



Redes sociales: la nueva plataforma para ofrecer servicios de belleza

Descripción

¿Te quedaste sin horario en la peluquería o no tienes tiempo ni dinero para ir a un centro de estética? En las redes sociales está la solución. Cada vez son más los servicios que podemos encontrar en Instagram o Facebook, desde un alisado permanente hasta pestañas una a una a domicilio.

Maca HVJM

mhenriquez@todomujeres.cl

[Follow @macahvjm](#)

SANTIAGO.- Las redes sociales, como Instagram o Facebook, dejaron de ser utilizadas solo para compartir imágenes y anécdotas de personas o comunidades. Día a día ofrecen un sinfín de servicios y productos a través de sus plataformas que están al alcance de los usuarios que circulan a diario por la red.

Gamara Nuñez de 26 años, estudió diseño capilar integral en la academia Pivot Point Chile. Tal como comenta la joven, sus inicios comenzaron con un reducido círculo de clientes, principalmente amigos y cercanos, con los cuales se fue puliendo y ganando experiencia. Si bien actualmente trabaja en un centro de estética, son sus días libres los que le permiten generar ingresos extras despeñando sus servicios de manera particular.



Gamara realizando un corte de hombre.

“A raíz de los mismos comentarios de mis clientes me di cuenta que la gente busca un trato mas amigable y personalizado, buscan flexibilidad en los horarios y ademas necesita ahorrar lucas”, comenta la Gam, como le dicen sus cercanos.

La joven peluquera optó por ofrecer sus servicios a través de las redes sociales, ya que es un plataforma gratuita y de alto alcance. Además, incluyó un video promocional que circula por youtube para promocionarse.

“Tengo clientes que vienen tarde después de el trabajo, mamás que no pueden salir por sus hijos, estudiantes que buscan un cambio de look y no lo pueden pagar en una peluquería convencional y bueno, yo les ofrezco una alternativa que nos convenga a ambos”, agrega la joven que hoy codea entre su trabajo en la peluquería con sus clientes part-time.

Tomás López (28) es un cliente habitual de Gamara, comenzó a cortarse el pelo en la peluquería donde habitualmente trabaja, ubicada en el barrio Italia. sin embargo, por topes de horario y falta de espacio para concretar una cita tuvo que cambiar de estilista. “Un día revisando mi instagram me di cuenta que la misma chica que me atendía, ofrecía sus servicios a través de insta, fuera del horario normal y en lugares por definir, además el cobro no era tan excesivo. Desde entonces que no busco otra opción”, señala Tomás.



Tomás López
luciendo el corte de
Gam_hairdresser

Cortes de hombre, colores de fantasía y alisados permanentes son los servicios más apetecidos por la clientela de Gamara, que circula en internet como gam_hairdresser. “Pensar en tener un buen alisado permanente es igual a pagar mucho dinero y pegarte un pique a Vitacura versus los hombres que no tienen mucha cultura fashion, van a la peluquería del barrio donde la tía no sabe de nuevas tendencias o nuevas técnicas por que siempre fue autodidacta y no se van con el corte que ellos querían”, agrega Gamara.

Hoy en día los jóvenes buscan una imagen renovada y que vaya de acuerdo con las tendencias que llegan desde afuera, pero es imposible que un estudiante invierta 50 mil pesos en un alisado de keratina, además de perder toda una tarde en un centro de estética.

“Actualmente se esta creando un mercado alternativo con jóvenes emprendedores que entienden el concepto de las tres B, tanto en vestuario, publicidad etc hay un tema de autogestión fuerte y creo que hay que aprovecharlo, Yo soy ese publico medio también, por eso puedo empatizar con la niña de 19 años que quiere un dip dye de color azul y trato de acomodarme a ella para que se vaya feliz con su

pelo nuevo y después vuelva”, relata la joven.

Tomás, cliente frecuente de gam_hairdresser, agrega: “además de la comodidad con el tema de horarios, yo prefiero pagarle a ella directamente por sus servicios que a una peluquería donde le darán un porcentaje por el corte. Así ganamos los dos, yo ahorro porque no es lo mismo que pagar en la peluquería, y ella gana”.

En Chile, los servicios de belleza han ido en aumento, tanto en su calidad como variedad, además los incorporan a diario en las rutinas.

Angélica Gutiérrez, es una joven de 25 años, peluquera de profesión, durante dos años ha trabajado en centros de estéticas y peluquerías. Pero al igual que Gamara, decidió innovar y ofrecer servicios por internet. Si bien su trabajo a diario es en relación al cabello, tanto corte como color, se inclinó por una alternativa menos común, pero actualmente muy cotizada: “permanente y tinte de pestañas”, además de las clásicas pestañas una a una.

“Me encanta mi trabajo, pero quería tener una entrada de platita extra. No se me ocurría qué. Empecé a darme cuenta que muchas chicas ofrecían servicios de manicure a domicilio o alisados de keratina vía internet. Y como hice un curso para tratamiento de pestañas, se me ocurrió lanzarme con este negocio”, nos cuenta Angélica.



Servicio de
pestañas una a una,
por Angélica G.

Por el momento está en vías de creación su empresa virtual, para hacer promociones y llegar a un público masivo. Hasta ahora ofrece el servicio en su cuenta personal y de voz en voz. “La experiencia ha sido buena, mis clientas están felices porque podemos coordinar horas fuera de la rutina tradicional. Además se genera otra onda cuando uno atiende a alguien en un lugar más privado y cómodo, como es el hogar”, agrega.

Al igual que estas dos jóvenes, han sido muchos quienes emprenden un negocio a través de las redes sociales. Teniendo en cuenta que son plataformas gratuitas y cuentan con métodos de difusión masivos e instantáneos. Si tienes alguna idea o proyecto para generar nuevos ingresos, no lo dudes ¡Atrévete!

Para ver el video promocional de Gam_hairdresser puedes ingresar aquí:

Fecha de creación
septiembre 2014