



Cómo iniciar un salón de uñas

Checklist

1. Decide qué tipo de salón de uñas quieres abrir.

1.1. Elige qué tipo de salón de uñas quieres emprender.

Ya sea un salón de uñas en casa, en solitario, en un barrio concurrido o móvil, hay muchas opciones que puedes elegir dependiendo tu presupuesto y planes a futuro.

1.2. Define a tu mercado objetivo.

Averigua quién es tu cliente objetivo y realiza cuestionarios para conocer sus necesidades y gustos a la hora de elegir servicios para uñas.

1.3. Determina tu nicho de mercado.

Analiza qué es lo que diferencia a tu negocio de los demás, los servicios de uñas que dominas o eventos específicos como bodas, cumpleaños, graduaciones.

2. Crea un plan de negocios.

2.1. Escribe un resumen ejecutivo.

Incluye los objetivos y la identidad de tu empresa, así como las características que la distinguen de otros servicios de uñas.

2.2. Escribe una descripción de empresa.

Proporciona información detallada sobre el propósito de tu negocio.

2.3. Incluye tu estudio de mercado.

También puedes añadir tu análisis FODA para asegurar que conoces la demografía de tus clientes y con ello tener una estrategia de marketing adecuada.

2.4. Describe tu organización y gestión.

En este apartado deberás indicar cómo se estructurará legalmente tu empresa y quién la dirigirá.

2.5. Describe tus finanzas.

Indica si planeas solicitar financiación y convence al lector de que tu idea de negocio es viable.

3. Forma tu empresa.

3.1. Elige un nombre de empresa.

Piensa en algunos nombres que creas que describen mejor los servicios que piensas ofrecer.

3.2. Elige una estructura jurídica.

Si no estás seguro de qué estructura legal elegir, consulta a un abogado para que te ayude a tomar la decisión correcta para tu negocio.

3.3. Registra tu negocio como una entidad legal.

Registra a tu empresa en la Secretaría de Estado o en tu agencia local de registro de empresas, y paga las tasas requeridas.

3.4. Contrata a un agente registrado.

Un agente registrado es una persona designada para recibir la correspondencia de "servicio de proceso" (SOP), como los formularios de impuestos y la notificación de demandas, del estado.

3.5. Obtén un número de identificación fiscal federal (EIN) y un número de identificación fiscal estatal.

Ve al sitio web del IRS, completa tu solicitud en línea, y recibirás tu EIN inmediatamente.

3.6. Averigua si tienes que retener el impuesto estatal sobre la renta.

Si eres un empresario individual, estás obligado a declarar todos los ingresos y pérdidas en tu declaración de la renta personal, lo que se denomina imposición "pass-through".

3.7. Solicita licencias y permisos.

Necesitarás una licencia de tu estado/ciudad/condado, un permiso de vendedor y una licencia de cosmetología.

3.8. Abre una cuenta bancaria para empresas.

Con tu EIN federal puedes proceder a abrir una cuenta bancaria comercial.

3.9. Adquiere un seguro de empresa.

Un seguro comercial protegerá tu salón de uñas de riesgos inesperados, como una demanda o daños a la propiedad.

4. Asegura la financiación.

4.1. Determina el capital que vas a necesitar.

Sé lo más realista posible y haz un modelo con el mejor y el peor escenario posible.

4.2. Financia tu negocio con tus ahorros personales.

Los expertos financieros recomiendan invertir tus propios ahorros personales en tu empresa, ya que no tendrás que pagar a nadie después.

4.3. Pide un préstamo a familiares y amigos.

Tus amigos y familiares pueden ofrecerte condiciones de préstamo más favorables que los bancos y los prestamistas alternativos.

4.4. Consigue una tarjeta de crédito para empresas.

Muchas start-ups utilizan tarjetas de crédito personales y/o empresariales para obtener financiación para pequeñas compras, como equipos y suministros, para empezar a generar flujo de caja.

4.5. Solicita un préstamo para pequeñas empresas.

Asegúrate de comparar las ofertas para conseguir los mejores tipos y condiciones.

4.6. Prueba el crowdfunding.

La ventaja del crowdfunding es que el riesgo es bajo debido a que los crowdfunders no suelen pedir acciones de tu negocio y no esperan nada a cambio.

4.7. Solicita un préstamo de la SBA.

La Administración de Pequeñas Empresas (SBA por sus siglas en inglés) ofrece préstamos a bajo interés a las empresas que no pueden optar a la financiación tradicional.

5. Determina tu estrategia de precios.

5.1. Determina tu estrategia de precios.

Hacer una previsión de ventas y una cuenta de resultados proyectada te ayudará a definir el punto de precio adecuado que genere beneficios y siga siendo atractivo para los clientes.

5.2. Ponle precio a tus servicios.

Examina tu oferta y tu base de clientes para determinar hasta qué punto son sensibles a los precios.

6. Monta tu salón de uñas.

6.1. Elige una ubicación.

Tu ubicación dependerá de lo que sea conveniente para tu mercado objetivo, las leyes locales de zonificación, los espacios disponibles y los precios.

6.2. Renueva o amuebla tu salón de uñas.

Si alquilas un local, puedes reformarlo y convertirlo en el salón de uñas que imaginas. Ten en cuenta que los precios de los alquileres varían y dependerán de tu ubicación.

6.3. Obtén la cédula de habitabilidad.

Cuando alquiles un local, tendrás que obtener una cédula de habitabilidad (CO) de tu administración local, que es un documento legal que demuestra que cumples con todas las normas de construcción y que tu espacio es seguro para ser ocupado.

6.4. Adquiere programas informáticos para que tu empresa funcione sin problemas.

En el comercio minorista, los comerciantes utilizan un sistema de punto de venta (TPV) para procesar las ventas y aceptar pagos en efectivo y con tarjeta de crédito.

6.5. Compra suministros y decora tu espacio.

Algunos de los artículos que necesitarás para el funcionamiento diario de tu negocio son puestos de manicura, sillas y otros muebles.

6.6. Obtén señalización y materiales de marca.

Atrae a las personas que pasan por tu salón con señalización exterior, y proporciona materiales de marca como listas de precios y folletos

7. Empieza a contratar.

7.1. Contrata a los empleados.

Contratar a personas fiables y trabajadoras requiere tiempo y esfuerzo. Por lo tanto, es importante seguir un proceso estructurado que te ayude a encontrar y contratar a los mejores empleados para tu salón de uñas.

7.2. Establece las nóminas de tu personal.

Querrás configurar las nóminas y programar los períodos de pago para retener los impuestos para Hacienda.

8. Abre tu salón.

8.1. Haz una gran inauguración para atraer a los clientes.

Crea una invitación digital e invita a tus amigos, familiares y negocios cercanos a un evento discreto en tu tienda antes de la fecha de apertura.

8.2. Garantizar el cumplimiento de las normas de limpieza.

Hay que tomar medidas cuidadosas para mantener limpios los instrumentos del salón de uñas, ya que es fácil que las bacterias, los hongos e incluso los virus se transfieran entre los clientes y los empleados.

9. Comercializa tu salón de uñas.

9.1. Crea perfiles en redes sociales.

Como tus servicios son visuales, abre una cuenta de Instagram y Facebook para publicar imágenes de tus manicuras y pedicuras.

9.2. Asegúrate de que tu salón de uñas puede ser encontrado en una búsqueda en Internet.

Puedes aumentar tus posibilidades de aparecer en los resultados de las búsquedas locales creando un perfil en varias plataformas empresariales y registrándote en Google My Business y Yelp.

9.3. Haz un curso en línea para aumentar tus conocimientos y habilidades.

Considera la posibilidad de realizar un curso de marketing en buscadores (SEM) y/o de optimización de motores de búsqueda (SEO).

9.4. Ofrece a tus clientes un descuento o una oferta de cumpleaños.

Es una buena manera de dar a conocer el nuevo salón de uñas de la zona y lo que pueden esperar.

10. Aumenta tus ingresos.

10.1. Vende a los clientes.

Dependiendo de tu mercado objetivo, la venta de productos de primera calidad para el cuidado de las uñas que no están disponibles en las farmacias y tiendas es una forma estupenda de obtener ingresos extra.

10.2. Llama la atención con un bonito expositor.

Decide cuál es la forma más adecuada de exponer y almacenar tus productos de gama alta para darlos a conocer y permitir que los clientes los examinen y compren fácilmente.

