

Calcula los precios de tus servicios

BELLEZA Y PELUQUERÍA



Contenido



Si tienes un centro de belleza, definir correctamente los precios de tus servicios es fundamental para mantener la rentabilidad de tu negocio.

Este cálculo debes hacerlo con cifras reales basándote tanto en los costos como en las tarifas competitivas que ofrece el mercado a tus posibles clientes.

En este módulo, te traemos una guía paso a paso para calcular el precio de tus servicios.

Calcula costes fijos y variables

#1

Los costes fijos son aquellos que pagas mes a mes por el mismo valor independientemente de tus ventas, por ejemplo el alquiler de tu establecimiento, servicios públicos, parte fija del sueldo de tus empleados, etc.

Los costes variables son aquellos que aumentan o disminuyen de acuerdo a el número de servicios que prestas, por ejemplo los costes de los productos que usas, como champú, tintes y la variable de comisiones de empleados, etc.

Calcula los costes fijos por mes y los costes variables por cada tipo de servicio que prestas. Te mostraremos con un ejemplo (los valores aquí expuestos no son reales, solo son de referencia para la explicación):

Ejemplo

Costos fijos

Alquiler establecimiento:

400 por mes

Servicios públicos:

100 por mes

Total de costes fijos:

500 por mes

Costos variables

Tipo de servicio: Cambio de color

Tinte: 2 por cada cambio de color

Comisión a empleado: 2 por cada color

Total coste variable por cambio de color: 4

Calcula otros gastos asociados a tu centro. Ten en cuenta también el valor que gastas en publicidad, marketing, otras asesorías y todo lo que no hayas incluido en los costes fijos y variables.

Agrega estos datos a los que ya tienes por mes.

Ejemplo de otros gastos:
Marketing: 100 al mes

Otros gastos asociados



#2

Pronóstico de ventas

#3

Haz un pronóstico de tus ventas por cada tipo de servicio.

¿Cuánto piensas vender en un mes en tu centro? Si ya llevas algunos meses con tu negocio es posible que tengas una idea del número de servicios que prestas cada mes, y si eres nuevo podrías hacer una pequeña investigación de mercado, preguntando cuánto venden otros centros similares a ti.

En nuestro ejemplo tenemos el siguiente pronóstico:

70 lavadas de cabello al mes
30 cambios de color al mes

Determina el coste unitario

Determina el coste unitario total por cada tipo de servicio.

Suma los costes fijos y demás gastos del mes, este valor los divides por el total de número de servicios que esperas vender en ese mismo periodo de tiempo (el pronóstico).

De esta manera, tienes el coste fijo que corresponde por unidad.



#4

Ejemplo

A ese valor agrega los costes variables que corresponden a cada tipo de servicio, y tendrás el coste unitario total por cada tipo de servicio, es decir ese es el valor que te cuesta brindar un tipo determinado de servicio. Volviendo al ejemplo:

Costes fijos + Otros gastos (al mes): $500 + 100 = 600$

(Costes fijos + Otros gastos) / pronóstico de ventas de servicios total: $600 / (70$ lavadas + 30 cambios de color) = $600/100 = 6$ por cada servicio

Coste unitario para lavado de cabello

Coste fijo por unidad + coste variable: $6 + 4 = 10$ por cada cambio de color
Coste unitario para cambio de color

Coste fijo por unidad + coste variable: $6 + 2 = 8$ por cada lavado

Define el margen de ganancia

#5

Ya tienes el coste de tus servicios, **ahora decide cuánto porcentaje deseas ganar.**

El porcentaje no debe ser tan grande para que tus precios no sean tan altos y no puedas competir con otros centros de belleza, así que es importante que revises los precios de tu competencia para evaluar si excede o si está por debajo de tus costes unitarios, luego decide el porcentaje que deseas.

Ejemplo: margen de ganancia del 10% para todos los servicios

Ganarás por cada cambio de color: $10 * 10 / 100 = 1$

Ganarás por cada lavado: $8 * 10 / 100 = 0,8$

Calcula el precio del servicio

Con el coste y la ganancia sólo debes sumar estos dos, observa el ejemplo:

Precio para cambio de color:

Coste unitario + Margen de ganancia:

$$10 + 1 = 11$$

Precio para lavado de cabello:

Coste unitario + Margen de ganancia:

$$8 + 0,8 = 8,8$$



#6

Para finalizar, teniendo estos precios **ahora debes revisar los de tu competencia** y evaluar si son competitivos en el mercado.

No olvides consultar si tus servicios deben cobrarse con impuestos para calcular los costos con este gasto.

Recuerda que si ofreces paquetes de servicios y/o promociones de fidelización, obtendrás un margen mayor de ganancia.

Gracias por tu tiempo

BEWE ACADEMY

