

SPA: Aménidad o Negocio?

El concepto SPA nace de una fusión de: Salud, Belleza, Bienestar y **Negocio**. El fenómeno de Spa's actualmente está creciendo a grandes pasos alrededor del mundo. Todos los negocios de incluso salón de belleza quieren incorporarse en este segmento. El segmento de Spa's está perfectamente definido y se encuentra en búsqueda constante de ofrecer una experiencia de lujo con resultados y beneficios tangibles. La industria Spa se encuentra llena de clientes *baby boomers* los cuales expresan su deseo de juventud. Hoy día, el mercado de la belleza es extremadamente competitivo. Tiendas departamentales, farmacias, tiendas de cosméticos, Internet y salones son parte de esta vasta competencia. La mayoría de los productos cosméticos se adquieren en tiendas departamentales ya que estas ofrecen una ambientación atención al cliente personalizada. No existe una razón por la cual los Spa's no puedan competir con los ingresos de las tiendas departamentales. Nosotros tenemos más cosas que ofrecer que ellos en relación a servicios y el arte de consentir.

Para ser exitoso en la industria de billones de de dólares del cuidado de la piel requiere más que dinero para invertir. Es necesario es conocimiento de terapeuta, contactos, comunicación, know how y compromiso a tu profesión. El negocio del cuidado de la piel requiere de un plan de negocios apropiado y ejecución del mismo. Esta es la llave en el factor de lograr el éxito.

Las llaves del éxito son:

- **Planeación:** Un plan estratégico es importante para poder elaborar una ejecución del proyecto. Es importante realizar proyecciones, cotizaciones, cálculos de punto de equilibrio, inversión y recuperación.
- **Punto:** Ubicación! Ubicación! Ubicación! Es quizá unos de los puntos más importantes ya que en base a eso definirás el tipo de Spa, servicios y precios a ofrecer.
- **Producto:** Asegúrate de que la empresa con la que vayas a trabajar tenga por lo menos 6 años en el mercado y tenga reconocimiento, así como ofrecer capacitación constante.

- **Precio:** Definir el precio acorde a la Mercado objetivo.
- **Personal:** El recurso humano es sin duda una cuestión sumamente importante que determinará el éxito o fracaso de la atención personalizada que se busque ofrecer.
- **Promoción:** Promociones y mercadotecnia son pilares en cualquier tipo de negocio; y este no es la excepción.

Los negocios del cuidado de la piel pueden llegar a convertirse en un emporio, lo único que hace falta es tener al personal indicado para la buena ejecución y dirección del mismo. México, actualmente ofrece el servicio Spa como una amenidad exclusivamente; son pocos los destinos y mayormente de playa que han logrado ofrecer rentabilidad para el complejo en general. La mayoría de ellos expulsan números rojos y pérdida al grado que llegan a convertirse en un servicio de valor agregado a la estancia, lejos de convertirse en una fuente importante de ingresos para el complejo en general.

Elefantes blancos fueron como les llamaron a los Spas hace dos décadas en los Estados Unidos; tuvieron que enfrentarse a la falta de preparación de las personas que dirigían estos establecimientos. Exactamente lo mismo, es lo que está sucediendo en nuestro país, ya que es eso precisamente unos de los factores determinantes en la no rentabilidad de los Spa's esparcidos por toda la República. Grandes empresas que han visto la necesidad de incluir las instalaciones Spa dentro de sus negocios han optado por contratar u ofrecer estos espacios a las personas especializadas en la materia. Han experimentado la posición de amenidad dentro de sus complejos y lejos de convertirse en una alcancía de pequeño ingreso, se convierten en una alcancía sin fondo ya que ni siquiera logran cubrir su punto de equilibrio para mantenerse.

Los Spa's en las ciudades que han ido esparciéndose, muchos abren con grandes instalaciones y desafortunadamente cierran sus puertas de manera casi inmediata. El proceso de culturización de las terapias Spa's en México es lento y dado que nos encontramos en un país donde el segmento de clientela medio-alta es una minoría esto convierte a este tipo de servicios en un lujo y no una necesidad como lo es para otros países. Independientemente de esto, si sabes que dirección tomar y hacia donde marcar tus estrategias dentro del negocio del cuidado de la piel, puedes lograr tener éxito y comenzar a formar parte de los Spa's realmente rentables dentro de nuestro país. DISFRUTA TU ÉXITO!