

**EL SECTOR DE LA PELUQUERIA
ES EL QUE MAS CRECIO EN LOS
ULTIMOS AÑOS
2008 AL 2009 CRECIO 40 %**

FUENTE,
PERU.COM/FINANZAS

**EL SECTOR DE LA PELUQUERIA
OCUPA EL PUESTO 12
DE UN TOTAL DE 55 EMPRESAS
QUE OPERAR COMO FRANQUCIAS**

FUENTE, TORMO.COM

**EL ESTILISTA ESTA DENTRO
DEL TO TEP DE LAS
10 PROFESIONES MEJORES
PAGADAS EN E.E.U.U.
LO CUAL HACE ATRACTIVO
DESARROLLARSE DENTRO DE
ESTE SECTOR**

FUENTE, COLOMER
ESPAÑA

En la región el 3%
de los formatos de
negocios de la
belleza son
franquicias

Cada 100 nuevos
proyectos propios
en el sector los
que sobreviven
son el 32%

**EN EPOCA DE CRISIS LAS CADENAS Y FRANQUICIAS
SON LAS QUE MEJOR SOPORTAN Y SIGUEN SIENDO
COMPETITIVAS**

Cada 100
franquicias
instaladas
sobreviven y
compiten el
81%

En Perú solo el
12% de los
salones de
belleza Ganan
dinero

Que esta cambiando en el mercado de la Belleza?

Los actores

(clientes, Gerentes, profesionales, empleados)

Escenarios

(zonas, formatos de negocios, Equipamientos, productos)

Mercados

(quienes , por que)

Realidad

(competir, quiero o no quiero)

Montalvo
Salón & Spa

CAUSAS DEL FRACASO DE UNA PELUQUERIA

POSICIONAMIENTO
DE LA MARCA
49,9%

EFICIENCIA EN LA
ATENCIÓN
23%

DEBILIDAD FRENTE
A LA COMPETENCIA
14,1%

Montalvo
Salón & Spa



Se debe saber competir

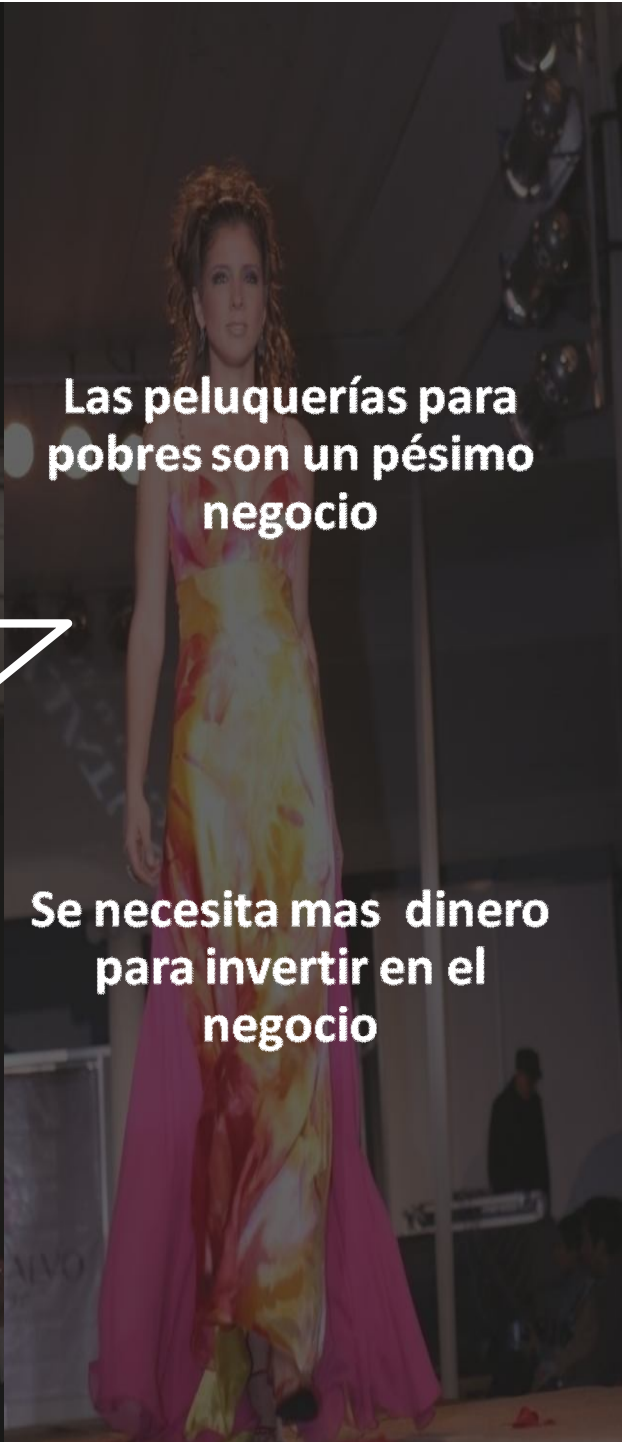
Se debe conocer el negocio



Están enfocados al público con dinero

Hoy los que abren un SALÓN de peluquería

Conocen los costos de cada servicio



Las peluquerías para pobres son un pésimo negocio

Se necesita más dinero para invertir en el negocio

LOS 4 PILARES DE LA PELUQUERIA

**El servicio
que se brinda
en el negocio
como
producto**

**La marca del
Salón como
producto**

**Los
productos
que se
utilizan**

**El profesional
como
producto**



Posicionar una
marca

Rentabilidad

Seleccionar
personal

Lo mas complicado en un
Salón
De Belleza

Acciones
promocionales

Lograr
formación en
los empleados

Negociar con
empresas de
productos

Montalvo
Salón & Spa

LA IMPORTANCIA DE UNA MARCA

LOS PRODUCTOS VIENEN Y VAN

LAS MARCAS SIEMPRE PERMANECEN

LA MARCA ES EL ACTIVO MAS IMPORTANTE DE LA EMPRESA

Montalvo

Salón & Spa

Cada empresa es única y su identidad debe nacer del núcleo de su negocio sus fortalezas y su visión empresarial.

Todas las áreas de la empresa, deben de estar en concordancia para poder cumplir con los objetivos de la empresa.

Cada una de las áreas son parte de un todo, son parte de Montalvo Spa

¿Quién eres?

¿Qué Haces?

Montalvo
Salón & Spa

¿Cómo lo haces?

**¿A dónde quieres
llegar?**



¿Qui3n es Montalvo Spa?

La cadena de salones de belleza & Spa
mas grande del Per3

¿Qu3 hace Montalvo Spa?

Brinda servicios de asesor3a en
Belleza

Identidad corporativa

¿C3mo lo hace Montalvo Spa?

Con una moderna infraestructura
Equipo altamente calificado
A trav3s de un protocolo de servicios
Con en el uso de productos
profesionales

¿A d3nde quiere Llegar Montalvo Spa?

Mejorar d3a a d3a para poder
competir a nivel internacional

BELLEZA

MODA

Montalvo
Salón & Spa

VANGUARDIA

ESTILO UNICO



ha revolucionado el concepto de
Belleza con un servicio
personalizado, innovador y
vanguardista.

La Empresa

- **Montalvo Spa, es la cadena de Peluquerías y Spa mas grande del Perú.**
 - **cuenta con 11 locales en todo el Perú.**
 - **1500 operaciones diarias**
 - **Alrededor de 50,000 visitas a la cadena de salones por mes.**
- **Montalvo es una de las empresas de mayor crecimiento en el sector de la Peluquería y Spa a nivel nacional, proyectándose a abrir 3 salones por año.**





Trujillo, "Mall Aventura Plaza Trujillo" entre las avenidas Mansiche y Prolongacion Jesus de nazaret" Tnda. 1148 **Telf: (044) 603450**



Concepto del servicio

- El concepto de Montalvo está focalizado en brindar un servicio integral en asesoría de belleza, con un valor agregado a todos los clientes.
- Ubicado en zonas de alto tránsito – shopping centers, edificios corporativos, grandes avenidas, entre otros.
- Bajo un nuevo concepto de belleza, innovador y vanguardista regido por los patrones de la moda Mundial.
- Montalvo Spa, Brinda todos y cada uno de los servicios basados en un protocolo, donde integra a todas las áreas de la empresa.



Oportunidad de Negocio

[®] *Montalvo*
Salón & Spa



Derecho de Uso de marca

Las diferencias

Licencia de la marca
Sistema operativo

F

R

A

N

Q

U

I

C

I

A

Ventajas de la franquicia

Marketing

(Trabaja una marca ya conocida y testeada en el mercado)

finanzas

(La inversión se recupera rápidamente y muy bajo el riesgo empresarial)

Operaciones

(Se obtiene todos los secretos de cómo operar El negocio , con la supervisión constante del Franquiciante)

Beneficios para los clientes

CONFORT

FACIL ACCESO

COMODIDAD

CALIDAD

CONFIANZA

FIDELIZACION



1. Oportunidad única de pertenecer a un negocio exitoso y de probado rendimiento.
2. Utilización de una marca acreditada y de amplia difusión entre el público destinatario.
3. Bajo nivel de riesgo comercial.
4. Operación independiente, porque en definitiva el franquiciado es dueño de su negocio, aún cuando tenga que seguir parámetros operacionales que le brinda Montalvo
5. Optimización de su inversión, ya que será guiado por la franquicia Montalvo para realizar la mejor compra de equipamiento y conformación de stocks, además de la correcta elección del lugar, entre otros.
6. Publicidad corporativa, logrando una sinergia entre las diferentes acciones y el armado de promociones locales

Ventajas de



- Costos: Obtiene mejores precios ante los proveedores por grandes volúmenes de compra.
- Precios estandarizados: los precios de servicios que brinda Montalvo ya son aceptados por el mercado, gracias a la Marca.
- Mercado: gran aceptación por el mercado, asegura un flujo constante de clientes.
- Empresa Líder: creador, líder e innovador en el rubro.
- Orientada al Marketing: desarrollando servicios a la medida de cada cliente, para lograr la fidelización.
- Comodidad: Locales bien ubicados, amplios ambientes, estacionamientos, eventos, promociones, etc.
- Marca de prestigio: experiencia de 15 años en el sector.

Beneficios para nuestros Socios

- Montalvo le permite al propietario de la Franquicia ofrecer un servicio de valor agregado:
 - Incrementando valor a la propuesta de servicios de salón.
 - Generando ingresos de un activo no bien explotado

Nuestros servicios otorga ventajas como:

Mayor tráfico: los clientes tendrán otra buena razón para visitar el salón

Fidelización: incentivo para visitar más frecuentemente el salón.

Mejor apariencia del salón: más personal, iluminación y material de comunicación.

Menú de Servicios:



Soporte para los Franquiciados

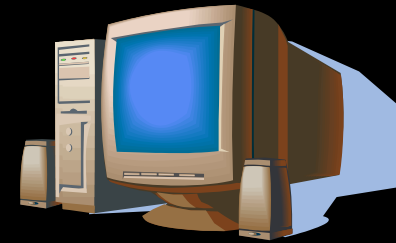
- **Entrenamiento:** Operaciones, Ventas, RRHH, Marketing, Administración, etc.

Insumos: Equipamiento, Productos, Retail y material de Marketing.

Soporte Permanente: Análisis y recomendaciones para mejorar la rentabilidad.

Tecnología: Software para controlar los puntos de venta y monitorear el desarrollo del negocio.

IyD: constante innovación en servicios, equipamiento, productos y tecnología



Talleres de capacitación



IPAE



MONTALVO



CÁMARA DE COMERCIO

ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD

MEDIOS MASIVOS:

MEDIOS IMPRESOS

REVISTA COSAS - CARAS

REVISTA CÁDATE Y PUNTO- NOVIAS

REVISTA VANIDADES

PROGRAMA DE TV COMO AUPICIADORES



CONVENIOS

ES IMPORTANTE TENER ALIANZAS ESTRATÉGICA CON EMPRESAS IMPORTANTES EN DIVERSOS RUBROS



PERU MODA 2009



Miss Perú Mundo



REVISTA PARA TI - VANIDADES PRODUCCION DE VERANO



PRODUCCIONES PARA REVISTAS CARETAS ELLOS Y ELLAS



Perfil del Franquiciado

- Emprendedor profesional con una trayectoria exitosa comprobable.
- Auto motivado y proactivo para desarrollar un concepto y marca innovadora.
- Orientado al Marketing con buen conocimiento de los procesos y operaciones, con una fuerte visión hacia el crecimiento y la expansión.

Fuertes habilidades de gerenciamiento con capacidad de conducción y liderazgo y comunicación interpersonal; enfocado en la calidad, satisfacción del cliente y prestación del servicio.

Capacidad de inversión

Perfil Ideal:

Experiencia en el sector de salones de Belleza, experiencia en el sector de servicios, negocios de franquicia, operaciones de servicios, etc.

Inversión del Franquiciado

- INVERSION

- DERECHO DE USO: US \$/ 35,000
- INVERSION EN ACTIVOS ENTRE US \$/80,000 Y US \$/ 200,000
- ROYALTIES 10 % DEL INGRESO BRUTO
- PUBLICIDAD COORPORATIVA Y MKT 3% a 5%

RENTABILIDAD: 25%

UTILIDAD: ENTRE 25% Y 30%

RECUPERACION DE LA INVERSION

EN UN ESCENARIO OPTIMISTA, A PARTIR DEL MES 12

EN UN ESCENARIO NORMAL, A PARTIR DEL MES 19

EN UN ESCENARIO PESIMISTA, A PARTIR DEL MES 25



Con la INVERSIÓN de la FRANQUICIA de Montalvo le brindamos los siguientes e importantes beneficios

Derecho al uso de la marca

Protección de la marca a nivel territorio nacional

Exclusividad en la zona predeterminada y acreditada

Opción de instalación del local llave en mano

Capacitación integral y continua para todo el staff del NEGOCIO contemplando todos los items para lograra eficiencia y rentabilidad

Completo manual de operaciones, en el que se describe toda la operatoria y funcionamiento del local, y la filosofía de trabajo de Montalvo



Manual operaciones e Imagen corporativa de Montalvo

Imagen institucional: diseño para la UNIFICACIÓN de todos los materiales de trabajo y promocionales

Organización de la apertura e inauguración para integrar a la franquicia Montalvo

Plan de Marketing para el negocio franquiciado de Montalvo

Asesoramiento y actualización continuo de todas las áreas de trabajo

Con la INVERSIÓN de la FRANQUICIA Montalvo le brindamos los siguientes e importantes beneficios



**Determinación
del territorio
exclusivo.**

**Definición del Módulo
Básico de la Franquicia
Montalvo**

**Ubicación del local a
explotarse por el
franquiciado**

**DEFINICIONES CONTRACTUALES
PARA EL CONTRATO DE
FRANQUICIA**

**Protección de
marca y
know-how.**

**Fecha de inicio de
actividades y plazo de
duración de la
franquicia.**

**Provisión de
manuales
operativos**



Equipamiento

- Stock inicial necesario de productos con precios diferenciales
- Capacitaci3n y entrenamiento en nuestra Escuela de formaci3n profesional
- Derechos de ingreso a la marca Montalvo
- Declaraciones de garant3a
- Objeto y licencia
- Precios y pagos
- FRee de ingreso
- Provisi3n de insumos
- Contribuci3n a Fondo de Publicidad y de Marketing

**Capacitación y
entrenamiento al
franquiciado.**

**Actualización
técnica
permanente
(innovación).**

**Reuniones de
negocios .
DIRECCIÓN por
objetivos**

OBLIGACIONES DE LAS PARTES *Por*

Montalvo
Salón & Spa

**Plan de marketing
. auditorias de
gestión**

**Gestión y
administración del
Fondo de
Publicidad y
Marketing.**

**Provisión de
productos propios.**

**Operar de acuerdo a
normas establecidas
en los contratos y
manuales.**

**informes de ventas y
gestiones periódicos**

**Observar los
estándares de
calidad de los
productos y
profesionales**

**Obligaciones en
cuanto al
abastecimiento**

DEL FRANQUICIADO

Montalvo
Salón & Spa

**Cumplir horarios de
atención
establecidos**

**Respetar las pautas
comerciales de la
Franquicia.**

**Acciones
promocionales en el
área exclusiva**

Testimoniales

- Nuestro éxito reside en el éxito de nuestros Franquiciados...

Montalvo ha desarrollado una grandiosa idea de negocio y el modo de hacerla rentable".
Alvarado & Margiota Investimenti SAC,
Montalvo Surco.



Montalvo siempre ha ido un paso más allá para ayudarnos a iniciarnos en el negocio y hacerlo rentable. Sus asesoramiento y soporte profesional son destacables". *Montalvo Escardo.*

Perfil del Mercado

- Desarrollo y expansión en ciudades con grupos demográficos que:
 - Valoran el tiempo y la conveniencia
 - Valoran la orientación al cliente con un servicio world-class
 - Aprecian Marcas Profesionales y estándares internacionales
 - Valoran el cuidado de la imagen
- Aspectos Importantes:
 - Población: profesionales jóvenes de características actuales y proyecciones
 - Crecimiento: mercado actual y proyecciones
 - Nivel Socio Económico: medio - Alto
 - Sector de ubicación: shopping centers, grandes avenidas con estacionamientos, amplias instalaciones, etc.



V3ctor Hugo Montalvo
Gerente General

Sea parte de este gran negocio!
Adquiera su franquicia Montalvo Spa