

Hoy en día podemos ver en los centros comerciales, barberías, gimnasios, centro de estética y muchos locales, han puesto sillones masajeadores para negocio con monedero. Y muchas personas al ver los sillones se preguntarán, ¿es realmente rentable este tipo de negocio? Bueno, al parecer la respuesta es obvia de que si es rentable. De caso contrario las tiendas comerciales no los podrían.



Entonces la siguiente pregunta es, ¿qué tan rentable suele ser el negocio de sillón masajeador vending con sistema de monedero?

Para muchos emprendedores que quieren incursionar en este negocio, primero debe tener un plan de inversión, y lo más importante es saber el costo del proyecto, de así determinar las ganancias en el futuro. La verdad es, para comenzar el negocio de servicio de masaje con el sillón masajeador Yazenda, no requiere una inversión fuerte, normalmente se puede trabajar con dos sillones masajeadores para empezar. Tenemos sillones masajeadores para uso comercial de alta calidad desde 1950 soles, si usted desea agregarle sistema de monedero, sería más 650 soles en cada sillón, un total de 2600 soles cada uno.

 **YAZENDA**



Aquí hay que resaltar, el sistema de monedero funciona como un timer, es más que todo para control de personal, si usted va a estar pendiente en su local, y recibe dinero directamente, entonces ya no será necesario el sistema de monedero. Pero en cualquier momento, usted puede adicionar sistema de monedero al sillón.



Si bien tenemos sillón masajeador con monedero a 2600 soles cada uno, en dos sillones sería 5200 Soles, la inversión inicial de los materiales.

Luego necesitarán un buen local, si usted tiene un local propio, sería estupendo, ya que bajaría el costo de inversión mensual, pero en presente análisis, vamos a suponer con un local alquilado.

Para dos sillones masajeadores con monedero, se requiere área de 4m<sup>2</sup>, puede ser un stand de 2x2. Ponemos un ejemplo de una galería céntrica en comas, un stand de 2x2 en primer piso cerca a la entrada, su alquiler mensual está un aproximado de 800 soles.



Vamos a suponer que usted va contratar un personal en su local con un sueldo promedio de 1025 soles mensual. Si usted mismo atiende en su local, entonces puede no considerar este gasto en su plan de inversión.

Ahora que ya tenemos el costo de los sillones, costo del alquiler y de personal, vamos al tema de consumo eléctrico. Según las pruebas realizadas y comentarios de nuestros clientes con este tipo de negocio, sacamos la conclusión en tarifa doméstica, un sillón masajeador durante una hora de funcionamiento seguido, genera 35 céntimos en gasto eléctrico, y en tarifa comercial, el gasto eléctrico suele ser 58 céntimos.

Después de tener los gastos iniciales y fijos, vamos a analizar la rentabilidad. Ahora en el mercado existen muchas tarifas que manejan con los sillones masajeadores, por ejemplo, en los centros comerciales, la tarifa suele ser 5 soles por 7 minutos de masaje o 10 soles por 15 minutos de masaje.

En los locales como centro de spa, peluquería, gimnasio, etc. están manejando una tarifa de un sol por 3 minutos de masaje, o 5 soles por 10 minutos de masaje. Aquí debemos resaltar un punto importante, la tarifa se maneja según el tipo de sillón masajeador y la zona donde se encuentra el local.

Porque mientras que el sillón tenga más funciones, se puede manejar una tarifa más alta. Lo otro es conocer el público objetivo de la zona, y de acuerdo a esos factores, estableces una tarifa razonable.



En presente análisis comercial, vamos a suponer con la tarifa más económica de 1 sol por 3 minutos de masaje. En ese caso, en una hora sería un ingreso de 20 soles, si trabajamos 10 horas diarias, serían un ingreso de 200 soles por cada sillón masajeador.

Pero todos sabemos que no va haber clientes a full como se esperan. Entonces vamos a considerar que solamente va a funcionar 5 horas diarias. En ese caso, el ingreso de dinero por cada sillón masajeador serían 100 soles diario, con dos sillones son 200 soles diario. Supongamos al mes trabajamos 25 días, serían un total de 5000 soles de ingreso mensual por dos sillones masajeadores con monedero.

De esos 5000 soles de ingreso, tenemos que descontar el alquiler de 1000 soles, sueldo de personal 1200 soles, y el consumo de luz de dos sillones masajeadores por 25 días de uso (5 horas diarias cada sillón), un total de 180 soles en consumo eléctrico.  $5000 - 1000 - 1200 - 180 = 2620$  Soles, al año son 31440

soles de ingreso. Si usted mismo atiende en su local, entonces no debería considerar el gasto de 1025 soles por personal, pero con la proyección de tener varios locales sucursales tipo cadena de tienda, vamos a agregar el gasto personal en presente análisis comercial.

Como podemos ver en números, normalmente en menos de dos meses, ya se puede recuperar la inversión de los sillones, y cabe señalar que nuestro sillón masajeador son de calidad superior, con una durabilidad de largo tiempo. Además de contar con garantía de 12 meses, también tenemos respaldo de repuestos originales directo de fábrica y un equipo de técnico capacitado quienes atienden a nivel nacional, para brindar el servicio técnico post venta, y darle la solución inmediata a su negocio cuando ocurriera algún inconveniente.

Aunque los números se ven prometedores en presente análisis comercial, pero para lograrlo hay que considerar varios factores importantes.

1. Tipo de sillón masajeador: antes de adquirir los sillones, siempre consulte si es para uso comercial o uso doméstico. Ya que sillones masajeadores de diseño para uso comercial, tiene más durabilidad. Luego hay que las funciones de la silla masajeadora, porque hoy en día casi mayoría de las personas ya conocen este tipo de equipo, y para poder ofrecer una tarifa más rentable, se recomienda adquirir sillones con funciones más modernas y avanzadas.



2. Ubicación de local: antes de comenzar un negocio o buscar un local, siempre hay que considerar quienes van a ser su público objetivo, las costumbres del consumidor. Según nuestra experiencia, los locales en centro comercial en zona céntrica donde hay bastante movimiento de personas, son buenos para este tipo de negocio. No obstante, los locales cercanos a un hospital, centro de terapia, también son muy buenos para este rubro. Adicionalmente hay locales que son por ejemplo farmacia, peluquería,

centro de estética, gimnasio, etc. adquieren los sillones como un complemento para dar servicio extra a sus clientes, que también es una muy buena opción de diversificar y ampliar los canales de ingreso para su negocio.

3.Publicidad y Marketing: aunque teniendo buenos sillones masajeadores y un buen local, también necesita la publicidad y marketing, para que las personas sepan los servicios que van a ofrecer, y las bondades y beneficios de salud que van a obtener con este servicio. Para eso se puede manejar con letreros, banners de publicidad, volantes, marketeo en redes sociales.



4.Manejo de negocio: luego de las acciones publicitarias, las personas llegan a su local para probar masaje con los sillones. Aquí le damos unas pautas sobre ambientación de su local. Lo ideal sería crear un ambiente relajante con música suave estimulante, inciensos de olor agradable y una luz tenue suave que relajan los sentidos. El propósito de esas acciones es con el fin de crear un lugar relajante y agradable, para que los consumidores vuelvan cuando se sienten estresados o fatigados.



5.Plan de incentivo: para incentivar a los usuarios, se puede manejar el programa de fidelización mediante tarjeta de uso, por ejemplo, después de 5 masajes, el cliente puede obtener 1 masaje gratuito, al completarse 30 sesiones de masaje, se le obsequia un regalo.

6. Diversificar los servicios y productos: además de ofrecer servicio de masaje con los sillones masajeadores, en el local también puede agregar más servicios y productos relacionados con el tema de bienestar y relajación, por ejemplo, venta de productos naturales como maca, chía, etc. Venta de productos terapéuticos para rehabilitación y fisioterapia. También puede aumentar otros servicios relacionados tal como servicio de sauna en cámara seca infrarrojo, camillas ceragem para termoterapia, etc.



Finalmente tenemos los números, los factores, los manejos necesarios, pero lo más importante es el uno mismo, tener deseo de prosperar, meta de salir adelante, ganas de emprender negocio propio. Y para eso estamos para apoyarlos con nuestras experiencias acumuladas durante más de diez años y ofrecerles productos de alta calidad, con el respaldo de servicio técnico post venta y un amplio stock de repuestos originales. Si tienen alguna consulta para emprender su negocio propio con los sillones masajeadores, no dude en contactarnos, ¡damos asesoría gratuita y estamos para ayudarle en alcanzar su meta!



# YAZENDA

**¡ Emprende Tu Negocio Propio !**