

MANUAL y DOSSIER

MANUAL y DOSSIER
CORPORATIVO



LEBRON
PELUQUEROS







**DOSSIER
CORPORATIVO**



LEBRON
PELUQUEROS

1. EL SERVICIO DE PELUQUERÍA Y ESTÉTICA: UN NEGOCIO EN CONSTANTE ACTUALIZACIÓN

El sector de la peluquería y estética, aún siendo un mercado fuertemente atomizado en nuestro país, presenta una línea o tendencia claramente influenciada por el cada vez mayor interés que se muestra por la imagen y el cuidado personal: la identificación con una determinada marca o estilo.

Esta identificación, está íntimamente ligada a la moda. El cliente no se conforma con un buen servicio, sus exigencias van más allá de un buen corte o peinado a manos de un profesional. La variedad de la oferta, la actualidad y la modernidad son características que definen la demanda de hoy en día. Así, la constante actualización y adaptación a las tendencias del mercado, se convierte en un reclamo generalizado.

De esta forma, la antigua barbería o la peluquería tradicional con presencia local, son conceptos que van cediendo ineludiblemente hacia nuevas formas de concebir este negocio apasionante. El soporte de una marca y la solidez de un planteamiento comercial asociado a una determinada propuesta de moda o estilo, son aspectos que en la actualidad se consideran imprescindibles para competir eficazmente en el sector.



2. ¿QUIÉNES SOMOS?

Lebrón nace en Sevilla, ciudad en la que actualmente cuenta con 10 salones integrales de peluquería y belleza, 3 establecimientos dedicados exclusivamente a la venta de producto al cliente final (tanto profesionales como particulares), una escuela dedicada a la formación de futuros profesionales y el primer centro de peluquería alternativa en Andalucía.

Desde su aparición, ha ido ampliando su oferta de servicios, incorporando diferentes líneas de negocio relacionadas con la imagen y el cuidado personal (cabinas de estética, solarium y Beauty Shop, etc.). De esta forma, el desarrollo exitoso de la red ha permitido depurar el modelo de negocio originario, hasta dar con una fórmula muy ajustada a los requerimientos del cliente final.

Por otra parte, la escuela de formación de Lebrón permite actualizar el saber hacer de la cadena, es decir, las técnicas de trabajo comunes a toda la red y que diferencian nuestros servicios en el mercado. El desarrollo de estas técnicas permite transmitir una operativa profesional óptima para alcanzar un servicio de calidad y maximizar el rendimiento de los profesionales que reciben esta formación.

Como consecuencia del desarrollo de técnicas de trabajo propias, Lebrón ofrece un servicio global de imagen y cuidado personal caracterizado por la amplitud y complementariedad de su oferta, la calidad del servicio prestado y la competitividad en precio final respecto a otras enseñanzas competidoras.

Como consecuencia de lo anterior, Lebrón ha conseguido desarrollar un saber hacer propio con el que se identifica un amplio abanico de clientes, cuya demanda exige calidad a buen precio.

Así, el perfil de cliente se caracteriza por ser amplio (tanto en relación con su edad, como a sus gustos y estilos). Nos dirigimos a un público tanto masculino como femenino, a través de un servicio competitivo en precios, a la vez que exigente con la calidad esperada por el cliente.

Lebrón desea dar un paso más en su desarrollo empresarial configurando una red de peluquerías que pueda actuar a mayores niveles territoriales, proceso que creemos se apoya en un sólido punto de partida: el desarrollo de un modelo de éxito probado.

Se han volcado múltiples experiencias en la gestión de centros de peluquería y estética en este proceso de expansión, depurando el modelo de negocio originario hasta dar con un concepto que ahora ponemos a su disposición.



LEBRÓN



3. OFERTA DE SERVICIOS

Lebrón ha desarrollado un modelo de negocio capaz de aunar diferentes servicios de peluquería y estética bajo unos parámetros comunes tendentes a homogeneizar la oferta de todos nuestros establecimientos.

Su oferta incluye tanto servicios de peluquería y estética como la venta de diferentes productos relacionados con estos servicios:

Servicios de peluquería: Los servicios de peluquería constituyen el grueso de la facturación y de la actividad de un establecimiento Lebrón.

Las peluquerías Lebrón proporcionan un servicio integral de peluquería tanto para el público masculino como el femenino, ya que en ambos segmentos de mercado presentan una tendencia de crecimiento y permiten configurar un concepto de negocio más flexible en su implantación.

El servicio de peluquería de señoras se divide en dos líneas, artístico y técnico; esta especialización de los servicios permite minimizar el tiempo empleado en la atención de un cliente, así como aumentar la calidad en la prestación del servicio, al especializar a su vez al personal presente en el local.

Servicios de estética, como las cabinas de estética, el solarium, etc., siendo éstos servicios que tienen cada vez más aceptación en un segmento de población como el nuestro y que permiten lograr una mayor rentabilidad en el desarrollo de la actividad de Lebrón.

Beauty Shop, línea de negocio que permite obtener a través de la venta de productos de belleza, atractivos márgenes comerciales que contribuyen a rentabilizar el negocio. Lebrón ha desarrollado las técnicas de gestión comercial necesarias para impulsar esta línea de negocio, aspecto que se ve reforzado por un esmerado diseño del merchandising del centro de peluquería.

4. VENTAJAS COMPETITIVAS

Lebrón presenta un concepto de negocio en un sector estable, con crecimiento continuado en el tiempo y con una competencia tradicional que no cuenta con las ventajas de pertenecer a una enseña de mayor tamaño.

Además, Lebrón ofrece un sistema de trabajo específico desarrollado durante más de 20 años de experiencia orientado a la gestión eficiente de la actividad y al logro de una adecuada rentabilidad. Este sistema de trabajo se actualiza en la Escuela de Formación, donde se desarrollan las técnicas necesarias para mejorar año tras año las habilidades de nuestros asociados.

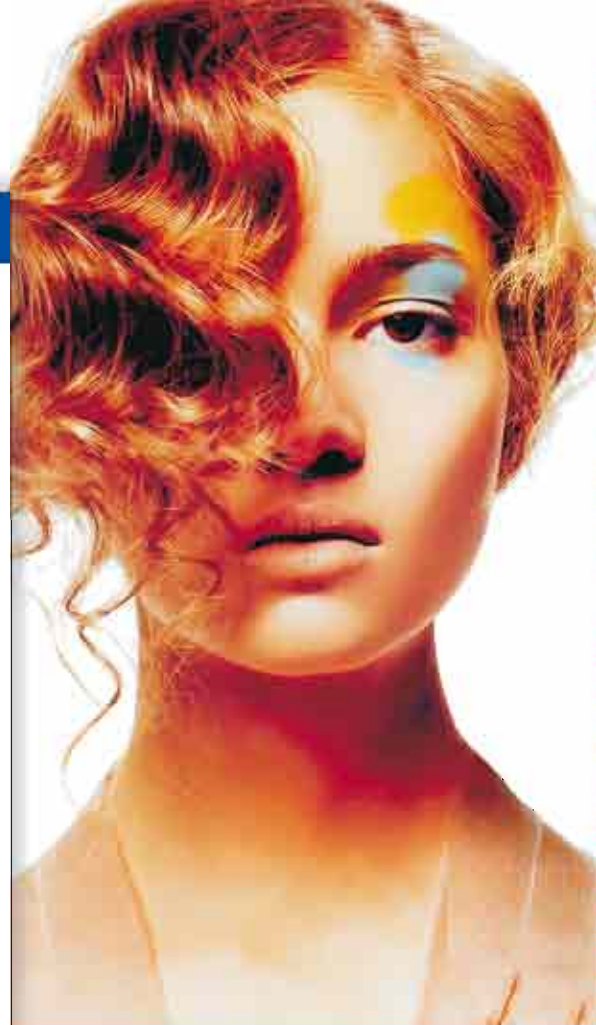
Esta experiencia ha permitido crear las últimas tendencias en colecciones semestrales, una reconocida imagen de marca en su área de actuación que es transmitida a los nuevos franquiciados. Los franquiciados se benefician del conocimiento que los clientes poseen sobre la excelente relación calidad / precio de todos los servicios ofertados por la enseña.

Por otro lado, el sistema de aprovisionamiento de Lebrón, se basa en la negociación centralizada de las compras de toda la red, alcanzando unas condiciones de compra muy favorables para nuestros franquiciados.

Lebrón facilita un diseño de establecimiento donde se conjuga un moderno y atractivo diseño con una contención en sus costes de realización. Este diseño del establecimiento permite realzar la presencia de los diversos servicios de un centro Lebrón mediante una agradable disposición de cada uno de ellos, configurando el centro integral de belleza demandado por los clientes.

Así, las principales ventajas competitivas desarrolladas por Lebrón Peluqueros puestas a disposición de nuestros franquiciados se pueden resumir como sigue:

- Transmisión de la marca Lebrón durante toda la relación contractual.
- Puesta a disposición del asociado de un proyecto de adecuación y decoración estándar, que reúne todos los parámetros de imagen necesarios para reproducir nuestro concepto de negocio.
- Experiencia de más de 20 años en el ejercicio de la profesión.
- Formación inicial y actualización de técnicas de trabajo en el centro de formación de Lebrón Peluqueros.
- Atractivas condiciones de compra derivadas de la negociación centralizada de las mismas.
- Entrega del Manual Operativo que recoge el saber hacer de Lebrón.



LEBRON





5. PERFIL DE FRANQUICIADO

La flexibilidad del concepto desarrollado por Lebrón permite seleccionar dos perfiles de franquiciados que pueden ser compatibles entre sí.

Perfil inversor

Los futuros franquiciados que posean una capacidad de gestión contrastada y cuente con los recursos económicos necesarios para invertir en el desarrollo de una unidad franquiciada, contará con el apoyo de la Central en la selección del personal adecuado con el que desarrollar el negocio.

Perfil técnico

La mayor implicación de este perfil en la operativa diaria, su presencia continuada en el establecimiento y la experiencia que aporta un peluquero/a permite a la Central centrar sus esfuerzos de formación en aspectos más relacionados con la gestión del centro.

De todas formas, es necesario que en ambos casos se cuente con una importante capacidad de empatía con la filosofía de la Central, disponibilidad para asimilar las directrices del negocio y compromiso con el desarrollo de la enseña en el mercado donde opera.

FRANQUICIADO

6. RELACIÓN DE FRANQUICIA

Lebrón ha configurado esta propuesta de desarrollo en torno a la figura del franquiciado, donde se conjugan las ventajas definidas anteriormente:

Acceso a la Central de Compras.

Transmisión de la marca Lebrón.

Transmisión de una experiencia en la gestión de centros de peluquería y estética de más de 20 años.

Desarrollo de la imagen corporativa de la enseña.

Siendo las contraprestaciones de una unidad franquiciada las siguientes:

Obligaciones financieras

Canon de entrada

Lebrón aplica un canon 7.000 euros, con la finalidad de hacer frente a los gastos de formación iniciales y todos aquéllos que pudieran surgir en el proceso de formación inicial.

Además, el abono de este canon permite hacer uso de la marca Lebrón, además del resto de elementos de imagen propios de la enseña.

Royalty de explotación

El royalty de explotación cuenta con una parte fija de 330 euros mensuales y una parte variable en función del personal presente en la unidad franquiciada, a razón de 45 euros por empleado y mes.

El pago del royalty permite al franquiciado beneficiarse de la negociación centralizada de las condiciones de compra de los productos de la red, así como de todas las acciones de comunicación y marketing que potencien la marca e impulsen las ventas de toda la red.

Además, este royalty permite a la Central proporcionar las acciones de apoyo y supervisión continuas a la red de franquicias Lebrón.

Presupuesto publicitario local

Los establecimientos de Lebrón realizan acciones publicitarias de ámbito local con la finalidad de difundir la imagen en el área de influencia más próxima.

La Central de Franquicias proporciona las herramientas necesarias para realizar este cometido, pero es el franquiciado junto con el apoyo de la Central quien selecciona las acciones que considera más adecuadas.

El importe dedicado a estas acciones viene determinado en función del personal del establecimiento, con 15 euros mensuales por empleado a tiempo completo, ratio que consideramos conveniente dadas las características del concepto de negocio.

Exclusividad

Las unidades franquiciadas tienen asignadas un área de exclusividad territorial en el que proporcionan los servicios desarrollados por Lebrón.

Esta área de exclusividad será delimitada en el contrato que se firme con el asociado, siendo en cualquier caso una zona con suficiente potencial como para poder rentabilizar el negocio franquiciado.

Duración del contrato

La duración del contrato de franquicia es de 5 años.

Oferta y aprovisionamiento

La oferta presente en los establecimientos Lebrón está determinada por la Central de Franquicias y consiste en las siguientes cuatro líneas de negocio:

Servicios de Peluquería:

Línea de caballero

Línea de señora:

Artístico

Técnico

Servicios de estética:

Tratamientos faciales

Tratamientos corporales

Rayos U.V.A.

Venta de producto





6. RELACIÓN DE FRANQUICIA

Cada temporada la Central de Franquicias renueva las técnicas y tendencias de cortes y peinados, de manera que los salones Lebrón mantienen una imagen de modernidad acorde con la demanda del mercado.

Además, la Central de Franquicias proporciona a los establecimientos de la red el aprovisionamiento de todos los productos que emplean y comercializan en sus instalaciones, de manera que simplifica la gestión con los proveedores y evita el incrementar el stock de mercancía mediante una elevada frecuencia de suministro.

Material corporativo

El franquiciado accede a todo el material corporativo realizado por los servicios de marketing de la Central de Franquicias, de manera que únicamente tiene que ejecutar las acciones diseñadas por la Central, pudiéndose centrar en la explotación y gestión de la actividad franquiciada.

Acciones de apoyo y supervisión

La Central de Franquicias realiza periódicas acciones de apoyo en la gestión del centro y de supervisión de la actividad del mismo, contando con la colaboración del franquiciado que le permite acceder a toda la información necesaria para alcanzar este fin.



7. FICHA TÉCNICA DE LA FRANQUICIA

MARCA: LEBRÓN

INSCRIPCIÓN REGISTRO DE FRANQUICIADORES: en trámite

TÍTULOS DE PROPIEDAD INDUSTRIAL: Cases 39 y 44*.

DATOS DEL FRANQUICIADOR:

Nombre: Lebrón Franquicias s.l.

Domicilio: Avda. Pedro Romero local 4

Localidad: Sevilla

Provincia: Sevilla

Código Postal: 41007

Año de Creación de la empresa: 1.973

Año de Inicio de la franquicia: 2004

Unidades propias: 10 salones, 3 tiendas especializadas y 1 Escuela de Formación.

País de origen: España.

Unidades franquiciadas: 3

DATOS ECONÓMICOS DE LA FRANQUICIA:

Inversión total estimada: 75.000-98.000 euros.

Derecho de entrada: 7.000 euros.

Royalty de explotación: 330 euros/mes + 45 euros/mes/empleo

Presupuesto publicitario local: 15 euros/mes/empleo

Duración del contrato: 5 años

Dimensión mínima: 70 m².

Ubicación preferente: Local planta calle en zonas de tránsito peatonal.

Población mínima recomendada: 15.000 a 20.000 habitantes.

** Clase 39: Servicios distribución productos de peluquería-Nº Expediente M2465889. Clase 44 (Servicios propios de peluquería-Nº expediente M2465890).*





para más información
www.lebronpeluqueros.com
o en los teléfonos **670 819 261**
y **627 488 237**



LEBRON
PELUQUEROS

