



Donde los grandes Spa's comienzan...

Etapa 1: Concepto, Colaboración Arquitectónica, Selección de Equipo & Mobiliario

Objetivo: Definir el concepto del proyecto y establecer parámetros. Asesoría del proyecto arquitectónico, así como en la selección de equipo y mobiliario.

1. Definición del concepto e imagen en base a la evaluación de clientela y mercado
2. Definición de actividades y espacios alternos y/o relacionadas con el spa
3. Definición de distribución de áreas, funcionalidad y flujo.
4. Definición de materiales y guías de instalaciones
5. Definición de aparatología facial y corporal
6. Definición de mobiliario técnico, decorativo y de confort

Etapa 2: Elaboración de Plan de Negocios

Objetivo: Definición de servicios, creación de presupuesto operacional y proyecciones financieras.

1. Definición de servicios y tratamientos
2. Creación del menú de servicios y tarifas
3. Definición de la plantilla
4. Definición de diversos proveedores insumos en general
5. Definición de gastos y costos de operación
6. Definición de punto de equilibrio
7. Proyección de P&L a 5 años

Etapa 3: Sistemas de Operación

Objetivo: Adquisición y elaboración de sistemas y manuales.

1. Elaboración y capacitación del menú de servicios
2. Definición y asesoría en publicidad impresa
3. Selección de software administrativo spa
4. Elaboración de manual operativo spa
5. Elaboración de Manual para colaboradores spa (políticas, reglamentos, protocolos, descripciones de puesto)

Etapa 4: Comercialización

Objetivos: Establecer e implementar los métodos de publicidad y mercadotecnia.

1. Creación y desarrollo de promociones nacionales e internacionales
2. Creación de herramientas diversas para *marketing* y *branding*
3. Definición de estrategias de medios y redes sociales
4. Conducción para el desarrollo de página web, así como agenda y venta vía web
5. Definición de canal para el desarrollo de Relaciones Públicas

Etapa 5: Pre-apertura e Inauguración

Objetivos: Supervisar y asegurar el cumplimiento de la etapa de acabados, capacitación de personal y apertura.

1. Selección y contratación de personal
2. Capacitación de personal administrativo sobre la base del manual de operaciones.
3. Capacitación de personal terapéutico con base al menú de servicios.
4. Capacitación de personal en general para atención a clientes y excelencia en el servicio.
5. Garantizar la puntual y exitosa apertura de las instalaciones en la fecha indicada.
6. El esfuerzo principal de las siguientes seis semanas después de la apertura es la revisión y evaluación de la operación cotidiana del Spa para poder realizar ajustes en las áreas indicadas y comunicar las necesidades de cambio y mejora en forma puntual.

Estamos convencidos de que podremos ofrecerle lo mejor para las necesidades de su negocio y reconocemos que usted tiene la decisión. Esperamos poder trabajar en conjunto para ofrecerle nuestro compromiso con su éxito.

Crear y desarrollar ideas es nuestra visión, para que los intereses de nuestros clientes estén protegidos y cada proyecto alcance la excelencia!

Sin más por el momento,

Lic. Yolanda Amador Origel
Director General
Spa Business & Solutions