

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

Proyecto de Emprendimiento She Glow By Luchis

Luisa Fernanda Daza

Universidad Santo Tomas de Aquino

Opción de grado

Presentado a

Fabio Bastidas

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá D.C

3 de abril del 2024

Título

Proyecto de Emprendimiento “She Glow By Luchis”

Investigación de Mercados

Definición de Objetivo

Posicionar “She Glow By Luchis” como el líder en servicios de spa de uñas móvil en Bogotá, brindando una experiencia excepcional y de primera categoría que supere las expectativas de los clientes, fomentando así lealtad hacia nuestra marca.

Justificación

En Bogotá, existe una creciente demanda de servicios de belleza a domicilio debido al estilo de vida ocupado de muchas personas y la búsqueda de comodidad y exclusividad. Sin embargo, el mercado de spa de uñas móvil aún no está completamente desarrollado, lo que representa una oportunidad para "She Glow By Luchis" satisfacer esta demanda insatisfecha. Ofrecer servicios de spa de uñas a domicilio brinda a los clientes la comodidad de recibir tratamientos de belleza de calidad en la comodidad de su hogar u oficina, eliminando la necesidad de desplazarse a un establecimiento físico. Esto es especialmente atractivo para aquellos con horarios ocupados, personas con movilidad reducida o aquellas que prefieren la privacidad de sus propios espacios.

"She Glow By Luchis" se diferencia de la competencia al ofrecer una experiencia única y exclusiva de spa de uñas móvil desde un tráiler adaptado. La calidad de los servicios, la atención personalizada y la conveniencia del servicio a domicilio son elementos que destacan y atraen a los clientes que buscan algo más que un simple tratamiento de belleza, siendo este el valor agregado dando diferenciación sobre la competencia.

Antecedentes

Luisa Fernanda Daza, fundadora y creadora de "She Glow By Luchis", cuenta con una sólida experiencia en la industria de la belleza y el cuidado de uñas. Con más de 6 meses de experiencia en el sector, ha adquirido conocimientos y habilidades tanto en el campo de la estética como en el ámbito empresarial, lo que le ha permitido identificar una oportunidad de negocio única en el mercado de spa de uñas a domicilio en Bogotá.

Se ha realizado una exhaustiva investigación de mercado que ha demostrado la viabilidad y el potencial de crecimiento del concepto de spa de uñas móvil en Bogotá. Este análisis ha revelado una demanda latente de este tipo de servicios, así como una falta de competidores directos que ofrezcan una propuesta similar en la ciudad. El concepto de "She Glow By Luchis" se ha desarrollado cuidadosamente, centrándose en la calidad de los servicios, la atención al cliente y la innovación en el diseño de uñas. Se han establecido alianzas estratégicas con proveedores de productos de alta calidad y se ha diseñado un trailer móvil personalizado para ofrecer una experiencia única y memorable a los clientes.

Análisis del sector

El sector de spa de uñas móvil en Bogotá ofrece un entorno favorable para la entrada y crecimiento de negocios como "She Glow By Luchis". Con la atención adecuada a las tendencias del mercado, la calidad de los servicios y la diferenciación frente a la competencia existe un gran potencial para el éxito y la expansión en este sector en constante evolución.

Bogotá, como una ciudad en constante crecimiento, presenta un mercado amplio y diverso para servicios de belleza y cuidado de uñas. Si bien no existen cifras exactas sobre el tamaño del mercado específico de spa de uñas a domicilio, se estima que la demanda está en aumento debido a la preferencia por servicios que ofrecen comodidad y conveniencia.

La calidad de los servicios y productos ofrecidos, así como la atención al cliente, son factores críticos para el éxito en este sector. La diferenciación a través de la innovación en técnicas de diseño de uñas, la creatividad en la oferta de servicios y la conveniencia del servicio a domicilio serán elementos clave para destacarse en este mercado.

El sector de spa de uñas a domicilio en Bogotá presenta oportunidades significativas de crecimiento, especialmente al dirigirse a segmentos específicos del mercado, como eventos especiales, fiestas privadas, empresas y grupos sociales. La expansión geográfica a otras ciudades y la diversificación de servicios también representan oportunidades para el crecimiento futuro de "She Glow By Luchis".

Análisis de mercado

El mercado objetivo de "She Glow By Luchis" incluye a mujeres y hombres de todas las edades que valoran la calidad, la conveniencia y la experiencia en servicios de belleza. Se pueden identificar segmentos específicos dentro del mercado, como profesionales ocupados, madres jóvenes, personas mayores y grupos sociales que pueden tener necesidades y preferencias particulares en cuanto a servicios de spa de uñas a domicilio. "She Glow By Luchis" tiene oportunidades significativas de crecimiento al expandir su alcance geográfico a otras áreas de Bogotá y posiblemente a ciudades vecinas (Cota, Madrid, Mosquera, etc). Existe una demanda creciente de servicios de spa de uñas a domicilio en Bogotá, impulsada por factores como el estilo de vida ocupado de la población, la búsqueda de comodidad y la preferencia por experiencias personalizadas.

Con una comprensión clara de las necesidades y preferencias del mercado, así como una estrategia sólida para diferenciarse de la competencia, la empresa está bien posicionada para capitalizar las oportunidades y convertirse en un líder en el sector de servicios de belleza a domicilio en la ciudad.

Análisis de competencia

"She Glow By Luchis" tiene la oportunidad de destacarse mediante su enfoque en la conveniencia del servicio a domicilio, la variedad de diseños y técnicas ofrecidas, y la atención a la cliente personalizada. Con una estrategia sólida y un compromiso con la calidad, la empresa puede posicionarse como líder en el mercado de spa de uñas móviles en la ciudad. Mediante estrategias de marketing efectivas que resalten estos puntos fuertes serán clave para ganar participación de mercado y construir una base de clientes leales.

La principal ventaja competitiva de "She Glow By Luchis" es su capacidad para llevar los servicios de spa de uñas directamente al hogar u oficina del cliente, ofreciendo una experiencia conveniente y personalizada.

La fijación de precios debe ser competitiva pero también reflejar el valor añadido de la comodidad y la calidad del servicio a domicilio. Se pueden considerar estrategias de precios diferenciados según el tipo de servicio, la duración del tratamiento y la ubicación del cliente dentro de Bogotá.

Actualmente, hay pocos competidores directos en el mercado de spa de uñas móviles en Bogotá. Sin embargo, se han identificado una empresa en la ciudad de Bogotá que ofrecen servicios similares, como "Darceth Nails" estos competidores pueden tener ventajas como la antigüedad en el mercado, una base de clientes establecida y una amplia experiencia en la prestación de servicios de spa de uñas a domicilio, adicional a que prestan servicios adicionales como lo son extensiones de pestañas y cejas.

Estrategias de mercadeo

Concepto del producto o servicio

"She Glow By Luchis" es una experiencia transformadora diseñada para elevar el bienestar y la autoestima de nuestros clientes. En "She Glow By Luchis", fusionamos la artesanía experta con la innovación moderna para ofrecer un servicio de belleza y relajación donde cada visita se convierte en un momento de lujo y renovación.

En "She Glow By Luchis", entendemos que la belleza exterior es solo el comienzo; por eso, nos esforzamos por crear un ambiente donde nuestros clientes puedan desconectar del estrés diario y reconectarse consigo mismos. Nos esforzamos por construir relaciones sólidas y duraderas con nuestra comunidad, brindando un servicio que va más allá de lo ordinario y creando momentos de belleza y bienestar que perduran mucho después de que nuestros clientes se vayan.

En "She Glow", no sólo nos preocupamos por embellecer las uñas; nos preocupamos por embellecer vidas, promoviendo la confianza, la relajación y el autocuidado en cada uno de nuestros clientes.

Estrategias de Plaza (canales de distribución y cadena de suministro)

Al implementar estrategias de plaza y gestionar eficazmente una cadena de suministro, "She Glow By Luchis" se posicionará como un proveedor líder de servicios de spa de uñas en Bogotá, ofreciendo conveniencia, calidad y excelencia en cada experiencia de cliente.

Estrategia de plaza: Utilizaremos una estrategia de distribución que aproveche múltiples canales para llegar a nuestros clientes. Esto incluirá la operación de nuestro propio tráiler móvil adaptado a spa de uñas que se desplazará por diferentes ubicaciones estratégicas en Bogotá para alcanzar a un público amplio y diverso.

Reconociendo la importancia del comercio electrónico en el mercado actual, "She Glow" implementará una plataforma de venta online donde los clientes podrán reservar citas para nuestros servicios de spa de uñas desde la comodidad de sus hogares.

Cadena de Suministro: En "She Glow By Luchis" nos comprometemos a garantizar la calidad y seguridad de todos los productos utilizados en nuestros servicios de spa de uñas. Estableceremos relaciones sólidas con proveedores de confianza que nos suministren productos de belleza y cuidado de uñas de alta calidad, libres de ingredientes nocivos y respetuosos con el medio ambiente. Implementaremos sistemas de gestión de inventario eficientes para garantizar un suministro constante de productos y equipos necesarios para nuestros servicios de spa de uñas. Esto nos permitirá evitar errores o accidentes y así asegurar que siempre tengamos los recursos necesarios para atender a nuestros clientes de manera óptima.

Estrategias de Precio:

"She Glow By Luchis" podrá maximizar los ingresos, atraer y retener clientes, y mantener su posición como un proveedor líder de servicios de spa de uñas en Bogotá.

Mantendremos una política de precios transparente y honesta. Usaremos los costos de cada servicio y cualquier servicio adicional que pueda aplicarse teniendo en cuenta que nuestros precios son bastante asequibles teniendo en cuenta que se debe pagar un adicional por el servicio a domicilio dependiendo de la ubicación en la ciudad, para que nuestros clientes sepan exactamente qué están pagando y por qué. Esta transparencia ayudará a construir la confianza del cliente y a establecer una relación sólida con ellos. Para atraer a nuevos clientes y fomentar la lealtad, "She Glow By Luchis" ofrecerá paquetes de servicios y promociones especiales de forma regular. Estos paquetes incluirán descuentos por la compra de múltiples servicios y se les dará un descuento especial. Las promociones se comunicarán a través de nuestras plataformas de marketing y redes sociales para maximizar su alcance.

Estrategias de Promoción (Comunicación)

Organizaremos eventos pop-up en ubicaciones estratégicas de Bogotá para ofrecer mini tratamientos de spa de uñas y dar a conocer la marca. Uno de nuestros enfoques es participar en ferias de belleza locales donde podamos dar a conocer nuestros servicios, y finalmente distribuir cupones de descuento para atraer nuevos clientes.

En un futuro contemplamos la idea de invertir en publicidad en línea dirigida a un público objetivo de la ciudad de Bogotá y alrededores, utilizando plataformas como Google Ads y Facebook Ads para promocionar los servicios de spa de uñas. Además, consideramos la publicidad geolocalizada para dirigirnos a personas que se encuentren cerca de nuestra ubicación móvil teniendo en cuenta que somos 100% un servicio de movilidad.

Estrategia de Servicio:

Ofreceremos a cada cliente una atención personalizada desde el momento en que entran en contacto con "She Glow By Luchis". Capacitándonos para ser un servicio amable, atento y que se enfoque en las necesidades individuales de cada cliente, brindando recomendaciones personalizadas y un servicio excepcional en todo momento. Invertiremos en la formación continua del personal para garantizar que estemos al tanto de las últimas tendencias en cuidado de uñas y técnicas de diseños, ofreciendo servicios de alta calidad para mantenernos actualizados en las mejores prácticas de la industria.

Nos parece de suma importancia solicitar regularmente la retroalimentación de nuestros clientes sobre su experiencia en "She Glow By Luchis" utilizando encuestas de satisfacción y comentarios en línea para recopilar comentarios honestos y constructivos que nos ayuden a mejorar continuamente de los servicios y la experiencia del cliente.

Presupuesto de la Mezcla de Mercado

Presupuesto de la Mezcla de Mercado - "She Glow by Luchis"

1. Producto:

Costo de Adquisición del Trailer: \$20'000.000 COP

Costo de Modificación para Spa de Uñas: \$9'000.000 COP

Inventario Inicial de Productos de Uñas: \$2'000.000 COP

Decoración y Diseño Interior: \$800.000 COP

Equipamiento (Mesas, Sillas, Luces, etc.): \$5'000.000 COP

Total de Inversión en Producto: **\$36'800.000 COP**

2. Precio:

Precio por Servicio de Uñas: \$30.000 COP (Promedio)

Precio por Servicio de Tratamiento Especial: \$100.000 COP a \$130.000 COP (Dependiendo la clase de uñas)

Precio del domicilio: entre \$20.000 COP a \$35.000 COP (Dependiendo el área de la ciudad donde se quiera llegar)

Precio de Productos de Venta (Esmaltes, Cremas, etc.): Rango de \$200.000 COP

Promociones y Descuentos: Planificar según la estrategia de marketing

3. Plaza:

Costo de Operación del Trailer (Combustible, Mantenimiento): \$700.000 COP por mes

Costo de Estacionamiento y Permisos: Variable según la ubicación

Rutas Planificadas y Horarios de Operación: Definir según la demanda y la ubicación

4. Promoción:

Marketing Digital (Redes Sociales, Anuncios en Línea): \$0 COP. Aún no se ha establecido inversión para estrategias de Marketing Digital. Aun así contamos con cuenta en Instagram y Facebook.

Diseño y Producción de Folletos y Tarjetas de Presentación: \$250.000 COP

Total del Presupuesto de la Mezcla de Mercado:

Inversión Inicial: **\$36'800.000 COP**

Gastos Operativos Mensuales Estimados: \$800.000 COP (sin incluir costos de producto)

Gastos Adicionales (Eventos, Promociones): Variables según la estrategia

Ingresos Proyectados por Mes: Dependiendo del volumen de clientes y servicios prestados

Este presupuesto es flexible y puede ajustarse según las ventas, es importante monitorear regularmente los gastos y ajustar las estrategias de acuerdo con el desempeño del negocio.

Estrategias de Aprovisionamiento

Implementar estas estrategias de aprovisionamiento ayudará a "She Glow by Luchis" a mantener un flujo constante de productos de alta calidad, optimizar los costos y garantizar la satisfacción de los clientes.

1. Selección de Proveedores:

- Identificar proveedores confiables y de calidad para productos de uñas, como esmaltes, limas, removedores de esmalte, etc.
- Buscar proveedores que ofrezcan precios competitivos y descuentos por volumen de compra.
- Priorizar proveedores que ofrezcan productos respetuosos con el medio ambiente y libres de crueldad animal, si es parte de los valores del negocio.



2. Optimización de Costos:

- Buscar constantemente oportunidades para reducir costos sin comprometer la calidad de los productos.
- Negociar precios más bajos o buscar alternativas más económicas para productos de uso frecuente.
- Establecer un presupuesto mensual para el aprovisionamiento y monitorear los gastos para establecer un ahorro permanente.

Proyección de Ventas

Proyección mínima a cinco (5) años



Tiempo	Proyección
Año 1	1. Se espera un período inicial de establecimiento y crecimiento gradual. 2. Inversión significativa en marketing y promoción para aumentar la conciencia de marca y atraer clientes. 3. Se proyecta un aumento progresivo en las ventas trimestrales a medida que se establece la reputación de la empresa y se adquiere una base de clientes leales.
Año 2	1. Consolidación del negocio con un crecimiento más estable y continuo. 2. Aumento en la clientela recurrente y referencias boca a boca gracias a la satisfacción del cliente. 3. Introducción de nuevos servicios o paquetes para diversificar la oferta y aumentar los ingresos (diferentes servicios de belleza para pestañas y cejas).

Año 3	1. Continuación del crecimiento a medida que "She Glow By Luchis" se consolida como un proveedor confiable y líder en el mercado de spa de uñas a domicilio en Bogotá. 2. Expansión de un nuevo trailer y equipo profesional preparado, teniendo en cuenta la exploración de nuevos segmentos de mercado. 3. Posible expansión geográfica a otras ciudades cercanas para aprovechar nuevas oportunidades de mercado.
Año 4	1. Crecimiento acelerado impulsado por la lealtad del cliente y el boca a boca positivo. 2. Implementación de programas de fidelización de clientes y promociones especiales para mantener la retención de clientes. 3. Optimización de procesos internos y operativos para mejorar la eficiencia y reducir costos.

Año 5	1. Consolidación como líder del mercado en Bogotá y expansión a nivel nacional. Teniendo 3 (tres) tráilers funcionando en el área metropolitana. 2. Diversificación de la cartera de servicios para adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado y mantener la relevancia. 3. Exploración de oportunidades de colaboración con otras empresas o marcas relacionadas para aumentar la visibilidad y el alcance de "She Glow By Luchis".
-------	--

Inversión inicial (Año 0): -COP 31,000,000

Flujos de caja:

- Año 1: 31,000,000 COP
- Año 2: 40,000,000 COP
- Año 3: 70,000,000 COP
- Año 4: 90,000,000 COP
- Año 5: 110,000,000 COP

Tasa de descuento: 10%

VPN:

Dado que los flujos de caja proyectados son sustancialmente mayores que la inversión inicial, el VPN es positivo. Esto indica que el proyecto generará un valor por encima de la inversión inicial, considerando la tasa de descuento del 10%.

El VPN es de COP 210,000,000, lo que refleja un valor significativo agregado a la inversión inicial.

TIR: Dado que los flujos de caja crecen sustancialmente después del primer año, la TIR estará por encima del 50% alrededor del 60% - 70%.

Justificación de las ventas

1.Demanda del Mercado: Bogotá siendo la capital de Colombia y ciudad principal cuenta con una población diversa y activa que valora los servicios de belleza y cuidado personal. La creciente tendencia hacia un estilo de vida ocupado ha generado una demanda cada vez mayor de servicios que ofrezcan comodidad y conveniencia.

2. Tendencias del Consumidor: Las tendencias actuales en la industria de la belleza indican una preferencia creciente por servicios personalizados y experiencias únicas. Los consumidores están dispuestos a pagar por servicios de alta calidad que se adapten a sus necesidades individuales. "She Glow By Luchis" se posiciona para capitalizar esta tendencia al ofrecer una amplia variedad de diseños de uñas y técnicas personalizadas que se ajustan a las preferencias de cada cliente.

3. Ventajas Competitivas: "She Glow By Luchis" se destaca en el mercado gracias a su enfoque en la conveniencia del servicio a domicilio. Al eliminar la necesidad de que los clientes se desplacen a un establecimiento físico, "She Glow By Luchis" ofrece una solución práctica y atractiva para aquellos con horarios ocupados o limitaciones de movilidad. Además, la atención a la cliente personalizada y la calidad de los servicios diferencian a la empresa de la competencia, generando lealtad y repetición de ventas, además de vivir una experiencia única.

4. Estrategias de Marketing y Promoción: La inversión en estrategias de marketing digital, como campañas en redes sociales y publicidad en línea, permitirá a "She Glow By Luchis" llegar a su público objetivo de manera efectiva y generar conciencia de marca. Además, las promociones especiales, como descuentos por referidos o cantidad de servicios continuos, estimulan las ventas y fomentan la lealtad del cliente, impulsando el crecimiento del negocio.

5. Expansión y Diversificación: A medida que el negocio se consolida en el mercado de Bogotá, "She Glow By Luchis" tiene la oportunidad de expandir sus operaciones a otras ciudades cercanas y diversificar su oferta de servicios. La expansión geográfica y la introducción de nuevos tratamientos y servicios complementarios abren nuevas

fuentes de ingresos y amplían el alcance de la empresa, contribuyendo a un aumento sostenido de las ventas a lo largo del tiempo.

Política de Cartera

La política de cartera de "She Glow By Luchis" se basa en la segmentación de clientes, la gestión proactiva de relaciones, la captación de nuevos clientes, la evaluación de riesgos, el monitoreo continuo y la flexibilidad para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado. Estas medidas garantizarán una gestión efectiva de la cartera de clientes y contribuirán al éxito y crecimiento sostenible del negocio a largo plazo.

Operación

Ficha técnica del servicio



SHE GLOW BY LUCHIS - SPA DE UÑAS MÓVIL
FICHA TÉCNICA - PROCEDIMIENTO DE MANICURA
2024

FECHA: _____

NOMBRE: _____

FECHA DE NACIMIENTO: _____

ESTADO CIVIL: _____

NÚMERO DE TELÉFONO: _____

DIRECCIÓN: _____

CC: _____

EDAD: _____

OCUPACIÓN: _____

SEXO: F ____ M ____

CORREO: _____

SERVICIO EL CUAL REQUIERE:

ACRÍLICO: ____

SEMIPERMANENTE: ____

PRESS ON: ____

TRADICIONAL: ____

POLYGEL: ____

RETIRO DE PRODUCTO: ____

Horarios de Disponibilidad:

De lunes a domingo, de 9:00 a.m. a 8:00 p.m. (Horarios flexibles según reservaciones y eventos especiales).

Reservaciones:

Se recomienda reservar con anticipación para garantizar disponibilidad de horarios.

Las reservas pueden realizarse por teléfono, whatsapp, correo electrónico o a través de nuestras redes sociales.

Observaciones:

Se aceptan pagos en efectivo, tarjeta de crédito o transferencia bancaria.

Se aplicará un cargo adicional por servicios fuera del área de cobertura estándar.

Se requiere un espacio adecuado para estacionar el trailer y realizar los servicios con comodidad y seguridad.

CONSENTIMIENTO INFORMADO

De acuerdo a este diagnóstico, con compromiso personal, habiendo dado respuesta sincera y habiendo entendido todas las preguntas realizadas por el o la Profesional _____ con C.C. _____; Yo _____ C.C. _____ De _____,

lo o la autorizo para que realice dicho tratamiento en las uñas, comprometiéndose a seguir las sugerencias dadas para un óptimo resultado, liberando(a) de toda responsabilidad y así mismo testifico que la información que aquí proporcionada es verdadera y real, además me comprometo a realizar y aceptar todas las indicaciones dadas por el profesional para un óptimo resultado del tratamiento que se me ha realizado.

FIRMA DEL USUARIO

FIRMA DEL PROFESIONAL

Estado de desarrollo

Visión General:

"She Glow By Luchis" es un emprendimiento innovador que busca transformar la industria de la belleza móvil ofreciendo servicios de spa de uñas de alta calidad en un entorno cómodo y conveniente para los clientes. Desde su lanzamiento, el negocio ha logrado establecer una sólida base de clientes y ha recibido una respuesta positiva en la comunidad. A continuación se detalla el estado actual de desarrollo del negocio:

Logros:

1. "She Glow By Luchis" fue lanzado oficialmente el 7 de diciembre del 2024 con una gran inauguración que atrajo a una cantidad de clientes potenciales y generó interés en los medios locales.
2. Los servicios ofrecidos han sido bien recibidos por los clientes, quienes han elogiado la calidad de los tratamientos, la comodidad de la experiencia y la profesionalidad.
3. El negocio ha logrado construir una base de clientes sólida, que incluye clientes recurrentes y referidos de boca en boca. La retroalimentación de los clientes ha sido fundamental para mejorar continuamente los servicios y la experiencia general.
4. "She Glow By Luchis" ha participado en varios eventos locales, incluyendo ferias de emprendimiento en las instalaciones de la Universidad Santo Tomás, lo que ha ayudado a aumentar la visibilidad de la marca y atraer nuevos clientes.

Desafíos:

1. El creciente número de clientes y reservaciones ha planteado desafíos en cuanto a la gestión del tiempo y la capacidad para satisfacer la demanda sin comprometer la calidad del servicio.



2. Si bien "She Glow By Luchis" ha establecido una base de clientes sólida en su área de operación actual, existe la oportunidad de ampliar la cobertura para llegar a nuevos clientes.
3. Continuar optimizando los procesos operativos y de atención al cliente para garantizar una experiencia fluida y satisfactoria para todos los clientes, incluso durante los períodos de alta demanda.

Próximos Pasos:

1. Explorar la posibilidad de expandir las operaciones mediante la adquisición de trailers adicionales o la contratación de personal adicional para satisfacer la creciente demanda y llegar a nuevos mercados.
2. Establecer alianzas estratégicas con negocios locales, eventos y organizaciones comunitarias para aumentar la visibilidad de la marca y atraer nuevos clientes.
3. Invertir en estrategias de marketing y promoción para aumentar el conocimiento de la marca y llegar a un público más amplio a través de medios digitales.

Descripción del Proceso

En "She Glow By Luchis", el proceso comienza con una cálida bienvenida al cliente en el lugar designado para el servicio. Tras una consulta inicial para comprender sus necesidades y preferencias, el cliente elige entre una variedad de servicios que incluyen manicuras básicas, tratamientos especiales y diseño de uñas personalizado. Nuestro equipo altamente capacitado realiza el servicio con profesionalismo y atención al detalle, utilizando herramientas y productos de alta calidad. Al finalizar, el cliente recibe recomendaciones personalizadas para el cuidado posterior de sus uñas y puede realizar el pago de manera conveniente, con opciones de efectivo, tarjeta de crédito, transferencia bancaria o Nequi. Nos esforzamos por ofrecer una experiencia excepcional en cada visita, combinando comodidad, calidad y satisfacción en un ambiente relajante y acogedor.

Necesidades y requerimientos

1. Equipo y Herramientas:

- Se necesitan mesas y sillas portátiles para realizar los servicios de manicura de manera cómoda y ergonómica.
- Es necesario contar con herramientas de alta calidad, como lo son los implementos para una manicure tradicional como para un polygel o un acrílico, para realizar los servicios con precisión.
- Se requiere un suministro constante de esmaltes, removedores de esmalte, aceites y tratamientos para garantizar la variedad de opciones.

2. Espacio de Trabajo:



- El trailer debe estar debidamente modificado y equipado con instalaciones adecuadas para realizar los servicios de spa de uñas de manera eficiente.
- Se necesita un área dentro del trailer para recibir a los clientes, realizar consultas y proporcionar información sobre los servicios disponibles.
- Debe haber suficiente espacio de almacenamiento para guardar herramientas, equipos, productos y suministros adicionales de manera organizada.

3. Marketing y Promoción:

- Es importante mantener una presencia activa en redes sociales como Instagram y Facebook para promocionar los servicios, compartir contenido visual atractivo y mantenerse en contacto con los clientes.

Plan de producción

En "She Glow By Luchis", cada día comienza con una meticulosa preparación para brindar a nuestros clientes una experiencia de spa de uñas móvil excepcional. Se comienza yendo al lugar en la ciudad de Bogotá y alrededores en donde el cliente hizo su previa reservación. posterior a esto se organiza el espacio dentro del trailer, asegurándose de que cada detalle esté en su lugar para crear un ambiente relajante y acogedor. Mientras tanto, nuestro sistema de reservas en línea se encarga de gestionar las citas, asegurando que cada cliente reciba la atención personalizada que se merece.

Cuando llega el momento de recibir a nuestros clientes, los saludamos con una sonrisa y los invitamos a nuestro espacio de belleza móvil. Antes de comenzar el servicio, dedicamos tiempo a conocer las necesidades y preferencias de cada cliente, asegurándonos de ofrecer recomendaciones personalizadas que se adapten a sus gustos individuales.

Una vez que el cliente ha elegido su servicio, nuestro equipo se pone manos a la obra, utilizando herramientas y productos de primera calidad para garantizar resultados impecables. Desde manicuras básicas hasta diseños de uñas creativos, cada servicio se realiza con precisión y atención al detalle.

Al finalizar el servicio, proporcionamos a cada cliente recomendaciones expertas para el cuidado posterior de sus uñas y les ofrecemos la oportunidad de adquirir productos adicionales para mantener su belleza entre visitas. Con el pago procesado y los clientes satisfechos, nuestro equipo se embarca en la tarea de limpiar y desinfectar meticulosamente cada herramienta y superficie, preparándose para recibir a los próximos clientes con la misma atención y cuidado.

Cada paso de nuestro proceso de producción está diseñado para garantizar que "She Glow By Luchis" brinde una experiencia excepcional a cada cliente, combinando calidad, comodidad y atención personalizada en cada servicio de spa de uñas móvil.

Plan de compras e inversiones (Relacionadas con producción)

El objetivo principal del Plan de Compras e Inversiones de "She Glow By Luchis" es garantizar un aprovisionamiento eficiente de equipos, herramientas y productos necesarios para la producción de servicios de spa de uñas móvil, así como identificar oportunidades de inversión para mejorar la calidad y la eficiencia operativa.

1. Plan de Compras:

- Establecer un presupuesto detallado para compras e inversiones, teniendo en cuenta los costos iniciales y los gastos recurrentes.
- Realizar un seguimiento regular del gasto y evaluar el retorno de inversión de cada compra para garantizar la eficiencia y la rentabilidad de las inversiones realizadas.

2. Plan de Inversión:

- Evaluar la posibilidad de realizar mejoras en el trailer para aumentar la comodidad y la funcionalidad, como la instalación de sistemas de calefacción y aire acondicionado, o la expansión del espacio de trabajo.
- Investigar oportunidades para expandir la gama de servicios ofrecidos, como servicios de cuidado de la piel o tratamientos de belleza adicionales, para atraer a una base de clientes más amplia.
- Explorar posibles alianzas estratégicas con proveedores de productos y servicios complementarios para mejorar la oferta y la experiencia del cliente.

Costos de Producción

1. Costos de Equipos y Herramientas:

- Equipamiento Adicional (combustible e imprevistos): \$700.000 COP

2. Costos de Productos de Uñas y Suministros:

- Esmaltes de Alta Calidad: \$50.000 COP (por mes)
- Productos de Tratamiento: \$50.000 COP (por mes)
- Suministros de Limpieza y Desinfección: \$30.000 COP (por mes)

Total de Costos de Producción por Mes: \$830.000 COP (por mes)

Infraestructura de Inversión:

1. Trailer Modificado:

Descripción: Un trailer modificado para convertirse en un spa de uñas móvil, equipado con todas las instalaciones necesarias para brindar servicios de manicura de alta calidad.

- Inversión: \$20'000.000 (costo de compra del trailer y modificaciones necesarias, incluyendo instalaciones de plomería, electricidad, mobiliario y decoración interior).

2. Área de Recepción y Espera:

Descripción: Un área dentro del trailer dedicada a recibir a los clientes y proporcionarles información sobre los servicios disponibles, así como un espacio cómodo para que esperen su turno.

- Inversión: \$9'000.000 (costo de mobiliario, decoración y señalización para crear un ambiente acogedor y profesional).

3. Equipo de Manicura y Pedicura:

Descripción: Herramientas y equipos profesionales para realizar servicios de manicura y pedicura con precisión y seguridad.

- Inversión: \$2,000.000 (costo de compra de lámparas de secado, herramientas de manicura, entre otros).

Total de Inversión en Infraestructura:

- Inversión Total en Infraestructura: \$31'000.000 COP

Estrategia Organizacional

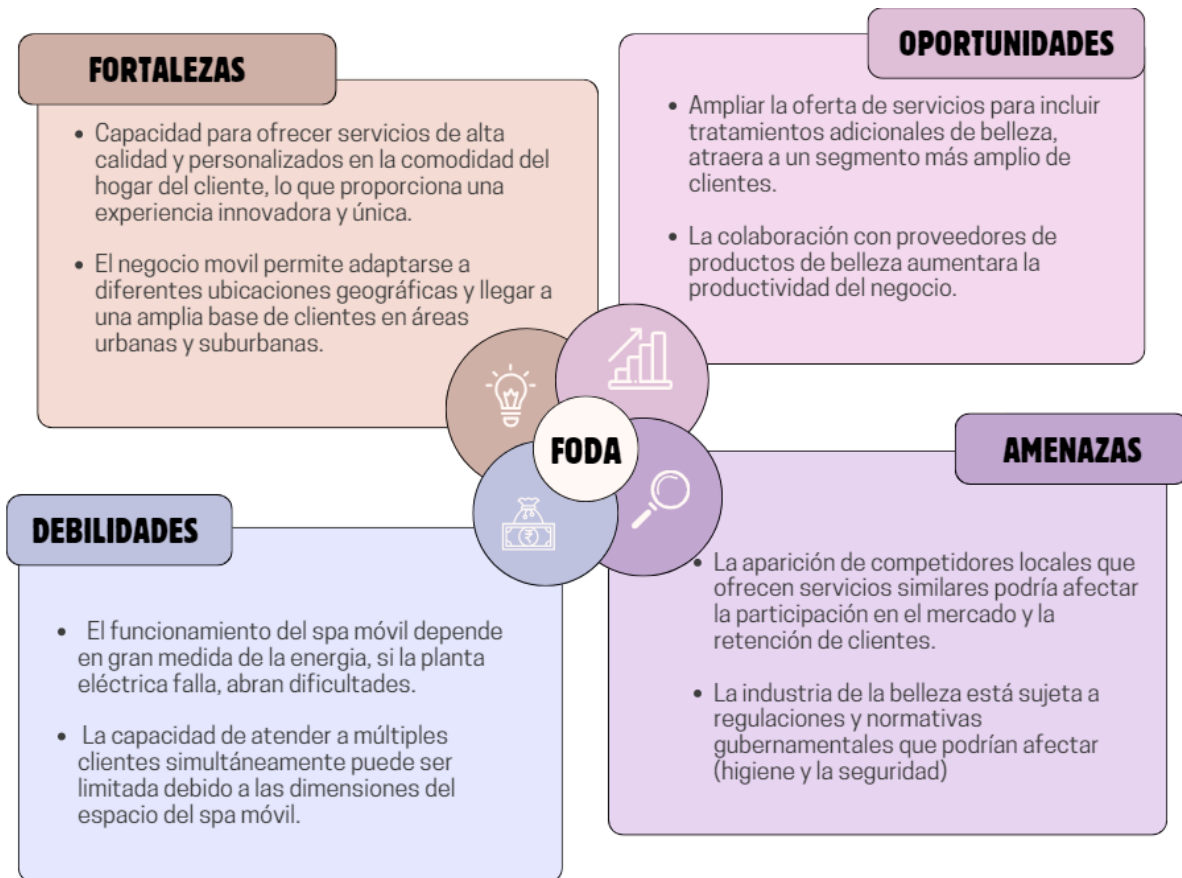
Matriz EFI (Estratégico-Factorial-Interno)

FACTORES INTERNOS	PESO (0-1)	CALIFICACIÓN (1-10)	PONDERADO
FORTALEZAS			
1. Personal altamente capacitado y con experiencia en tratamientos de belleza.	0.15	8	1.2
2. Amplia gama de servicios que pueden satisfacer necesidades de los clientes	0.1	9	0.9
3. Alta calidad de los productos utilizados	0.12	9	1.08
4. Flexibilidad de horarios	0.08	7	0.56
DEBILIDADES			
1. Posibles retrasos en la atención al cliente durante períodos de alta demanda	0.1	8	0.8
2. Falta de una estrategia de comunicación (publicidad)	0.1	8	0.8
3. Falta de posicionamiento definido. El público aun no nos identifica	0.1	7	0.7
4. Limitación de espacio en el trailer	0.15	9	1.35
5. Falta de variedad de servicios (solo manicure)	0.1	8	0.8
TOTAL	1.00		7.21

Matriz EFE (Estratégico-Factorial-Externo)

FACTORES EXTERNOS	PESO (0-1)	CALIFICACIÓN (1-10)	PONDERADO
FORTALEZAS			
1. Oportunidades para capitalizar las últimas tendencias en belleza.	0.2	9	1.8
2. Posibilidad de diferenciarse de la competencia mediante la innovación y servicios únicos	0.15	7	1.05
3. Demanda creciente de servicios de belleza	0.18	8	1.44
4. Alianzas estratégicas con proveedores	0.12	8	0.96
DEBILIDADES			
1. Regulaciones gubernamentales no favorables	0.1	9	0.9
2. Costos asociados con campañas de marketing y promoción.	0.1	7	0.7
3. Factores económicos (inflación, tipos de interés)	0.15	8	1.2
TOTAL	1.00		8.05

Análisis DOFA



Organismos de apoyo:

1. **Cámaras de Comercio:** Las cámaras de comercio locales ofrecen servicios de asesoramiento empresarial, programas de capacitación y networking con otros empresarios locales. También pueden proporcionar información sobre regulaciones comerciales y oportunidades de financiamiento.
2. **Agencias Gubernamentales:** Organismos gubernamentales como el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ofrecen programas de apoyo a emprendedores, subsidios y asesoramiento sobre requisitos legales y regulaciones comerciales.

3. **Universidades:** Las instituciones educativas como la Universidad Santo Tomas ofrecen acceso a conocimientos especializados, investigaciones relevantes y colaboración en proyectos de innovación y desarrollo de productos.

Estructura Organizacional



Estilo de dirección

Nuestro estilo de dirección en "She Glow By Luchis" se basa en valores de colaboración, empoderamiento, excelencia y orientación al cliente. Donde nuestros clientes puedan disfrutar de una experiencia excepcional de spa de uñas a domicilio.

Buscamos la excelencia en todos los aspectos de nuestro negocio, desde la calidad de nuestros servicios hasta la experiencia del cliente. Promovemos un ambiente donde la innovación sea bienvenida y se fomente la creatividad para encontrar nuevas formas de sorprender y deleitar a nuestros clientes, ellos son nuestra prioridad número uno. Nos esforzamos por comprender sus necesidades y expectativas, y nos comprometemos a brindarles un servicio excepcional que supere sus expectativas. Valoramos cada interacción con los clientes y buscamos crear relaciones duraderas basadas en la confianza y la satisfacción.

Mantenemos una visión estratégica a largo plazo para el negocio, pero también somos conscientes de la importancia de ser ágiles y adaptables en un entorno empresarial en constante cambio. Estamos abiertos a ajustar nuestra estrategia y enfoque según sea necesario para aprovechar nuevas oportunidades y superar desafíos.

11. Aspectos legales

Para la constitución de “glow by luchis”, se basó principalmente en varios pasos indicados en el Código de Comercio Colombiano, estos pasos fueron:

- Verificar la disponibilidad del nombre de la empresa, esta consulta se realizó para evitar cualquier conflicto con alguna compañía que se encuentren en el registro mercantil con un nombre similar. Esta consulta, se realizó en la página web del RUES (Registro único empresarial y social), de todas formas, se tenían otras opciones de nombre, afortunadamente, no se encontraba ningún registro de un nombre similar registrado.

- Escoger el tipo societario, en Colombia hay varios tipos societarios que pueden ser elegidos para formalizar una empresa, en este caso, al ser una sola fundadora y CEO, se decidió declararse la empresa como una sociedad unipersonal, ya que Luisa Daza, es la personal legal encargada de ejercer el comercio, responder de forma ilimitada con todo su patrimonio.
- Crear los estatutos de la empresa, aquel documento que va a determinar las reglas de funcionamiento de la empresa; en el estatuto se determinó información como: el nombre de la fundadora y CEO, acciones y porcentajes, duración de la sociedad, capital social, entre otros datos importantes.
- Inscripción en el registro de Cámara de Comercio, para la realización de esta inscripción, se presentaron el acta de constitución, estatutos de la sociedad, documentos de la fundadora, aceptación de cargos, entre otros.
- Inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), para cumplir con las políticas de la DIAN, se registró en el RUT y se tramitó el NIT de la empresa.
- Inscripción de libros oficiales, siguiendo lo indicado en el Decreto 019 de 2012, se inscribieron los libros de la única socia y accionista, las actas de asamblea y juntas de socios.
- Se solicitó la resolución de facturación, se solicitó la resolución a la DIAN, para autorizar el rango de numeración que se debe utilizar en las facturas, esto para poder expedir facturas electrónicas.
- Apertura de cuenta bancaria, para este proceso, se requirió la recopilación del certificado de existencia y representación legal, balances iniciales, el RUT, entre otros.

12. Gastos administrativos

12.1 Personal

She glow by Luchis, es atendido por su fundadora y CEO, Luisa Daza, así que solo hay un pago de nómina como tal, debido a que solo hay una persona a cargo. Este sueldo, es de aproximadamente 1.750.000.

12.1 Gatos de puesta en marcha

Teniendo en cuenta que la inversión total, fue de 22.500.000 pesos, eso siendo la inversión en el tráiler y herramientas para los tratamientos de belleza; también se debe tener en cuenta los diferentes tramites y gastos generales, como gasolina y arreglos al tráiler. La puesta en marcha tuvo un gasto aproximado de 24.500.000 de pesos.

12.3 Gastos anuales de administración

En los gastos administrativos, se cuenta con el pago del parqueadero mensual, pago de nómina y pagos generales, como gasolina. Todo eso, suma alrededor de 2.200.000

13. Ingresos

13.1 Recursos de capital

Resumen General

- Total de Semanas:4
- Días de Trabajo por Semana: 4 a 5 días (considerando un día de descanso y dos días con agenda vacía)
- Total de Uñas Acrílicas: 12 servicios (aproximado mensual)
- Total de Uñas Press On: 8 servicios (aproximado mensual)

- Total de Manicures Semi Permanentes: 48 servicios (aproximado mensual)

Ingresos Detallados:

1. Uñas Acrílicas:

- Promedio Semanal: 3 servicios

- Precio por Servicio: 100,000 pesos

-Ingresos Totales Mensuales: 12 servicios x 100,000 = 1,200,000 pesos

2. Uñas Press On:

- Promedio Semanal: 2 servicios

- Precio por Servicio: 75,000 pesos

Ingresos Totales Mensuales:

8 servicios x 75,000 = 600,000 pesos

3. Manicures Semi Permanentes:

- Promedio Diario: 2 a 3 servicios

- Días de Trabajo: 16 días

- Precio por Servicio: 35,000 pesos

-Ingresos Totales Mensuales:

48 servicios x 35,000 = 1,680,000 pesos

Gastos Detallados:

1. Gasolina para la Planta del Tráiler:

- Costo por Día: 18,000 pesos
- Frecuencia: Día de por medio (15 días al mes aprox.)
- Gasto Total Mensual: $15 \text{ días} \times 18,000 = 270,000$ pesos

2. Parqueadero del Tráiler:

- Mensualidad: 250,000 pesos

Total Ingresos Mensuales:

- Ingresos Totales de Uñas Acrílicas: 1,200,000 pesos
- Ingresos Totales de Uñas Press On: 600,000 pesos
- Ingresos Totales de Manicures Semi Permanentes: 1,680,000
- Ingresos Brutos Totales: 3,480,000

Total Gastos Mensuales:

Gasolina para la Planta: 270,000 pesos

- Parqueadero: 250,000 pesos
- Gastos Totales: 520,000 pesos

Ingresos Netos Mensuales:

- Ingresos Brutos Totales - Gastos Totales:

$$3,480,000 - 520,000 = 2,960,000 \text{ pesos}$$

14. Egresos

En los egresos se tienen en cuenta la compra de nuevos instrumentos para los tratamientos de belleza, los préstamos que se pidieron inicialmente a personas cercanas, los cuales fueron pagados rápidamente; esos son los egresos a tener en cuenta.

15. Cronograma de actividades



Actividad	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Titulo							
Investigación de mercados							
Estrategias de mercadeo							
Proyección de ventas							
Operación							
Plan de comprar e inversiones							
Costos de producción							
Infraestructura y su correspondiente inversión							
Estrategia organizacional							
Estructura organizacional							



Aspectos legales							
Gastos administrativos							
Ingresos							
Egresos							
Cronograma de actividades							
Aportes al Plan Nacional o Regional de Desarrollo							
Aportes al Clúster							
Impactos							
Resumen ejecutivo							
Anexos y registros de formalización							

16. Aportes al Plan Nacional o Regional de Desarrollo

She glow by Luchis, ha aportado al crecimiento económico nacional, los emprendimientos que introducen innovaciones al mercado aportan una contribución clave para generar valor al progreso económico. En comparación con las empresas ya establecidas, She glow by Luchis, invierte en la búsqueda de nuevas oportunidades. Las empresas existentes pueden tener menos probabilidades de innovar debido a la inercia organizativa, que insensibiliza su capacidad de respuesta a los cambios del mercado, o porque los nuevos productos competirían con su gama establecida de productos. Las empresas ya establecidas suelen perder, a veces intencionalmente, oportunidades de adoptar nuevas ideas por temor a canibalizar sus propios mercados.

She glow by Luchis, también impulse la productividad, ya que, evidentemente la competencia es abundante, lo cual tiene sus aspectos positivos. La competencia entre empresas nuevas y existentes conduce idealmente a la supervivencia del más apto. Aunque el empleo general puede disminuir, las nuevas empresas pueden fomentar la productividad. El efecto de mejora de la productividad de la creación de empresas se produce en el mediano plazo, cuando el efecto del empleo está dominado por el desplazamiento de las empresas existentes, las nuevas empresas aumentan la competencia en el mercado y, por lo tanto, disminuyen el poder de mercado de las empresas existentes, lo que las obliga a volverse más eficientes o a cerrar.

She glow by Luchis, ha aportado al aumento del PIB nacional. Según las estadísticas, el producto interno bruto de Colombia en el primer trimestre de 2024 ha crecido un 1,1% respecto al trimestre anterior. Esta tasa es 1 décima mayor que la del cuarto trimestre de 2023, que fue del 1%.

17. Aportes al clúster o cadena productiva.

She glow by Luchis, al igual que muchos otros emprendimientos, aporta a la cadena productiva nacional, en factores como: la independencia económica, ya que este tipo de empresas, puede ser un camino hacia la independencia económica tanto para el país como para el empresario. Reduce la dependencia de la nación de bienes y servicios importados y promueve la autosuficiencia. Los bienes y servicios manufacturados también pueden exportarse a mercados extranjeros, lo que conduce a la expansión, la autosuficiencia, la entrada de divisas y la independencia económica. De manera similar, los empresarios obtienen un control total sobre su futuro financiero. A través de su trabajo duro e innovación, generan ingresos y crean riqueza, lo que les permite lograr la independencia económica y la seguridad financiera. El espíritu emprendedor es un motor fundamental para la creación de empleo. Gestionar las operaciones de nuevas empresas y satisfacer las necesidades de los clientes genera nuevas oportunidades laborales. El espíritu emprendedor también impulsa la innovación y la competencia, lo que alienta a otros emprendedores y a las inversiones, creando nuevos puestos de trabajo en una amplia gama de sectores, desde la fabricación y la construcción hasta los sectores de servicios y tecnología. Los emprendedores identifican las necesidades del mercado y desarrollan soluciones a través de sus productos y servicios para iniciar su negocio. Al crear nuevas empresas y negocios, los emprendedores desempeñan un papel clave en la configuración de la economía y la creación de un panorama empresarial más dinámico y diverso. El espíritu emprendedor también promueve la innovación y la competencia, lo que conduce a productos y servicios nuevos y mejorados que contribuyen al crecimiento y el desarrollo económicos.

18. Impactos



18.1 Impacto económico

Emprendimientos como she glow by Luchis, han afectado positivamente al sector económico del país, en factores como:

Creación de empleo: los empresarios son uno de los mayores creadores de nuevos empleos. De hecho, las pequeñas empresas crean dos tercios de los nuevos empleos en Estados Unidos cada año.

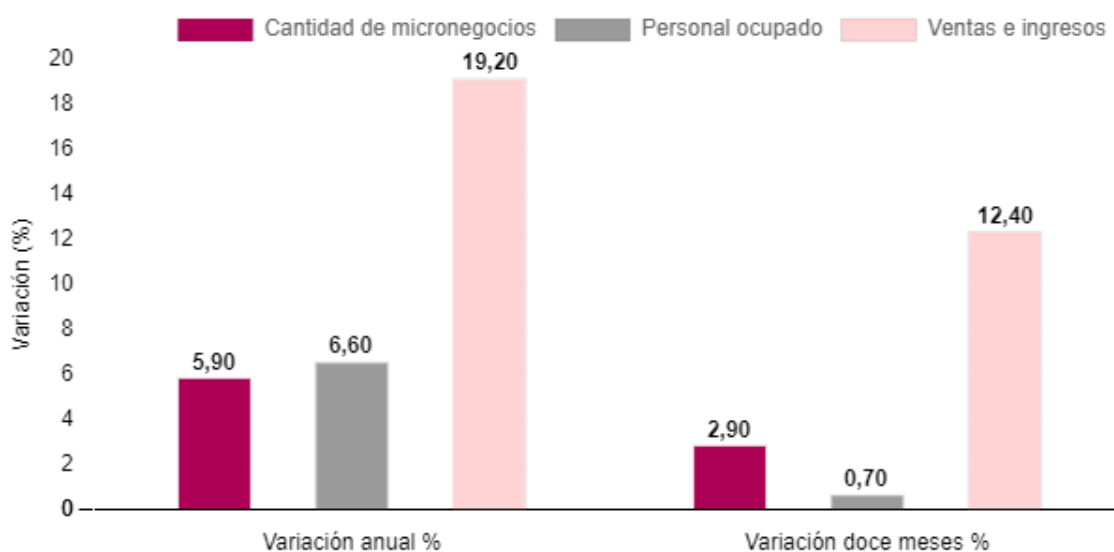
Innovación: Los emprendedores innovan constantemente y desarrollan nuevos productos y servicios. Esta innovación ayuda a impulsar el crecimiento económico al crear nuevos mercados y oportunidades.

Productividad: Los empresarios siempre buscan formas de mejorar su productividad. Esto se traduce en menores costos y productos y servicios de mayor calidad, lo que beneficia tanto a los consumidores como a las empresas.

Ingresos fiscales: los empresarios pagan impuestos sobre sus ingresos y sobre las ganancias de sus negocios. Estos ingresos fiscales ayudan a financiar programas y servicios gubernamentales que benefician a todos.

Beneficios sociales: Ayuda a reducir la pobreza, crear nuevas oportunidades para personas de todos los orígenes y construir comunidades más fuertes [1].

Para contextualizar mejor, como She glow by Luchis, ha sido uno de los muchos emprendimientos que ha aportado al crecimiento económico del país. Según el DANE, en el primer trimestre de 2024, la cantidad de micronegocios aumentó 5,9% en comparación con el mismo periodo de 2023. De igual forma, el personal ocupado por estas unidades económicas aumentó 6,6%. Respecto a los ingresos de los micronegocios crecieron 19,2% en este mismo intervalo de tiempo. Contribuyó negativamente a la variación total de la cantidad de micronegocios, la siguiente imagen, ilustra gráficamente lo mencionado [2].



18.2 Impacto regional

Contextualizando a nivel Bogotá y Cundinamarca, se podría decir que la capital, es un buen lugar para empezar un emprendimiento, ya que, Bogotá es el principal centro económico y de empleo del país; generando durante la última década, en promedio, el 25,8 % del producto interno bruto (PIB) nacional, y ocupando a más de 4 millones de personas, cifra que supera los resultados de las demás ciudades colombianas. Asimismo, el índice de competitividad muestra que la capital es la ciudad más competitiva e innovadora del país, con un puntaje de 7,49 sobre 101.

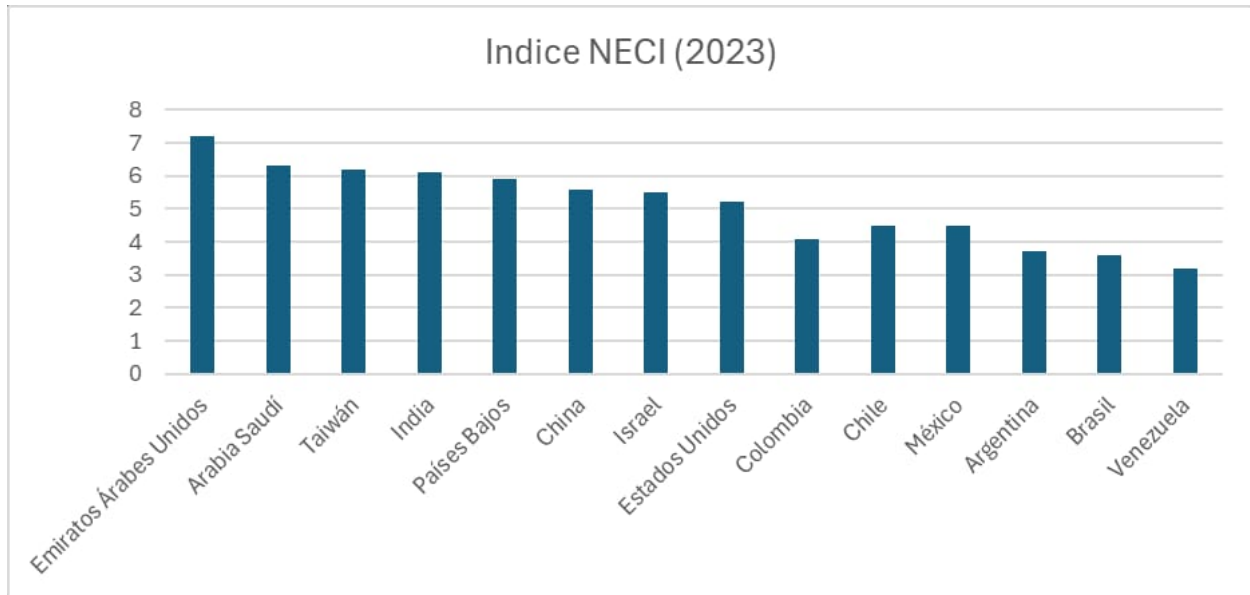
She glow by Luchis, es un nuevo enfoque que proporciona un terreno fértil para la innovación en las empresas. Por lo tanto, las empresas utilizan nuevos modelos y métodos de emprendimiento en el contexto de las ciudades inteligentes para aumentar su capacidad y volverse más sostenibles, lo que conduce a su desarrollo y expansión.

18.3 Impacto social

She glow by Luchis, como otros emprendimientos, generan cambios sociales en Colombia; el éxito de los emprendedores y la creación de nuevas empresas pueden generar un aumento de la riqueza y un cambio en el poder social y económico. Esto puede dar lugar a un mayor énfasis en el individualismo y la autosuficiencia, así como a una sociedad más basada en el mérito, donde el éxito está determinado por el trabajo duro y la innovación [3].

Además, el emprendimiento también puede generar cambios en las normas y valores culturales. Por ejemplo, el auge de la economía informal y la creciente popularidad del emprendimiento como opción profesional han dado lugar a una fuerza laboral más flexible y descentralizada, en la que la gente busca independencia y libertad para perseguir sus pasiones. Este cambio de valores puede tener efectos de gran alcance en la sociedad, desde la forma en que trabajamos y vivimos hasta la forma en que pensamos sobre el éxito y lo que significa tener éxito.

Esto evidencia, que entre mas emprendimientos, mayor interés por parte de mas personas en emprender y aumentar la competitividad, esto según un informe de la Cámara de Emprendimiento y Aceleración, analizando que el emprendimiento innovador es un motor clave para el desarrollo económico sostenible del país, al promover la diversificación económica, la creación de empleo de alta calidad y la inserción del país en la economía global; a continuación, se observa gráficamente, como Colombia ha crecido en emprendimiento [4].



Además, She glow by Luchis, entregará un modelo de negocio diferente de spa de uñas, en un espacio poco usual pero que puede otorgar mayor comodidad, mayor atención personalizada y enfocada en la satisfacción de cada cliente, no solamente de tener una demanda masiva de clientes.

18.4 Impacto ambiental

She glow by Luchis, como cualquier centro estético a nivel nacional, reconoce y cumple las medidas sanitarias de seguridad y tiene conocimiento que su incumplimiento, genera las sanciones contempladas en las leyes 9° de 1979 y 711 de 2001.

19. Resumen ejecutivo

19.1 Concepto del negocio

“She glow by Luchis”, es un servicio de tratamiento de belleza, sobre todo del cuidado de las uñas, que su principal diferencial, es que este servicio se presta a domicilio, como también, el contar con un tráiler personalizado, el cual permitirá el desplazamiento por toda la ciudad de Bogotá y municipios aledaños. Permitiendo así, que aquellas personas que no cuentan con el tiempo o medio de transporte para desplazarse a un establecimiento físico de belleza, puedan recibir un servicio profesional de tratamiento de belleza.

19.2 Potencial del mercado en cifras

El mercado de spa en Colombia está impulsado por los cambios en el estilo de vida de los colombianos, el aumento de la renta disponible y la creciente concienciación sobre el autocuidado. A medida que incrementan los niveles de ingresos , más colombianos pueden permitirse servicios de spa. Los estilos de vida ajetreados y la creciente tendencia al trabajo desde casa están llevando a más problemas de salud y dolores corporales en la gente, lo que impulsa la demanda de servicios de spa, contribuyendo aún más al crecimiento del mercado de spa en Colombia. El tamaño del mercado de spa en Colombia creció significativamente en 2023. Se estima que el mercado crecerá a una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 10,20% durante 2024-2032 [5].

19.3 Ventajas competitivas y propuesta de valor.

La propuesta de valor de “She glow by Luchis”, es el contar con un tráiler móvil, completamente personalizado, que permite prestar el servicio de tratamiento de belleza a domicilio; teniendo como ventaja competitiva, que existen varios tráileres de comida y otros productos, pero pocos de tratamientos de belleza, los establecimientos de belleza físicos, en ocasiones, no cuentan con espacios, ni herramientas adecuadas, como la disponibilidad para atender a cierta demanda de clientes; por esa razón, el ir hasta la casa del cliente, sin hacerlos perder su tiempo, es una ventaja competitiva.

19.4 Resumen de las inversiones requeridas

Trailer = 10.000.000

Planta eléctrica = 8.600.000

Accesorios de belleza = 3.900.000

Total = 22.500.000

19.5 Proyecciones de ventas y rentabilidad

Las proyecciones de ventas y rentabilidad presentadas a continuación son aproximaciones, debido a que cada mes pueden variar, dicho esto, se aclara que las proyecciones son mensuales.

- Ingresos totales de uñas acrílicas: 1.200.000 pesos
- Ingresos totales de uñas Press On: 600.000 pesos
- Ingresos totales de manicures Semi permanentes: 1.680.000
- Ingresos brutos totales: 3.480.000

Ahora, para realizar el cálculo de la rentabilidad, se cuenta con gastos mensuales, de aproximadamente 520.000 pesos, esto multiplicado por los 12 meses del año, nos resulta un valor de gastos anuales de 6.240.000.

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Ingresos anuales} - \text{Gastos fijos}}{\text{Inversión inmobiliaria}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad} = \frac{41.760.000 - 6.240.000}{22.500.000} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad} = 157.8\%$$

19.6. Evaluación de viabilidad

Teniendo en cuenta que She glow by Luchis, es un servicio, que busca la comodidad del cliente, como también cuenta con el tráiler, que da valor agregado al servicio. Haciendo consideraciones tecnológicas, ya se cuenta con los recursos necesarios, solo se requiere, en ocasiones, la obtención de los diferentes utensilios de belleza, lo cual no representa un riesgo de quiebra. Respecto al mercado existente, si bien es cierto, que hay muchas personas que prestan servicios de belleza a domicilio, no es común ver un tráiler personalizado, que preste servicio de tratamiento de belleza, hoy en día, la gente busca innovación, She glow by Luchis representa eso. Este emprendimiento sabe perfectamente como llegarles a sus clientes, por medio de las redes sociales, esa es la estrategia de marketing que se usará, la cual es la mas usada actualmente.

20. Anexos y Registros de formalización.

20.1 Registro de existencia y representación legal expedido por la Cámara y Comercio



Cámara de Comercio de Bogotá
Sede Kennedy

CERTIFICADO DE MATRÍCULA DE ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO

Fecha Expedición: 20 de agosto de 2024 Hora: 14:36:30
Recibo No. 5824087827
Valer: \$ 3,700

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN 92408782798EA2

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccb.org.co/certificadoselectronicos y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

CON FUNDAMENTO EN LA MATRÍCULA E INSCRIPCIONES EFECTUADAS EN EL REGISTRO MERCANTIL, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

NOMBRE, DATOS GENERALES Y DOMICILIO

Nombre: SHE GLOW BY LUCHIS
Matrícula No. 03802857
Fecha de matrícula: 1 de abril de 2024
Activos Vinculados: \$ 2.000.000

UBICACIÓN

Dirección Comercial: Calle 9D#69 B-80 Condominio El Ferrol V
Bloque 6 Apto 207
Municipio: Bogotá D.C.
Correo electrónico: luisa_fer2809@hotmail.com
Teléfono comercial 1: 3142268320
Teléfono comercial 2: 0
Teléfono comercial 3: 0

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad principal Código CIIU: 9602

PROPIETARIO(S)

Nombre: Daza Molina Luisa Fernanda
C.C.: 1.022.438.099
Nit: 1.022.438.099-0 Administración :
Direccion Seccional De Impuestos De
Bogota
Domicilio: Bogotá D.C.
Matrícula No.: 03802856
Fecha de matrícula: 1 de abril de 2024

RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN

Constanza del Psar Puente Trujillo De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento



Cámara de Comercio de Bogotá
Sede Kennedy

CERTIFICADO DE MATRÍCULA DE ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO

Fecha Expedición: 20 de agosto de 2024 Hora: 14:36:30
Recibo No. 5824087827
Valor: \$ 3,700

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN 82408782798EA2

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccb.org.co/certificadoselectronicos y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y la Ley 962 de 2005, los actos administrativos de registro, quedan en firme dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos. Para estos efectos, se informa que para la Cámara de Comercio de Bogotá, los sábados NO son días hábiles.

Una vez interpuestos los recursos, los actos administrativos recurridos quedan en efecto suspensivo, hasta tanto los mismos sean resueltos, conforme lo prevé el artículo 79 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

A la fecha y hora de expedición de este certificado, NO se encuentra en curso ningún recurso.

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

La información anterior ha sido tomada directamente del formulario de matrícula diligenciado por el comerciante.

Que, los datos del empresario y/o el establecimiento de comercio han sido puestos a disposición de la Policía Nacional a través de la consulta a la base de datos del RUES.

El presente certificado no constituye permiso de funcionamiento en ningún caso.

Este certificado refleja la situación jurídica registral del establecimiento de comercio, a la fecha y hora de su expedición.

Este certificado fue generado electrónicamente con firma digital y cuenta con plena validez jurídica conforme a la Ley 527 de 1999.



Cámara de Comercio de Bogotá
Sede Kennedy

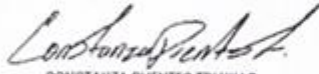
CERTIFICADO DE MATRÍCULA DE ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO

Fecha Expedición: 20 de agosto de 2024 Hora: 14:36:30
Recibo No. 5824087827
Valor: \$ 3,700

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN 82408782798EA2

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a
www.ccb.org.co/certificados/electronicos y digite el respectivo código, para que visualice la
imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera
ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

Firma mecánica de conformidad con el Decreto 2150 de 1995 y la
autorización impartida por la Superintendencia de Industria y
Comercio, mediante el oficio del 18 de noviembre de 1996.


CONSTANZA PUENTES TRUJILLO

20.2 Registro de RUT y DIAN



		Formulario del Registro Único Tributario		001	
2. Concepto 02 Actualización				4. Número de formulario 141120096814	
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 1 0 2 2 4 3 8 0 9 9		6. DV 0	12. Dirección seccional Impuestos de Bogotá		14. Buzón electrónico 3 2
IDENTIFICACIÓN					
24. Tipo de contribuyente Persona natural o sucesión ilíquida		25. Tipo de documento Cédula de Ciudadanía	26. Número de Identificación 1 0 2 2 4 3 8 0 9 9		27. Fecha expedición
28. País COLOMBIA		29. Departamento Bogotá D.C.		30. Ciudad/Municipio Bogotá, D.C.	
31. Primer apellido DAZA		32. Segundo apellido MOLINA		33. Primer nombre LUISA	
34. Otros nombres FERNANDA		35. Razón social			
36. Nombre comercial SHE GLOW BY LUCHIS		37. Sigla			
UBICACIÓN					
38. País COLOMBIA		39. Departamento Bogotá D.C.		40. Ciudad/Municipio Bogotá, D.C.	
41. Dirección principal CALLE 9D#69 B-80 CONDOMINIO EL FERROL V BLOQUE 6 APTO 207					
42. Correo electrónico LUISA_FER2809@HOTMAIL.COM					
43. Código postal 0		44. Teléfono 1 3 1 4 2 2 6 8 3 2 0		45. Teléfono 2 0	
CLASIFICACIÓN					
Actividad principal		Actividad económica		Ocupación	
46. Código 9 6 0 2		47. Fecha inicio actividad 2 0 2 4 0 4 0 1		50. Código 1 2	
48. Código		49. Fecha inicio actividad		51. Código	
52. Número establecimientos 0					
Responsabilidades, Calidades y Atributos					
53. Código 4 9					
49 - No responsable de IVA					
Usuarios aduaneros					
54. Código					
Exportadores					
55. Forma					
56. Tipo					
Servicio					
57. Modo					
58. CPC					
IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación					
Para uso exclusivo de la DIAN					
59. Anexos		60. No. de Folios		61. Fecha	
SI ☐ NO ☒		0		2024 - 08 - 28 / 15 : 31: 39	
La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso, Parágrafo del artículo 1.6.1.2.6 del Decreto 1625 del 2016. De igual manera al formalizar el trámite el usuario fue informado y acepta la política de tratamiento de datos ley 1581 de 2012.					
Firma del solicitante:					
Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.					
Firma autorizada:					
984. Nombre DAZA MOLINA LUISA FERNANDA					
985. Cargo CONTRIBUYENTE					



DIAN		Formulario del Registro Único Tributario		001	
Espacio reservado para la DIAN		4. Número de formulario		141120096814	
				(415)7707212489984(8020) 0000141120096814	
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV		12. Dirección seccional	
1 0 2 2 4 3 8 0 9 9		0		Impuestos de Bogotá	
				14. Buzón electrónico	
				3 2	
Características y formas de las organizaciones					
62. Nacionalidad		63. Formas asociativas		64. Entidades o institutos de derecho público de orden nacional, departamental, municipal y descentralizados	
65. Fondos		66. Cooperativas		67. Sociedades y organismos extranjeros	
68. Sin personería jurídica		69. Otras organizaciones no clasificadas		70. Bénéficio	
Constitución, Registro y Última Reforma					
Documento		1. Constitución		2. Reforma	
71. Clase		0 9			
72. Número					
73. Fecha					
74. Número de notaría					
75. Entidad de registro		0 3			
76. Fecha de registro		2 0 2 4 0 4 0 1			
77. No. Matricula mercantil		0 3 8 0 2 8 5 6			
78. Departamento		1 1			
79. Ciudad/Municipio		0 0 1			
Vigencia					
80. Desde					
81. Hasta					
Composición del Capital					
82. Nacional				%	
83. Nacional público				%	
84. Nacional privado				%	
85. Extranjero				%	
86. Extranjero público				%	
87. Extranjero privado				%	
Entidad de vigilancia y control					
88. Entidad de vigilancia y control					
Estado y Beneficio					
Item	89. Estado actual	90. Fecha cambio de estado	91. Número de Identificación Tributaria (NIT)	92. DV	
1				-	
2				-	
3				-	
4				-	
5				-	
Vinculación económica					
93. Vinculación económica	94. Nombre del grupo económico y/o empresarial			95. Número de Identificación Tributaria (NIT) de la Matriz o Controlante	
96. DV					
97. Nombre o razón social de la matriz o controlante					
170. Número de identificación tributaria otorgado en el exterior		171. País		172. Número de identificación tributaria sociedad o natural del exterior con EP	
173. Nombre o razón social de la sociedad o natural del exterior con EP					



DIAN		Formulario del Registro Único Tributario Establecimientos		001	
Espacio reservado para la DIAN		Página 3 de 3 Hoja 6		4. Número de formulario 141120096814	
		 (415)7707212489984(8020) 000014112009681 4			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV	12. Dirección seccional Impuestos de Bogotá		14. Buzón electrónico
			3		2
Establecimientos, agencias, sucursales, oficinas, sedes o negocios entre otros					
160. Tipo de establecimiento Establecimiento de comerci 0 2					
161. Actividad económica Peluquería y otros tratamientos de belleza 9 6 0 2					
162. Nombre del establecimiento SHE GLOW BY LUCHIS					
163. Departamento Bogotá D.C.		164. Ciudad/Municipio Bogotá, D.C.			
1		1 1		0 0 1	
165. Dirección CL 9 D 69 B 80 CONJ EL FERROL V BL 6 AP 207					
166. Número de matrícula mercantil 3 8 0 2 8 5 7		167. Fecha de la matrícula mercantil 2 0 2 4 0 4 0 1			
168. Teléfono 3 1 4 2 2 6 8 3 2 0		169. Fecha de cierre			
2					
160. Tipo de establecimiento					
161. Actividad económica					
162. Nombre del establecimiento					
163. Departamento		164. Ciudad/Municipio			
165. Dirección					
166. Número de matrícula mercantil		167. Fecha de la matrícula mercantil			
168. Teléfono		169. Fecha de cierre			
3					
160. Tipo de establecimiento					
161. Actividad económica					
162. Nombre del establecimiento:					
163. Departamento		164. Ciudad/Municipio			
165. Dirección					
166. Número de matrícula mercantil		167. Fecha de la matrícula mercantil			
168. Teléfono		169. Fecha de cierre			



rues
Registro Único Empresarial y social

SHE GLOW BY LUCHIS

Identificación	Fecha de Matrícula
SIN IDENTIFICACION	2024/04/01
Categoría de la Matrícula	Estado de la matrícula
Establecimiento de comercio	Activa
Tipo de Sociedad	Último año renovado
Sociedad comercial	0
Tipo Organización	Fecha de Actualización
Establecimientos de comercio	2024/04/01
Cámara de Comercio	
Bogotá	
Número de Matrícula	
3802857	

Enlaces relacionados

Confecámaras	Registro Único Nacional de Entidades Operadoras de Libranza
Datos abiertos	Ventanilla Única Empresarial - VUE
Reporte de Entidades del Estado	
Registro de Garantías Mobiliarias	
Registro Nacional de Turismo - RNT	
Registro Único de Proponentes - RUP	

Confecámaras
Red de Cámaras de Comercio

Icontec
ICR 1113

IQNET
Instituto Registral y Catastral

[Política de Tratamiento de Datos](#)

Version: "1.4.11"- Rev.(3)

Referencias bibliográficas

- [1] *Mercado de Spa en Colombia, Informe, Tamano 2024-2032*. (s/f). Informesdeexpertos.com. Recuperado el 29 de agosto de 2024, de <https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-spa-en-colombia>
- [2] “*Hay una cultura empresarial fuerte en el país que promueve el espíritu emprendedor*”. (2023, agosto 16). Diario La República. <https://www.larepublica.co/especiales/40-emprendedores-menores-de-40/hay-una-cultura-empresarial-fuerte-que-promueve-el-espiritu-emprendedor-3680213>
- [3] *DANE - Micronegocios*. (s/f). Gov.co. Recuperado el 29 de agosto de 2024, de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/micronegocios>
- [4] *Sectores que emprenden y emprendimientos exitosos en Colombia: Impulsando la innovación y el crecimiento económico*. (s/f). Universidad del Rosario. Recuperado el 29 de agosto de 2024, de <https://urosario.edu.co/revista-nova-et-vetera/columnistas/sectores-que-emprenden-y-emprendimientos-exitosos-en-colombia>

[5] DANE - PIB Información técnica. (s/f). Gov.co. Recuperado el 29 de agosto de 2024, de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-trimestrales/pib-informacion-tecnica>