**86.297,29**	**91.000,46**
Total de Gastos		**83.084,47**	**57.006,50**	**57.706,12**	**58.368,07**	**59.570,68**
Gasto de Operaciones		10.780,00	12.480,00	12.480,00	12.480,00	12.480,00
Sueldo del Personal		25.680,00	26.310,00	26.955,75	27.617,64	28.296,08
Gastos de Ventas		35.688,44	7.754,92	8.181,69	8.629,73	9.100,05
Gastos Varios		2.194,25	2.079,25	2.130,50	2.183,03	2.236,88
Depreciación		1.672,11	1.672,11	1.672,11	1.672,11	1.672,11
Amortización		3.288,68	3.288,68	3.288,68	3.288,68	3.288,68
Intereses		3.780,99	3.421,54	2.997,38	2.496,88	2.496,88
U. antes del 15% trabajadores		0,00	20.542,71	24.110,80	27.929,22	31.429,79
15% trabajdores sin impuestos		0,00	3.081,41	3.616,62	4.189,38	4.714,47
Utilidad antes IR		**0,00**	**17.461,30**	**20.494,18**	**23.739,83**	**26.715,32**
25% IR (30%)	0,00					
15% Reinversion(70%)	0,00					
Total Impuesto		0,00	3.143,03	3.688,95	4.273,17	4.808,76
Utilidad después de IR		**0,00**	**14.318,27**	**16.805,23**	**19.466,66**	**21.906,56**

Plan Financiero

Flujo de Caja Proyectado						
AÑOS	**0**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Ingresos		108.664,59	113.608,83	118.778,03	124.182,43	129.832,74
Sueldo del Asesor de Imagen		19.200,00	29.520,00	30.258,00	31.014,45	31.789,81
Costos Operativos		6.380,12	6.539,62	6.703,12	6.870,69	7.042,46
Margen Bruto		**83.084,47**	**77.549,21**	**81.816,92**	**86.297,29**	**91.000,46**
Total de Gastos		**83.084,47**	**57.006,50**	**57.706,12**	**58.368,07**	**59.570,68**
Gasto de Operaciones		10.780,00	12.480,00	12.480,00	12.480,00	12.480,00
Sueldo del Personal		25.680,00	26.310,00	26.955,75	27.617,64	28.296,08
Gastos de Ventas		35.688,44	7.754,92	8.181,69	8.629,73	9.100,05
Gastos Varios		2.194,25	2.079,25	2.130,50	2.183,03	2.236,88
Depreciación		1.672,11	1.672,11	1.672,11	1.672,11	1.672,11
Amortización		3.288,68	3.288,68	3.288,68	3.288,68	3.288,68
Intereses		3.780,99	3.421,54	2.997,38	2.496,88	2.496,88
U. antes del 15% trabajadores		0,00	20.542,71	24.110,80	27.929,22	31.429,79
15% trabajdores sin impuestos		0,00	3.081,41	3.616,62	4.189,38	4.714,47
Utilidad antes IR		**0,00**	**17.461,30**	**20.494,18**	**23.739,83**	**26.715,32**
25% IR (30%)	0,00					
15% Reinversion(70%)	0,00					
Total Impuesto		0,00	3.143,03	3.688,95	4.273,17	4.808,76
Utilidad después de IR		**0,00**	**14.318,27**	**16.805,23**	**19.466,66**	**21.906,56**
(+) Depreciacion		1.672,11	1.672,11	1.672,11	1.672,11	1.672,11
(+) Amortización		3.288,68	3.288,68	3.288,68	3.288,68	3.288,68
(-) Desembolso de capital		1.996,96	2.356,41	2.780,57	0,00	16.645,87
Flujo neto de efectivo		**2.963,83**	**16.922,64**	**18.985,45**	**24.427,45**	**10.221,47**
Inversion Inicial	-31.706,43					
Valor de Salvamento						3.392,48
Flujo neto de efectivo total	-31.706,43	2.963,83	16.922,64	18.985,45	24.427,45	13.613,96

Plan Financiero

- Cálculo del CAPM:

TASA PATRIMONIAL	**27,21%**
TASA LIBRE DE RIESGO	4,80%
BETA	1,71
PRIMA DE RIESGO DE MERCADO	9,50%
RIESGO PAIS	6,16%

- TIR = 32%
- VAN = $3718.42

Plan Financiero

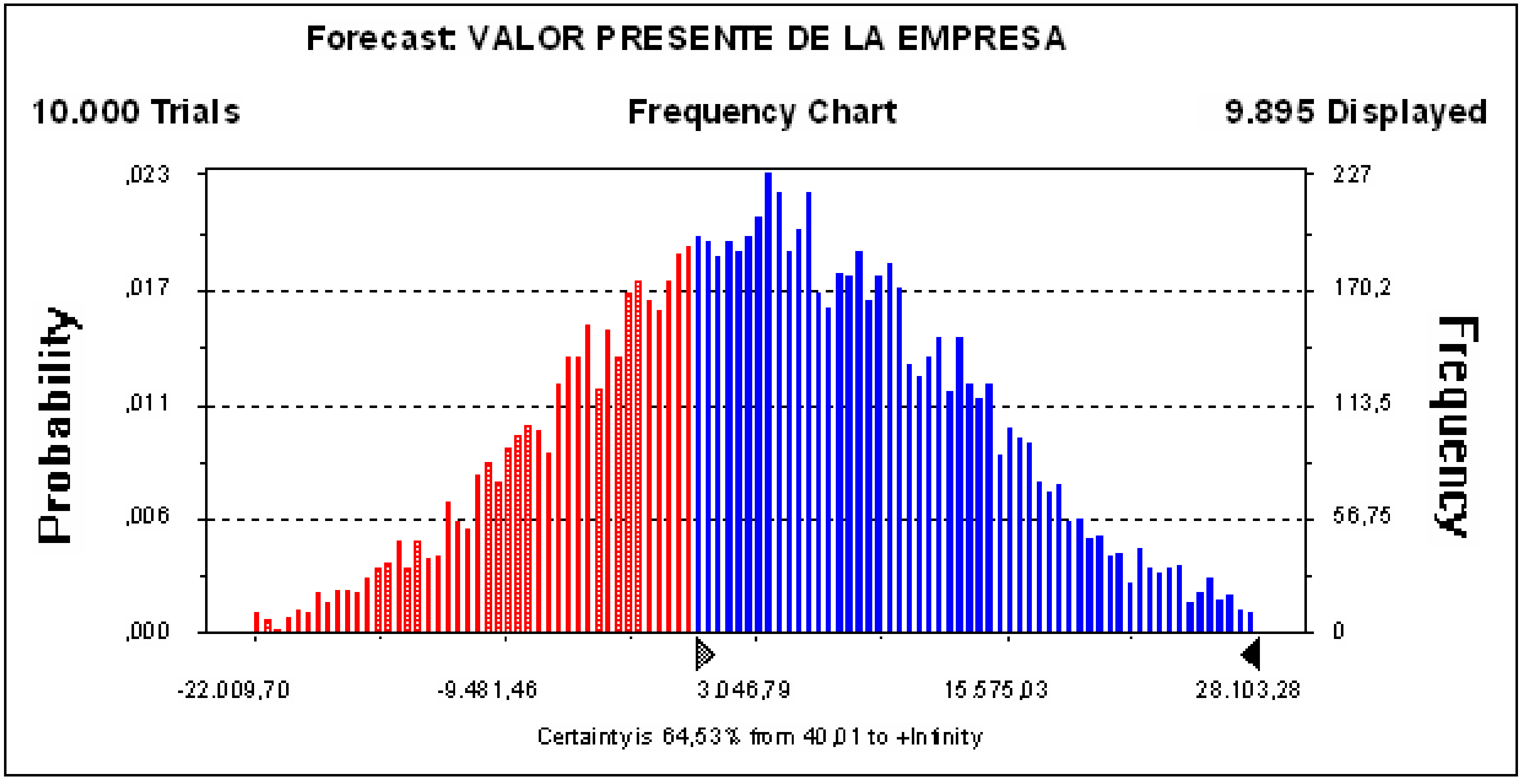
- Recuperación de la Inversión

PAYBACK				
T	**Inv. Acum.**	**Flujo**	**Rent. Del Flujo**	**Saldo del flujo**
0	-31.706,43			
1	-29.631,75	**2.963,83**	889,15	2074,68
2	-17.785,90	**16.922,64**	5076,79	11845,85
3	-4.496,08	**18.985,45**	5695,64	13289,82
4	12.603,13	**24.427,45**	7328,24	17099,22
5	19.758,16	**10.221,47**	3066,44	7155,03

La inversión es posible recuperarla en 4 años

Plan Financiero

- Análisis de Sensibilidad



Probabilidad del VAN positivo = 64.53%

Conclusiones

- El servicio de Asesoría de Imagen recién está incursionando en el Ecuador.
- Se prevee los primeros Asesores preparados en el país para el año 2008.
- Existen grandes expectativas del servicio.
- La competencia a corto plazo podría no ser agresiva por el amplio mercado que existe.
- La realización del proyecto es viable.

Recomendaciones

- Realizar una exhaustiva difusión del servicio, para que las personas comprendan el proceso de la asesoría.
- Flexibilidad en los cambios del sector y la actualización ante cambios tecnológicos y culturales.
- Organizar conferencias pagadas sobre temas relacionados a imagen personal.
- Implementación de sucursales en lugares estratégicos.