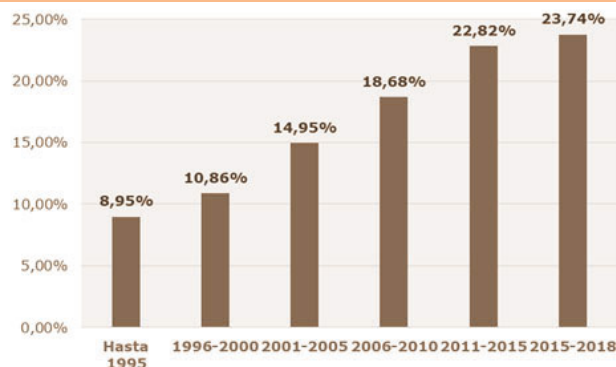


CONTEXT SECTORIAL

Cada dia creix més l'interés general per l'estètica, com demostra l'aparició d'una gran varietat de negocis relacionats amb la imatge. La facturació del sector cosmètic l'any 2017 va ser de 6.820 milions d'euros, el que suposa un creixement del 2,15 % respecte a l'any anterior. L'any 2017, dins del sector cosmètic, la categoria de producte que més va facturar va ser **Cura de la pell** (26,57 %), seguit d'**Higiene personal** (24,2 %), **Perfums i Fragàncies** (19,2 %), **Cura dels cabells** (18,7 %) i, per últim, **Cosmètica del color** (9,8 %).

El 2016, l'oferta de servicis professionals d'estètica comptava amb 22.000 centres de bellesa i 15.000 cabines de bellesa en perruqueries i, a més, es calcula que existeixen a Espanya 3.560 centres mèdics estètics i 700 hotels amb Spa que ofereixen servicis d'estètica. A Espanya el volum de negocis conjunt, entre els tractaments de bellesa i les perruqueries, arriba a 3.436 milions d'euros anuals.

GRÀFICA DE L'EVOLUCIÓ DE LA CREACIÓ D'EMPRESSES, COMUNITAT VALENCIANA, 2018 (%)



DAFO

AMENACES

- Augment de la presència de franquícies i cadenes d'establiments.
- Elevada competència en els servicis bàsics.
- Dependència de la conjuntura econòmica.
- Inexistència de reglamentació en l'àmbit de l'estètica.

OPORTUNITATS

- Aliances o col·laboracions amb personal mèdic.
- Nous tractaments que complementen els d'establits.
- Canvis en els hàbits de consum per l'augment del nivell de vida.
- La imatge és cada vegada més valorada per la societat.
- Aparició de nous segments.
- Progressiva evolució del sector. Augment de franquícies i, per això, major nombre de professionals contractats.

PUNTS FORTS

- Alta fidelitat de la clientela.
- Importància del tracte personalitzat.
- Els tractaments de bellesa ofereixen un benestar més enllà del físic.
- Productes i tècniques cada vegada més avançats.
- Els servicis d'estètica reforcen els de perruqueria.
- Polivalència dels aparells.

PUNTS FEBLES

- Escassetesa de personal amb formació adequada.
- Pressió del factor tecnològic.
- Estacionalitat en la prestació del servicis.
- Mala imatge del sector.

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

El 85% de les dones i el 65% dels homes acudeixen regularment a la perruqueria. La crisi ha fet que els espanyols vagin amb menys freqüència a la perruqueria i gasten menys en cada visita, de forma que la mitjana actual és de quatre visites a l'any, amb una despesa de 39 euros en cada ocasió (156 euros anuals).

CLIENTS

El 50% de les empreses consultades indiquen que els seus clients són homes i dones, mentre que a l'altre 50% acudeixen només dones.

A Espanya el mercat de la cosmètica té majoritàriament públic femení (59% davant del 41% d'homes), tot i que es tracta d'una clientela més coneixedora dels productes que utilitza i amb unes rutines de bellesa molt més sofisticades que fa anys.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

La major part dels centres d'estètica se situen a la província de València (51,76%) i Alacant (36,97%), mentre que a Castelló es localitza l'11,27% restant.

Un centre estètic factura una mitjana de 104.000 euros, en funció de les seues dimensions. La seua plantilla sol estar formada per entre una i quatre persones empleades, i la superfície del local oscil·la entre 90 i 100 m².

La forma jurídica més comuna en este tipus d'empreses és la d'Autònom (78,57 %), seguida de Societat Limitada (15,73 %) i altres condicions jurídiques (5,71 %).

QUINS SERVEIS PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

SERVEIS BÀSICS	SERVEIS COMPLEMENTARIS
· Depilaciones, maquillaje, manicura, pedicura, etc. · Tratamientos faciales (hidratantes, reafirmantes, antimanchas, etc.) · Tratamientos corporales.	· Rayos UVA · Aromaterapia y micropigmentación · Cromoterapia y geoterapia · Servicio de peluquería y venta de productos de belleza · Asesoría de imagen · Nuevos tratamientos

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DEL CENTRE D'ESTÈTICA TIPUS

CNAE/SIC	93.02/7231
IAE	972.2
Condicó jurídica	Autònom
Facturació	97.060 euros
Localització	Zona cèntrica i comercial
Personal i estructura organitzativa	1 emprenedor i 2 empleats
Instal·lacions	90 m ²
Clients	Particulars: dones majoritàriament i homes en xicoteta proporció
Ferramentes de promoció	Boca en boca, publicació en directoris comercials i targetes de visites.
Valor de l'immobilitzat/Inversió	30.220 euros
Import despeses anuals	93.093,11 euros
Resultat brut (%)	4,08%

RECOMANACIONS

Analitza la competència existent a la teua àrea d'influència i estudia en profunditat la zona on pretens ubicar el teu centre d'estètica.

Ofereix a la teua clientela un valor afegit mitjançant la innovació amb nous tractaments i tècniques, productes avançats i la polivalència dels aparells.

Aspectes com ara un tracte personalitzat, la qualitat del servei i l'ús de tècniques avançades són molt valorats per la clientela.

Compta amb personal polivalent que acredite la seua professionalitat i tinga un especial do de gents. Coneix les modes més actuals, acudeix a fires, visita webs relacionades amb l'activitat i inscriu-te en revistes especialitzades.

Difon els teus treballs a través de xarxes socials, ja que poden atraure nous clients.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.cosmobelleza.com · www.vidaestetica.es · www.stanpa.es · www.beautymarket.es · www.planetlook.com
www.modayestilodevida.com · bellezalifestyle.com