



Curso de Grooming Básico I

Módulo 8

1. Negocio Propio
2. Plan de Negocios
3. Flujo de Caja
4. Fijación de Precios
5. Tarea



Si hay cualidades requeridas para ser un Groomer, lo primero probablemente sería un amor por los animales. Esto, sin embargo, suele dar dudas al darse cuenta de que, en algún momento, tendrá que lidiar con animales en peligro.

Un Groomer También deberá tener la capacidad de manejar perros en situaciones tensas y posiblemente peligrosas. Dirigir un negocio significará acomodar varios animales en su propiedad al mismo tiempo. Si bien generalmente se mantendrán separados el uno del otro, podría surgir una situación en la que tenga lugar una confrontación inesperada. Debe preguntarse si podrá manejar una situación tan estresante.

Si bien las situaciones adversas casi nunca ocurren, el manejo diario de las mascotas bajo su cuidado será un factor decisivo en lo que sucede cuando algo comienza a salir mal. Se puede aprender la personalidad de líder de la manada tranquila y asertiva, si aún no tiene ese conjunto de habilidades en particular, es algo que ciertamente necesita adquirir.

Si no tiene mucha exposición a las mascotas, entonces la mejor manera de adquirir suficiente experiencia será ser voluntario en el refugio de rescate más cercano. Además, es probable que haya personas con mascotas en su vecindario. Hazte amigo de ellos y pregúntales si les gustaría que prepararas y pasearas a sus mascotas por ellos. Cualquier y toda exposición a los animales será de su interés cuando llegue al punto de abrir su propio salón de aseo para mascotas.

A algunas personas les molesta manipular sustancias viscosas y malolientes y limpiar cosas como orina y heces cuando las mascotas tienen accidentes. En el negocio del aseo de mascotas, nunca se sabe cuándo puede ocurrir algo que haga que una mascota pierda el control de sus intestinos o vejiga. Si tiene la presencia correcta en el manejo de perros, cosas como esta no sucederán con frecuencia, pero ¿lo manejará cuando lo hagan?

Si cree que podrá lidiar con todos los aspectos de la administración de un negocio y el trato diario con mascotas, entonces la profesión de Groomer es una buena elección y ahora podrá iniciar un negocio propio o un trabajo inicial.

Hay varias maneras de ingresar al área de Grooming, si no está en condiciones de comenzar su propio salón de inmediato. Encontrar empleo en un salón existente siempre es una buena idea, incluso si finalmente desea establecerse por su cuenta. Tendrá la oportunidad de practicar y ampliar sus habilidades lo que se llama "aprender en la cancha" antes de asumir la responsabilidad tú mismo.

Si no hay oportunidades disponibles para un principiante, considere ser voluntario en un refugio para mascotas u organización de rescate. Tendrá que lidiar con perros callejeros y perros en mal estado. En un negocio real de aseo de mascotas, es posible que nunca encuentre animales en el mismo nivel de angustia, pero esta será la experiencia más valiosa que pueda obtener.

8.1 NEGOCIO PROPIO

Si está en condiciones de comenzar su propio negocio de inmediato, debe pensar en cada pequeño detalle. Comenzar en un nuevo negocio siempre conlleva un gran riesgo. Las personas a menudo siguen sus sueños sin hacer, o al menos lo suficiente, una investigación adecuada e investigación sobre la practicidad de trabajar por cuenta propia. No tienen en cuenta los riesgos que conlleva pagar las facturas, los servicios, los sueldos y se preguntan si podrán hacer frente a todos los aspectos de ser emprendedor.

Una vez que haya decidido que quiere ser un GROOMER, piense en lo peor que le puede pasar después de haber abierto su tienda. Tal vez no pueda mantenerse hasta llegar a su punto de equilibrio, tal vez no le lleguen clientes, cualquiera que sea su peor escenario posible, tómelo como punto de partida y trabaje desde allí con un simple proceso de preguntas y respuestas.

Una mentalidad útil y realista para adoptar como dueño del negocio es la siguiente: "Todo es su responsabilidad; todo es tu problema, todas las soluciones deben venir de usted".

Tomemos ejemplos de lo peor que pudiera pasar como que nos corten la luz, o no haya agua, o no venga el Groomer a trabajar un día por enfermedad y no tiene que les dirá a los clientes. El objetivo de estos

ejercicios es observar cada eventualidad y poner a prueba su preparación frente a lo que podría suceder. Debe saber que no se arruinará si algo que podría haberse previsto realmente sucede.

Otro ejemplo rápido para comenzar: ¿Qué pasará en este caso? Su primer cliente del día acaba de dejar su Schnauzer premiado y se fue a trabajar. Tu segundo cliente llega con su perro. Estalla una pelea entre los dos perros. Su segundo cliente es mordido y ambos perros tienen heridas. Pregúntese: ¿Cómo podría haber evitado la situación en primer lugar? ¿Está cubierto por las lesiones de su cliente y los perros?

Solo visualizando cada situación concebible puede trabajar para configurar todo lo que necesita y poner todo en su lugar para minimizar su riesgo y administrar un negocio exitoso con la tranquilidad de disfrutar lo que está haciendo.

Como propietario del negocio, usted es responsable ante sus clientes, sus mascotas y ante su personal. Como vimos al principio, todo es su responsabilidad porque tiene que pensar las cosas hasta el final, y todo es su problema porque ahora tiene que arreglar las cosas, por lo tanto también usted es el único que puede prever la solución.

8.2 PLAN DE NEGOCIOS

Todo este pensamiento debe formar la columna vertebral de su plan de negocios.

Incluso si está en condiciones de iniciar un negocio sin tener que buscar financiamiento, necesitará un plan de negocios: cuanto más detallado, mejor. Sin poner todo en papel, no tendrá un camino claro hacia adelante y no sabrá cuándo ha alcanzado sus objetivos.

La otra ventaja de un plan de negocios es que compilarlo te obliga a pensar todo en detalle. Una vez que esté completo, sabrá qué tipo de propiedad necesita alquilar y en qué área de la ciudad. Sabrá lo que tendrá que hacer para equiparla para que funcione como un salón de Grooming y qué equipo necesitará, para esto habrá que poner en practica sus conocimientos adquiridos y las experiencias que haya tenido trabajando en otros negocios.

Esfuércese cuando desarrolle su plan de negocios. Incluso si usted es la única persona en el mundo que lo ve, valdrá la pena a medida que su negocio crezca, y si es la primera vez que lo hace este es susceptible de ajustes, trate de imaginarse todas las situaciones.

Su objetivo es colocarse en una posición para responder cualquier pregunta que alguien le haga sobre su salón de Grooming, tener el conocimiento de lo que es posible realizar, valorar el trabajo de sus colaboradores desde su misma visión. Nunca quiere ser tomado por sorpresa.

Primero deberá establecer el área que ocupará, optimizándola al máximo, por lo que primero que tendrá que evaluar serán locales. Cada distrito/ciudad tiene sus propias reglas y regulaciones. Asegúrese de investigar la ley relacionada con el negocio en el que está entrando. Internet es un buen lugar para comenzar. Después de eso, una visita a la municipalidad para preguntar sobre las leyes y regulaciones locales sobre qué tipos de negocios puede establecer en ciertas áreas sería algo productivo.

Una opción popular es establecer su negocio en casa. Si bien esta podría ser una buena idea, puede haber regulaciones que le impiden instalarse en una zona residencial por los ruidos y las mascotas.

Antes de decidirse por una ubicación, asegúrese de poder, de hecho, establecer su salón de Grooming allí. Una Alerta sería que no hubiera salones de Grooming en el área. Mientras revisa las regulaciones, no olvide preguntar todo lo que pueda sobre salud y seguridad, así como control de ruido.

¿Qué necesita buscar en una propiedad comercial?

Lo primero y más importante es la ubicación. Aquí hay muchos aspectos a considerar y todos se relacionan con la conveniencia de sus clientes. La posición de su negocio puede hacer o deshacer su empresa.

Las preguntas que debe hacerse al decidir dónde establecer el salón son:

- ¿Obtendrá clientes por el intercambio comercial, la boca a boca o la publicidad?
- ¿Dónde está la competencia?
- ¿Cuántas empresas similares hay en un radio dado?
- Si hay un negocio en competencia cerca, ¿existe la población para apoyar a otro negocio como el suyo? Descubra qué tan ocupado opera el negocio existente.
- ¿Hay algún negocio asociado en el área, como veterinarios o escuelas de entrenamiento y obediencia canina?
- ¿Hay un estacionamiento adecuado y se puede acceder fácilmente al área, o se encuentra en una ubicación remota o calle no transitada?

Una vez que tenga la ubicación asegurada, imagine cómo será el negocio. Un poco de investigación aquí será de gran ayuda. Pregúntese a sí mismo y a sus amigos y asociados qué les gusta de los salones de Grooming y qué no les gusta. Incorpore cualquier opinión válida en su planificación.

8.3 FLUJO DE CAJA

La mejor forma de hacer un Flujo de Caja es usando tu imaginación unida a la información recogida y a los conocimientos adquiridos. Todo nos llevara a poner en marcha las ruedas de diseño para establecer nuestro Flujo de Caja y saber cuál es nuestro punto de equilibrio y precio a cobrar, fijarnos cual será nuestra utilidad bruta a final de mes, cuanto nos demoraremos en recuperar nuestra inversión inicial etc.

Llegas a tu tienda y te abres para el día. ¿Cómo es tu negocio? ¿Es brillante y feliz con un área acogedora para que los clientes dejen a sus mascotas en sus citas? ¿Y qué pasa detrás de escena? ¿Hay un área de lavado bien equipada donde se bañan los perros? ¿Cómo es la sala de recorte? ¿A dónde se secan los perros después del baño y antes de su sesión de recorte? ¿Hay un área de espera donde las mascotas esperan a que lleguen sus dueños al final del día?

Cuando esté buscando ubicaciones de locales, puede encontrar un lugar que necesite algo de trabajo. Por ejemplo, si se hace cargo de un salón de Grooming existente, habrá cambios y renovaciones que querrá hacer. Pero ya pasó por el proceso cuando preparó su plan de negocios, por lo que sabrá exactamente qué hacer en esas circunstancias porque ya sabe que es lo que necesita para comenzar.

Cuando decida su salón, recuerde que tendrá que hacer ciertas modificaciones y renovaciones. Las áreas de baño deberán estar terminadas con paredes y pisos impermeables. La fontanería y el drenaje probablemente tendrán que cambiarse y redirigirse.

La electricidad es otra preocupación. Utilizará clippers y secadoras de calidad profesional. La fuente de alimentación debe poder manejar todo lo que necesita sin necesidad de costosas adiciones. Su salón también necesitará una buena iluminación para que pueda ver bien cuando trabaje en detalles finos. Una habitación con poca luz sin la ventilación e iluminación adecuadas probablemente se convertirá en un problema.

Necesitará un área para que los perros se relajen después de sus citas; preferiblemente será una sección al aire libre con refugio del sol y la lluvia; no querrá que los perros recién arreglados se mojen o sufran de agotamiento por calor cuando sus dueños los lleven a casa.

También necesitará espacio cerca del salón donde los clientes puedan estacionarse cuando lleguen para dejar y recoger a sus mascotas. Este debe ser un lugar seguro lejos del tráfico y de las zonas peatonales concurridas. Idealmente, el área de estacionamiento debe estar en las instalaciones.

A medida que busca su ubicación, también debe buscar y valorar los equipos.

El equipo nuevo es probablemente la mejor opción, pero no descarte encontrar algunos artículos en el mercado de equipos usados.

Una vez más, si ha desarrollado un plan de negocios exhaustivo, habrá pensado en todo el equipo que necesita y en el orden en que debe comprarlo.

Como el tiempo lo es todo en los negocios, deberá contar con horarios precisos sobre cuándo su salón estará listo para la ocupación y luego solicitar la entrega en el horario que más le convenga. Si tiene espacio de almacenamiento disponible, algunos de los equipos se pueden entregar con anticipación.

En su plan de negocios, habrá calculado cuántos perros necesita preparar cada día para que el negocio sea viable. Por lo tanto, deberá pedir un equipo para manejar tantos perros. Por ejemplo, probablemente necesitará un mínimo de espacio de acuerdo al aforo a la cantidad de personal etc. Tomar en cuenta que cada área deberá contar con su equipo propio e instrumentos propios también considerar que deberá tener equipos de repuesto en caso de avería.

A continuación, se detalla lo que necesitará para comenzar.

Equipo eléctrico:

- Clippers eléctricos con cuchillas intercambiables. Un par por mesa de recorte con uno en reserva en caso de avería.
- Sopladoras de aire preferiblemente de 2 motores o con una potencia mínima de 4 HP
- Secadoras de cabello. Estos deben ser capaces de manejar suficiente flujo de aire para ser efectivos al secar perros grandes de pelo largo.
- Ventiladores para apoyar en la circulación de aire (no se recomienda el aire acondicionado pues el pelo microscópico que se desprende en el corte obstruye frecuentemente el mecanismo encareciendo el mantenimiento).

Herramientas manuales:

- Cepillos de cerdas. Estos vienen con diferentes espacios de cerdas para usar en perros con diferentes tipos de manto. Son más suaves que los cepillos de pines de metal.
- Cepillos de alambre. Se usa en perros con pelaje más grueso, pelaje rizado y pelaje de pelo más largo. No son útiles en perros de pelo corto.
- Slickers o Rasquetas. Útil para prácticamente cualquier capa para eliminar el pelo suelto y la capa interna densa.
- Rastrillo rasante. Rastrillos fuertes diseñados para hacer frente a mantos dobles.
- Cuchillas de Stripping. Se usa para perros de pelo duro, como los terriers, donde es necesario eliminar el pelo, rotarlo.
- Peine de silicona o jebe. Un cepillo con pequeñas protuberancias de goma en lugar de cerdas. Se usa para eliminar el pelo suelto de los perros de pelo corto.

Curso Basico Groming DOGSHOP

- Tijeras Recta y entresacar para cortar perros de diferentes tamaños. Necesita un rango de tijeras para razas grandes a pequeñas que le acomoden a la mano del Groomer (normalmente el Groomer profesional tiene sus propias tijeras).
- Cortaúñas.

Ropa

Acicalar perros es un negocio desordenado. Usted y su personal necesitarán ropa impermeable para que el proceso de baño se mantenga seco. Esto será un problema en invierno.

En las salas de aseo, el cabello estará en todas partes y el personal deberá proteger su ropa.

Las manos estarán constantemente expuestas a químicos y champús. Se debe proporcionar protección para evitar que las personas contraigan dermatitis, algunos usan guantes y estos deberán ser proporcionados.

Lo que necesitará, recuerde que la ropa protectora debe considerarse como consumible: Dado que un salón de Grooming es un lugar donde se usa agua caliente, productos químicos y equipos afilados, la seguridad es una preocupación importante. Deberá instalar estaciones de primeros auxilios en todas las áreas.

Como salón de mascotas, necesitará:

- Champús para todo tipo de cabello.
- Acondicionador
- Desenredadores, aerosoles y aceites
- Talco, o Spray anti pulgas
- Control de pulgas y garrapatas. Una mascota puede entrar con una infestación de pulgas y necesitar un tratamiento anti pulgas antes de arreglarse. Hay productos administrados por vía oral disponibles que matan las pulgas en unos 20 minutos.

Instalaciones

Su negocio tendrá que tener instalaciones instaladas, algunas fijas, otras móviles. La sala de Grooming debe estar separada en estaciones de trabajo donde cada mesa tiene su propio conjunto completo de herramientas y equipos eléctricos.

Necesitará tener instalaciones de agua fría y caliente en el grifo y drenaje, para esto aconsejamos una terma a gas. Necesitará bañeras o bañeras grandes a nivel del suelo para acomodar razas grandes y medianas. También necesitará bañeras a la altura de la superficie de trabajo para las razas pequeñas y en miniatura

- Mesas de corte y aseo. Nuevamente, necesitará mesas para perros más grandes y mesas separadas para las razas más pequeñas.

Una vez que todo esté organizado, mire su plan de negocios para ver qué ha decidido hacer sobre marketing.

No deje este aspecto hasta el último minuto y no asigne la tarea a nadie más. Es importante, e incluso si contrata a un consultor o una agencia, debe estar al tanto de la operación de marketing. No querrás

descubrir que estás comprometido con promesas que nunca hubieras aceptado, o que terminas con la marca o nombre comercial que no es de tu agrado.

Básicamente, el marketing consiste en presentar su producto y su negocio frente a las personas que cree que estarán interesadas. A modo de ejemplo, no le interesaría atraer a los amantes de los gatos a su salón de Grooming Canina a menos que esté preparado para Groomear a estas dos especies sin problema. Porque de otro modo estaría creándose problemas, es recomendable que esto se haga después de que se haya establecido y posiblemente pueda ampliar sus servicios.

Lo primero que debe hacer es averiguar qué tipo de personas le gustaría que entraran por su puerta. De acuerdo, gente con perros, pero ¿Qué razas o de qué tamaño, o en qué condiciones? Cuanto más específico sea tu servicio podrá ser más fácil de manejar, pregúntese si está preparado y tiene el equipo e instalaciones para un perro de Gran Tamaño en el que se va a demorar lo que podría hacer varios perros pequeños.

El siguiente paso es descubrir dónde están estas personas y llevar su mensaje a todos los niveles que pueda imaginar.

Como con todo lo demás, el tiempo es importante y la organización es esencial.

Un aspecto importante para recordar es que un salón de Grooming es un negocio muy localizado. Desea la máxima exposición en su distrito, vecindario, su pueblo o ciudad.

Estas son las vías básicas que deberá cubrir:

- Esto debe organizarse antes de poder avanzar con cualquiera de los otros elementos de su plan de marketing. Necesitará su dirección web para tarjetas de presentación y volantes. Es recomendable tener una presencia en línea exitosa, es mejor tener asistencia mientras estás ocupado enfocándote en la preparación.
Eche un vistazo a los sitios web de salones de Grooming que le gustan y emule las cosas que hacen. Como la comunicación es la clave en estos días, considere tener una página "Pregunte al experto". Hay muchas cosas que harán que su sitio web sea atractivo, pero nunca pierda de vista el hecho de que desea que las personas vengan a su salón.
- Las redes sociales son un elemento importante de la mayoría de los planes de marketing empresarial. Un negocio de Grooming le iría bien con una presencia bien concebida en las redes sociales. Sin embargo, tenga cuidado aquí, ya que no desea registrarse en todos los sitios que puede encontrar. Primero averigüe dónde está su mercado objetivo en las redes sociales. Probablemente terminará con dos o tres plataformas y obtendrá la mayor parte de sus resultados de una de ellas. Para un negocio local que inicia, Facebook probablemente será una herramienta poderosa para usted.
- Estos deben estar diseñados para tener la misma identidad que su sitio web y su presencia en las redes sociales. Deben incluir la dirección de su sitio web y sus detalles de redes sociales. Deben, por supuesto, tener la dirección física del salón y los datos de contacto, números de teléfono, etc.
- Una fecha de lanzamiento es el propósito de los folletos y sus clientes potenciales seguramente apreciarán una oferta especial de apertura de algún tipo.
- Referencia profesional. Piense en las empresas y las personas que se ocupan de su mercado objetivo y tienen una cierta cantidad de peso en el ámbito de las mascotas. Veterinarios en el área, tiendas de suministros para mascotas, refugios de rescate para perros, escuelas de entrenamiento para cachorros y cualquier otro que se le ocurra. Aquí puede ofrecer un acuerdo recíproco en el que remitirá a sus clientes si les devuelven el favor.

Una vez que haya organizado los conceptos básicos de su negocio, hay muchas formas de atraer clientes. Los proveedores de suministros para el cuidado de mascotas son excelentes comercializadores y podrían estar dispuestos a respaldarlo con precios especiales que puede transmitir a sus clientes. Trate

de asociarse con marcas reconocidas como Shampoo u otros que sirvan para poder hacer colaboraciones en las redes sociales.

8.4 FIJACION DE PRECIOS

Existen dos formas de fijar precios que se verán en la clase por Zoom del Domingo y después se les alcanzara como ejemplo, pero la Tarea es que cada uno de Uds. elabore su propio Flujo de Caja y su Plan de Negocios.

BUEN GROOMING!!!!