

**PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL PARA TISUUE SPA
UNA EMPRESA DEDICADA AL DISEÑO DE PROGRAMAS INTEGRALES
ESPECIALIZADOS EN RELAJACIÓN Y BIENESTAR QUE PERMITEN
MEJORAR LA SALUD FÍSICA Y MENTAL.**

CAROLINA ALZATE TRUJILLO

**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MANIZALES
FACULTAD DE ADMINISTRACION
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN TURÍSTICA**

MANIZALES, MAYO 31

2017

CONTENIDO

PAG

1. AGRADECIMIENTOS.....	
2. NOMBRE DEL PROYECTO.....	
3. INTRODUCCION.....	
4. ANTECEDENTES.....	
5. JUSTIFICACIÓN.....	
6. OBJETIVO GENERAL.....	
7. OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	
8. ALCANCE DEL PROYECTO.....	
9. ENTREGABLES DEL PROYECTO.....	
10.METODOLOGÍA.....	
11.ANEXOS.....	
DIAGRAMAS DE FLUJO.....	
12.CONCLUSIONES.....	
13. BIBLIOGRAFIA.....	

AGRADECIMIENTOS

Son muchas las personas a las cuales debo agradecerles por el apoyo durante estos años:

Primero antes que nada agradezco a Dios por darme la oportunidad de estudiar lo que me gusta, de poder crecer como persona, de poder ser la creadora de Tisuué Spa una empresa donde generamos bienestar, relajación, mejoramos la calidad de vida de las personas brindamos experiencias únicas, momentos de paz interior y descanso. Donde contamos con un equipo de trabajo que tiene gran calidez humana, una excelente atención y servicio al cliente.

A mi familia por ser siempre incondicional conmigo, los cuales son el motor de mi vida personas que siempre me motivan a seguir y no desfallecer en ninguna dificultad mi novio, mi madre y mi padre personas que para mí lo son todo.

Al profesor Jhon Jairo Ángel que en su labor como Coordinador del Programa se puso al frente de mi caso, sabe escuchar, dando soluciones oportunas y mi Asesor de proyecto James González por asumir el compromiso de revisar mi trabajo de grado.

Y por último a la Universidad que me siento orgullosa de pertenecer a ella.

NOMBRE DEL PROYECTO

Programa de fortalecimiento empresarial para tisue spa una empresa dedicada al diseño de programas integrales especializados en relajación y bienestar que permiten mejorar la salud física y mental,

INTRODUCCION

Las empresas hoy en día deben establecer todo tipo de estrategias para mantenerse en el mercado y poder cumplir con los objetivos trazados desde el momento de la creación de la misma.

TISUUE SPA, ha sido diseñado con el fin de innovar en terapias de relajación y bienestar, prestando servicios de manera grupal, individual, en pareja y los servicios especializados de Spa en las Empresas. Un momento para que las personas experimenten un momento de total desconexión, saliendo de la rutina y liberando el estrés generado por la excesiva carga laboral.

Por tal motivo, el siguiente trabajo busca fortalecer el modelo de negocio y visualizar de manera más específica, los lineamientos y las directrices que se deben tener para consolidar la organización; todo esto con el fin de seguir posicionando la marca a nivel regional y nacional, con un servicio de alta calidad y con un capital humano capaz de brindar la mejor experiencia de salud y bienestar.

ANTECEDENTES

El turismo de salud es un fenómeno que ha mostrado un notable crecimiento en los últimos años, lo cual despierta el interés de la población para lograr un mayor nivel de bienestar y mejorar su salud recurriendo a los servicios de Spa.

“Esta es la enfermedad que padece un gran número de trabajadores colombianos del siglo XXI. Además le está saliendo costosa a las compañías que no se preocupan por disminuir el índice”, explica Marcela Gómez, gerente de Gestión de Humana en Sodexo Colombia. ***“ El 38% de los empleados son afectados por este mal. La cifra sigue en aumento”***

Los SPA o centros balnearios, han sido un lugar preferido por muchas personas, para encontrar diferentes servicios en cuanto a la salud, estética y procedimientos de relajación. Hoy en día, se pueden encontrar en el mercado bastantes centros especializados que se dedican a prestar servicios dedicados a las necesidades de las personas, ya sea en tratamientos quirúrgicos, tratamientos invasivos, estéticos y relajantes.

Desde hace 5 años, TISUUE SPA se ha posicionado como una marca líder por la prestación de servicios especializados en relajación y bienestar, todo esto enfocado en reducir el estrés laboral, mejorar las relaciones interpersonales.

Sin embargo, en algunas empresas del país se evidencia la falta de compromiso que tienen frente al tema, ya que no sólo se trata de generar empleo y obtener ganancias, sino que por el contrario, se trata de apoyar el desarrollo social y tratar de generar programas y directrices que contribuyan en mejorar la calidad de vida de las personas.

Por esta razón, Tisuué Spa busca posicionarse en el mercado local, con planes y terapias especializadas en relajación y bienestar, en la búsqueda constante en la innovación de servicios que le permita a las personas, tanto al interior de las empresas, como fuera de ellas, encontrar el equilibrio entre mente, cuerpo y espíritu; esto es fundamental para poder desarrollar las actividades diarias y alcanzar los proyectos de vida.

JUSTIFICACION

El rápido ritmo de vida de la sociedad la excesiva carga laboral y el poco tiempo para el cuidado personal están causando un sinnúmero de problemas en el cuerpo, la mente y la salud de las personas. Adicional, las empresas en la actualidad, se enfrentan a una serie de presiones por parte del estado, la sociedad, los clientes, los consumidores y los trabajadores, que reclaman a estas organizaciones, efectuar todo tipo de lineamientos, actividades y jornadas que vayan encaminadas a mejorar la salud física y emocional de sus colaboradores.

El Estrés, denominada la Enfermedad del siglo XXI está ocasionando daños irreparables en la salud física y mental de las personas, ya que el alto nivel de responsabilidades, las extensas jornadas laborales, la presión por cumplimiento de metas, las obligaciones y los quehaceres diarios, hacen que las personas experimenten sensaciones de preocupación, ansiedad y nerviosismo. Así mismo, y tal como lo cita la revista **Ideas para Emprender**:

“En el ámbito laboral, el estrés es una situación preocupante, ya que genera un clima negativo, disminuye el desarrollo de las personas y por ende, la producción de una empresa. Se estima que el estrés es responsable del 40% del ausentismo laboral”.

Por esta razón la preocupación es cada vez mayor y sugiere un compromiso por parte del sector empresarial, para desarrollar prácticas y planes organizacionales como estrategia, que contribuyan de manera positiva a mejorar dicha problemática. Aspectos como los programas de bienestar laboral, pausas activas, jornadas de salud, entre otras, deben ser funcionales y relacionados, ya que son clave para el éxito; de ahí que el uso eficiente de su presupuesto, sean adoptados e implementados por parte de las empresas para cumplir con las exigencias y expectativas de sus colaboradores, no viéndolas como restricciones, ni gastos, sino como un la mejor inversión en productividad y rendimiento laboral.

Es indiscutible que todos los programas y modelos que se han realizado hasta el momento han tenido impactos positivos que son importante resaltar, pero a la vez, se debe constatar su insuficiente capacidad para promover cambios y alternativas profundas, por tal motivo, la novedad de este proyecto de **Fortalecimiento Empresarial**, sin renunciar a lo hecho, es vislumbrar un nuevo marco donde se contemple y se resalte la responsabilidad de las empresas de una manera conjunta y global, con programas eficaces y eficientes que permitan mejorar en los trabajadores, y a las personas en general, su calidad de vida y minimizar los riesgos de adquirir enfermedades producto de su carga y estrés laboral

OBJETIVO GENERAL

Fortalecer a Tisue Spa, una empresa dedicada al diseño de programas integrales especializados en relajación y bienestar que permiten mejorar la salud física y mental, las relaciones interpersonales y la calidad de vida de las personas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Posicionar a TISUUE SPA en el mercado regional, ofreciendo servicios de gran calidad, con valor agregado y personalizado a las necesidades del mercado.
- Liderar el mercado de programas de Turismo de Salud y Bienestar a nivel regional y nacional.
- Ofrecer servicios innovadores y terapias especializadas que permitan mejorar la calidad de vida de las personas al interior de las empresas.
- Contribuir con el fortalecimiento de la región, creando empleos directos a madres cabeza de familia y población vulnerable.
- Crear diagramas de flujo para representar procesos y actividades paso a paso de las áreas de trabajo
- Mejorar las relaciones interpersonales, el trabajo en equipo y los estados de ánimo de las personas durante sus jornadas de trabajo.

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

TISUUE: Es la unión de 2 idiomas: Tagalo y Francés = Limpieza Profunda.

LEMA: Limpieza profunda desde tu Interior

SPA = Sanación A través del agua

HISTORIA DE TISUUE SPA

Fue creada hace cinco años por iniciativa propia en la ciudad de Manizales, mientras me encontraba estudiando y formándome en mi carrera profesional siempre tuve el sueño de crear y tener mi propia empresa. Gracias a mi forma de ser, simpatía y facilidad para las relaciones humanas me enfoque por la línea la salud, el bienestar y el cuidado personal, por la necesidad de brindarles a las personas alternativas descanso, esparcimiento en cuanto a terapias de bienestar, salud y relajación. Por los altos niveles de estrés, problemas mentales, tensiones dolores musculares, que cada vez aumentaban.

Actualmente tiene cobertura en el Eje Cafetero con 2 sedes en Manizales, 1 en Pereira, 1 en Armenia, 1 en Salento y 1 Spa Móvil que facilita el desplazamiento a municipios de la región.

DIFERENCIAL = Presta servicios especializados en RELAJACIÓN Y BIENESTAR.

MISIÓN

Brindar experiencias únicas y verdaderos momentos lleno de paz interior, relación y descanso que permitan contribuir en mejorar la calidad de vida de las personas.

VISIÓN

En el 2022 Tisuué Spa será reconocido y estará posicionado a nivel nacional por la presentación y excelentes servicios de relajación y bienestar, brindando un ambiente relajante y al mismo modo creando oportunidades para enriquecer tu estilo de vida. Nuestro compromiso es fortalecer el modelo de franquicia para transferir el más alto nivel de conocimiento y profesionalismo.

VALORES

- ✓ Puntualidad
- ✓ Ética
- ✓ Honestidad
- ✓ Amabilidad

VALORES AGREGADOS

Nuestro personal y todas las instalaciones de Manizales, Pereira y Armenia cuenta con el conocimiento y las herramientas necesarias para actuar en un caso de emergencia, ya sea accidente, temblor, incendio etc.

Todo esto siguiendo los lineamientos del Sistema de Seguridad y Salud en el trabajo.

RECONOCIMIENTOS

- Han sido seleccionados en el programa empresarial con empresas de “Alto Potencial de Crecimiento”. De 220 empresas somos 12 las escogidas.
- Ganadores del Curso - Concurso de Manizales en el año 2015 de Actuar por Caldas en convenio con la Alcaldía de Manizales de un premio económico.

PLATAFORMA ESTRATÉGICA

- ✓ Realizar alianzas estratégicas que permita a la empresa posicionarse en el mercado y tener un crecimiento.
- ✓ Crear protocolos de venta y servicios
- ✓ Preparar y Capacitar el personal para brindar un servicio al cliente de alta calidad.
- ✓ Generar fidelización y lealtad de los clientes hacia Tisuué Spa.
- ✓ Controlar, planear y ejecutar estrategias que permitan a la empresa un mejoramiento continuo y obtener un crecimiento económico.
- ✓ Velar por el buen funcionamiento de las sedes a cargo.
- ✓ Crear y proponer estrategias a manejar durante el mes siguiente.
- ✓ Abrir nuevos canales de distribución de nuestro producto.
- ✓ Prestar un servicio de alta calidad y confiable para los clientes que utilizan los servicios.

MERCADO OBJETIVO

Nuestro mercado objetivo está definido por la segmentación de los nichos de mercado, descritos de la siguiente forma:

Cuadro consumidor y cliente

1. Profesionales y ejecutivos con altos niveles de responsabilidad, cargos de confianza y que deben tomar decisiones efectivas, Hombres y mujeres de 25 a 55 años, amantes de la buena vida, que valoran sentirse bien consigo mismo, con un nivel de ingreso promedio de \$2.000.000.
2. Hombres y mujeres entre los 25 y 50 años de edad, profesionales, con un ingreso promedio de 2.500.000, de estratos 4-5-6, con hábitos de vida saludable, que deseen vivir momentos de relajación, aislándose del mundo exterior y los problemas de la vida cotidiana.
3. Empresas pequeñas y medianas del sector servicios, públicas y privadas, donde sus colaboradores están expuestos a niveles elevados de responsabilidad, largas jornadas y excesiva carga laboral.

JUSTIFICACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

Este modelo de negocio, lo que busca principalmente es enfocar sus servicios en terapias de bienestar. Por esta razón, se puede evidenciar, que las edades a las cuales estarán diseñadas las estrategias de mercadeo serán de 25 a 55 años, ya que son principalmente las edades en las cuales las personas tienen un trabajo estable. Adicional, estas personas ya se encuentran expuestas a largas jornadas, trabajo excesivo y presión constante por el cumplimiento de metas y objetivos a corto plazo. Así mismo, sus ingresos deben estar entre 2 y 3 salarios mínimos legales mensuales vigentes, ya que puede destinar una parte de su ingreso, en su salud y bienestar. No obstante, la idea del spa en la empresa, es clara y estará definida a medida que se tenga mayor posicionamiento en el sector, sin embargo, ya se tiene un mercado objetivo con empresas de la ciudad.

ESTIMACIÓN DEL SEGMENTO

Según la cámara de comercio de Manizales, actualmente existen 16.290 empresas, de las cuales se consideran Medianas: 226 y Grandes: 85

MERCADO POTENCIAL: Según el número de la población y ocupación formal, se estima que existe 105.409 personas que actualmente desempeñan dichos cargos. Por ende, la meta será el 2,5%, es decir, 2.635 personas aproximadamente.

MAGNITUD DE LA NECESIDAD. El estrés laboral, denominada la enfermedad del siglo xxi, está ocasionando daños visibles en la salud de todas las personas. Según la Organización Mundial de la Salud, el 80% de las Incapacidades en la actualidad, son producto del Estrés. Por esta razón, existe la necesidad de actuar de manera conjunta con el fin de mejorar la calidad de vida de las personas a través de servicios y programas complementarios de salud, donde las personas encuentren en la ciudad de Manizales, el mejor espacio para liberar el estrés, descargar sus problemas y olvidar por un momento, todas las preocupaciones que los perturba a diario.

PRODUCTOS SUSTITUTOS Y/O COMPLEMENTARIOS

1) SPA EMPRESARIAL:

En la actualidad, existen empresas que han visto la necesidad de invertir en planes y programas de bienestar. Muchas de ellas, y más específicamente desde el departamento de recursos humanos o Salud Ocupacional, han implementado actividades que favorecen la condición física y emocional de las personas. Esta ha sido una tarea lenta, inconstante, pero que han contribuido en mejorar notablemente el bienestar de las personas.

Adicional, existe en algunas empresas, sobre todo en las que representan una mayor cantidad para las ARL, un acompañamiento más cercano. Estas se ven beneficiadas 2 o 3 veces por año, en actividades que promuevan la salud de las personas al interior de las organizaciones.

Así mismo, empresas grandes del sector público tienen al interior de su organización, médico, fisioterapeuta, gimnasio e incluso, espacios donde las personas pueden disfrutar de un momento de esparcimiento y relajación.

Sin embargo, todas estas medidas poco a poco han generado en las empresas y en los empleados, la importancia que tiene el cuidado de la salud, en dedicar el tiempo suficiente y necesario en su descanso y en encontrar un equilibrio entre la productividad y su bienestar.

2) SPA A DOMICILIO:

Son pocas las empresas formales que desarrollen terapias o presten el servicio de SPA a domicilio. Por esta razón, existe la oportunidad TISUUÉ SPA MOVIL con el fin de penetrar este nuevo mercado en el eje cafetero y generar en este producto complementario, mejores ingresos para el negocio.

3) FIESTAS SPA TEMATICAS INFANTILES: TIPO PICNIC Y PIJAMADA

A parte de que es un servicio innovador y creativo son una muy buena oportunidad de negocio, ya que para los padres y madres generan elevados niveles de estrés preparar una fiesta. TISUUÉ SPA cuenta con personal capacitado en ideas en decoración y ambientación, creativos con habilidades manuales y sentido estético para diseñar y crear piezas utilizando diversos materiales, Mantenerse al día con respecto a los temas y las tendencias de la animación infantil, flexibilidad horaria y disposición para trabajar los fines de semana.

CONCLUSIONES

Después de hacer el estudio de la competencia, es de mencionar que existen muchos más establecimientos dedicados a la prestación de servicios similares. Establecimientos de Bronceado, peluquerías, Depilaciones, entre otros, ofrecen servicios tanto estético como de relajación.

El diferencial que tiene TISUUÉ SPA está basado en direccionar todas sus estrategias en captar un segmento de mercado que busca solamente y exclusivamente terapias de relajación, sea de forma individual, grupal o en pareja. Así mismo, obsequiarles a las personas una decoración muy especial en celebraciones de las personas que visiten el lugar

Un factor diferencial que tiene la marca, es la implementación de imágenes de la cultura colombiana dentro de sus instalaciones, la utilización de productos de la región tales como el café, el chocolate, la uva y el coco para la realización de terapias especializadas de bienestar.

Adicional, llevar los servicios del Spa a las empresas y la realización de los servicios a domicilio, se convierten en una oportunidad para penetrar el mercado y acaparar un nicho creciente con potencial de ingresos para la marca.

ESTRATEGIAS PARA LA PLAZA O DISTRIBUCIÓN

Para Tisuué Spa, la estrategia de distribución es esencial para lograr el impacto del producto dentro del segmento de mercado. En ella, se desarrollará una estrategia de distribución con la preparación y entrenamiento de una fuerza especializada de ventas y/o agentes comerciales capacitados por la misma empresa, que permitan generar ingresos comerciales a corto y mediano plazo. En esta estrategia se desarrollarán convenios con fondos de empleados, cooperativas, hoteles, hostales, gimnasios, universidades, agremiaciones, centros de peluquería, almacenes de ropa, entre otras, con el fin de generar beneficios gana/gana que permitan asegurar el crecimiento de la empresa.

Si dicho crecimiento es acelerado y con gran éxito, se pensaría en la consolidación de franquicia como una estrategia de canal para poder llegar a varias ciudades y replicar el modelo bajo esta modalidad de negocio, enfocada exclusivamente en la salud y el bienestar de las personas.

ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN EN LA WEB

Tisuué Spa plantea la exploración de mercados como el creciente comercio electrónico. Por esta razón la marca TISUUÉ SPA tendrá establecida su propia tienda virtual tipo e-marketplace (www.tisuuésa.com), con el fin de consolidarse y situarse en google y en buscadores de salud y bienestar empresarial.

Dicho canal, posibilita retener a los consumidores para que visualicen nuestros servicios, aliados estratégicos, beneficios e incluso, poder generar ventas de servicios. La competencia en este mercado es todavía incipiente y la marca puede jugar un papel muy importante.; todo esto es fundamental para que las personas, tengan credibilidad y confianza ante lo expresado; un argumento de venta tan fuerte que logra en dichas personas disminuir el tiempo en la toma de la decisión.

ESTRATEGIA DE VENTAS

- **ASESORES COMERCIALES:** Para TISUUÉ SPA es indispensable contar con un personal de ventas capacitado con el fin de realizar visitas, generar alianzas y constantemente establecer negocios para la empresa . Para esta estrategia es necesario contar con herramientas de publicidad y elementos de mercadeo tales como brochure, portafolio de servicio, lista de precios, volantes, tarjetas de presentación, pendón, habladores, entre otros.
- **CORREO DIRECTO (C.D.):** Envió de carta personalizada acompañada de un brochure en el que se hace la presentación de los servicios, la importancia y el impacto positivo que generar en las personas.
- **JORNADAS DE SALUD Y BIENESTAR:** Se programará conjuntamente con la empresa, una jornada de salud y bienestar gratuita para llegarle a las personas que se encuentran al interior de las empresas. En este evento se lleva a cabo un circuito de Spa que incluya pausas activas, masaje relajante, estiramientos y actividades de esparcimiento para que los colaboradores salgan de la monotonía y dediquen un tiempo de su trabajo para cuidar su cuerpo.
- **BLOGS DE NOTICIAS:** Es evidente el papel que juegan las redes sociales en la actualidad, por esta razón, una estrategia para la implementación y posicionamiento es un blog donde se consigne información valiosa sobre todo, en la importancia de los cuidados de la salud, tips de bienestar, consejos para mejorar la calidad de vida, entre otros.}

Posicionamiento CEO en buscadores, redes sociales, canales de videos y todos los medios necesarios para lograr una mejor visualización del portafolio de servicios.

ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN

La comunicación es fundamental para dar a conocer la empresa y generar reconocimiento en el mercado. Por tal razón, se tienen definido realizar actividades que lleven a darle visibilidad a la marca, con una estrategia de penetración fuerte. Entre las actividades planeadas se tienen:

- Pautar en diarios y revistas locales especializadas en salud y bienestar. Diseñar y distribuir brochure, carteles, volantes, paneles, folletos y calendarios publicitarios.
- Diseñar y ejecutar un plan mensual de pautas en las redes sociales más importantes de la actualidad, tales como facebook e Instagram.
- Diseñar una mini revista que sea entregada por correo directo, sea en físico o virtual, a las personas encargadas de salud ocupacional o bienestar laboral, donde puedan encontrar además de los beneficios de mejorar la calidad de vida de los colaboradores, el portafolio de servicios y la ventaja que tendrían de adquirir nuestros servicios.
- Carnetizar a todas las personas que visiten el Spa con el fin de que obtengan descuentos y tarifas especiales sea en fechas u ocasiones especiales.
- Conformar una red de aliados tales como centros de belleza, hoteles, restaurantes, almacenes de ropa, boutique, agencias de viajes, gimnasios, entre otras, para que las personas que acuden al spa, puedan encontrar descuentos y/o ofertas especiales en dichos establecimientos.

DIAGNOSTICO DOFA

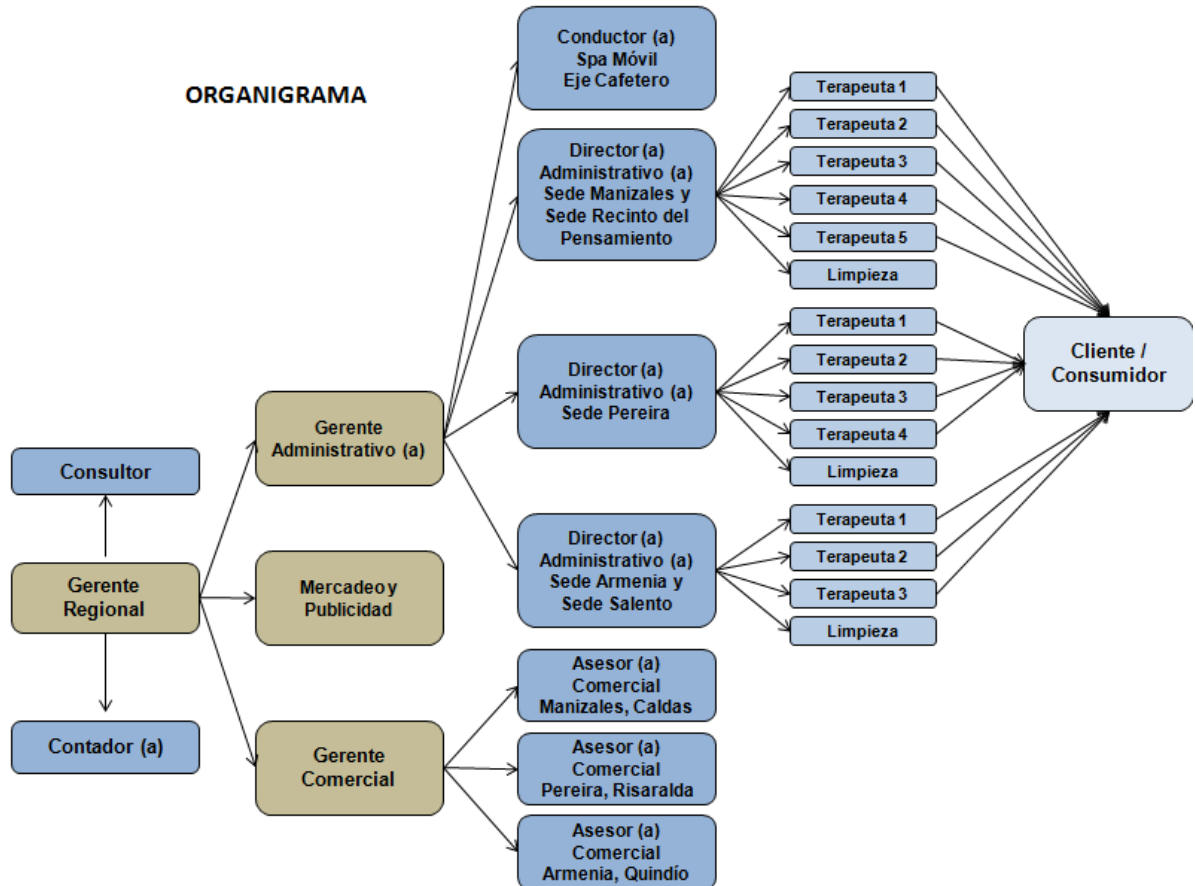
Debilidades	Oportunidades	Fortalezas	Amenazas
Falta de recursos para la prestación del servicio.	Crecimiento en el sector del bienestar en Colombia.	Personal capacitado.	Leyes que rigen el sector de la salud.
Poco posicionamiento de la marca.	Posibilidad de expansión a nivel nacional	Poca competencia en el sector	El poder adquisitivo de la población puede reducirse
Personal con alta rotación	Buena relación con los clientes.	Innovación en terapias y servicios.	Las ARL están subcontratando algunos servicios a costos mínimos e incluso, gratis.
Falta de mercadeo y publicidad.	Exigencias por parte del gobierno para implementar sistemas de salud en las empresas	Crecimiento de los planes de bienestar en las empresas.	Crisis económica de las organizaciones.
	Posibilidad para establecer alianzas con hoteles,	Gran número de empresas.	Posible aparición de un competidor directo.

	restaurantes, gimnasios, entre otros		
		Conocimiento y experiencia del sector.	Cultura tradicionalista en algunos gerentes o directivos

Estrategia (FO)	Estrategia (DO)
Aprovechar el personal capacitado y posicionar la marca gracias a su diversificación en los servicios.	Aumentar los recursos financieros a partir del posicionamiento y la prestación del servicio en la región.
Generar innovación constante que permita expandir la marca por toda Colombia.	Lograr integrar un equipo de trabajo calificado que permita brindar un servicio de gran calidad.
Lograr el crecimiento del mercado a través de las exigencias que les está haciendo el gobierno a las empresas para implementar los sistemas de salud.	Implementar un plan de mercadeo estratégico que permita a la organización, penetrar un mercado que cada vez coge más fuerza.

Estrategia (FA)	Estrategia (DA)
Regirse con la ley del sector salud y seguir prestando terapias innovadoras	La falta de un plan estratégico de mercadeo y la crisis que vive algunos de los sectores económicos hace difícil la penetración del mercado y de los servicios de nuestra marca.
Aprovechar el know how del personal y realizar campañas de salud al interior de las organizaciones.	
Realizar alianzas estratégicas con las ARL que permitan el crecimiento de la empresa.	
Presentar propuestas innovadoras y servicios diferenciados a las empresas con cultura tradicionalista.	

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



La siguiente estructura organizacional nos muestra 27 empleos directos a nivel Administrativo, Comercial y Operativo. Y 2 empleos indirectos.

GERENTE REGIONAL

PERFIL

El gerente de TISUUÉ SPA cumple con los objetivos planteados, por medio de un equipo de trabajo y con los medios materiales de que se dispone. Para ser un buen Gerente hay que llevar o sentir dentro el deseo de querer dirigir al grupo, tiene que tener la capacidad de llegar a los demás, de saber hablar y saber escuchar, La comunicación interna en la misma empresa se verá favorecida siempre ante un Gerente comunicador.

Es evidente que quien está al frente de una empresa tan competitiva y posicionada, tiene que saber dirigir. Por lo tanto, el Gerente deberá tener dotes de mando, aptitudes para hacerlo, y decisión interna para ello. Para esto se requiere constancia y fortaleza física y mental, paciencia y perseverancia para soportar la dura lucha que, con frecuencia, ha de librar diariamente, con frecuencia solo, para tomar las decisiones correctas ante cualquier problema.

- 1) Motivación para dirigir**
- 2) Inteligencia**
- 3) Capacidad de análisis y de síntesis**
- 4) Capacidad de comunicación**
- 5) Dotes de Psicología**
- 6) Capacidad de escucha**
- 7) Espíritu de observación**
- 8) Dotes de mando**
- 9) Capacidad de trabajo**
- 10) Espíritu de lucha**
- 11) Perseverancia y constancia**

- 12) Fortaleza mental y física
- 13) Capacidad de liderazgo
- 14) Integridad moral y ética
- 15) Espíritu crítico

FUNCIONES DEL GERENTE REGIONAL

El gerente es el representante legal de la Empresa, para ejecutar todos los actos y contratos que estén a su cargo y que se relacionen directamente con los negocios de la Empresa.

- Ejercer la representación legal de la Empresa.
- Ejecutar y hacer ejecutar los acuerdos y resoluciones del constituyente y de la Junta Directiva.
- Celebrar por sí solo los contratos que interesen a la Empresa, siempre y cuando no excedan de cinco (5) salarios mínimos.
- Designar los empleados que requiera el normal funcionamiento de la compañía y señalarles su remuneración.
- Presentar a la Junta Directiva y al constituyente en tiempo oportuno el balance general, el proyecto de distribución de utilidades y un informe sobre todos los asuntos de su cargo.
- Conferir poderes especiales e investir a los apoderados, exclusivamente de las facultades necesarias e indispensables, para que puedan cumplir con el mandato encomendado.
- Convocar a la junta directiva a reuniones extraordinarias cuando lo juzgue conveniente o necesario y hacer las convocatorias del caso cuando lo ordenen los estatutos.
- Tomar todas las medidas que reclame la conservación de los bienes de la empresa, vigilar la actividad de los empleados de la administración de la empresa e impartirles órdenes e instrucciones que exija la buena marcha

de la misma.

- En el desempeño de sus funciones el Gerente como representante de la empresa, podrá comparecer en proceso judicial o administrativo así como instaurar o iniciar toda clase de procesos judiciales o administrativos, interponer toda clase de recursos o incidentes o desistir de éstos o de las acciones iniciadas, siempre actuando en defensa de los intereses de la empresa. Deberá tener en cuenta la limitación y restricción del 2º del párrafo primero de este artículo.
- Cumplir los demás deberes que le señalen los reglamentos de la empresa y los que por su naturaleza le correspondan.

GERENTE ADMINISTRATIVO (A)

PERFIL

- Capacidad para adaptarse a los cambios, sin morir en el intento
- Privilegiar las relaciones interpersonales y el conocimiento justo a tiempo de técnicas y principios de gestión.
- Estudiosa y lectora de todo tipo de libros y material sobre el cambio y mejoramiento organizacional.
- Tolerante a la incertidumbre con que se mueven los negocios.
- Con capacidad de crear, innovar e implementar
- Con visión global del negocio de la empresa
- Hablar a lo menos inglés
- Manejar la tecnología informática moderna para obtener información y conocimiento de valor agregado.
- Carácter, personalidad, hábitos y estilos proactivos y de alto estándar profesional.
- De secretaria de un ejecutivo a un área o gerencia, a una administradora de procesos en estructuras desmontables, descartables, desechables, transportables o virtuales.

FUNCIONES

- Recibe, lee y distribuye el correo de entrada de su departamento.
- Redacta correspondencia de trámite, o más compleja, en base a las indicaciones recibidas, preparándola para su firma y salida.
- Mecnografía/procesa la documentación que se le encomiende.
- Busca informaciones pertinentes en la empresa.
- Realiza tareas administrativas elaboradas, aplicando instrucciones recibidas

al efecto (Estadísticas, cuadro de mando del departamento, etc.).

- Mantiene al día e introduce eventualmente adaptaciones en el sistema de archivo de su departamento.
- Participa en la confección y gestión de la agenda de trabajo de su superior.
- Prepara los desplazamientos del personal del departamento.
- Eventualmente, participa en las reuniones del departamento y redacta los informes y actas correspondientes.
- En ausencia de su superior, puede sustituirle momentáneamente en actividades rutinarias y de trámite.
- Atiende y filtra visitas y llamadas telefónicas. Concierta las procedentes entrevistas.
- Consigue informaciones pertinentes de sus interlocutores.
- Prepara las condiciones materiales necesarias para la celebración de reuniones, conferencias, etc.
- Utiliza adecuadamente la información confidencial (personal, técnica, comercial, etc.) que conoces.

GERENTE COMERCIAL

PERFIL

- Líder
- con espíritu emprendedor
- con iniciativa,
- buen sentido ético,
- capaz de generar cambios en una empresa.
- Tener una buena planeación
- Habilidad en la toma de decisiones
- Definir prioridades
- Capacidad de negociación

FUNCIONES

- El director de mercadeo revisa la base de datos de los clientes, así como el mercado local, para determinar la demanda de productos y servicios ofrecidos por la empresa y la competencia de este. Después de revisar lo anterior, el director debe crear publicidad y promociones para atraer clientes a la empresa para venderles u ofrecerles los servicios.
- Trazar metas de mercadeo para asegurarle a la empresa un mayor volumen de ventas.
- Supervisar el desarrollo y ejecución de las actividades promocionales y la publicidad de la empresa tales como impresos, publicidad directa, por correo, hacer comerciales de televisión y radio. Esto incluye trabajar con diseñadores gráficos y escritores para asegurar la adecuada producción del material de publicidad.
- Trabajar con agencias de publicidad para crear campañas publicitarias para la empresa

- Formular, dirigir y coordinar las actividades y políticas de mercadeo para promocionar la empresa y sus servicios y trabajar con los gerentes de publicidad y promociones cuando sea necesario.
- Identificar, desarrollar y evaluar una estrategia de mercadeo basada en el conocimiento de los objetivos del establecimiento, características del mercado y los factores de costos y recargos.
- Iniciar investigaciones de mercadeo para luego analizar los hallazgos y así asegurar los más altos niveles de efectividad en la publicidad.
- Negociar contratos con los vendedores y distribuidores para gestionar distribución de materiales impresos y desarrollar estrategias de distribución.
- Trabajar con los fabricantes y coordinar las campañas para promocionar los nuevos servicios o productos.

La gerencia comercial tiene que saber interpretar la realidad de los escenarios económicos mundiales que presentan una dinámica competitiva, en donde las empresas que se han preparado para ello pueden desempeñar un rol determinante si saben aprovechar las oportunidades y darles a sus productos o servicios, las ventajas competitivas que se demandan.

MERCADEO Y PUBLICIDAD

PERFIL

- Profesional en Mercadeo y Publicidad
- Piensa globalmente- actúa localmente pero con visión mundialista

Propone estrategias diferentes y novedosas - considera que el éxito comercial de ayer no es necesariamente garantía para el éxito de hoy y menos del mañana.

Revisa permanentemente su sistema de mercadear - hace mercadeo con y para el cliente.

Coordinar la investigación de mercados, la estrategia de marketing, ventas, publicidad, promoción, políticas de precios, desarrollo de productos y las actividades de relaciones públicas.

- Servir de enlace como empresa y la agencia de publicidad o de promociones con las cuales se contratan diversas funciones de publicidad o promoción.

Asesorar respecto a la necesidad de publicidad y desarrollar los temas y las presentaciones de publicidad. Seleccionar los medios de comunicaciones con bases objetivas tales como radio, televisión, periódicos, revistas, internet y publicidad externa para diseminar la publicidad.

- Supervisar los especialistas de promociones que se puedan contratar.

Crear y dirigir programas de promoción combinando publicidad con incentivo de compra para incrementar las ventas.

- -Diseñar ofertas comerciales... Telecomunicaciones Desarrollo y administración de Portafolio de productos Gerente de Producto, Gerente Comercial / Mercadotecnia..
- mantener la presencia de la Empresa en el Mercado, mediante una efectiva labor de Mercadotecnia, orientada a desarrollar nuevos Negocios tanto a nivel Nacional
- Amplio Conocimiento del mercado, agentes que intervienen y afectan a la empresa, tendencias y evolución.
- Estudios de mercado: segmento, publico objetivo, competidores, proveedores y distribuidores
- Análisis de la competencia: conocerlos y posicionarlos, conocer sus políticas de precios y márgenes, comunicación, imagen de marca, promociones, sistemas de fidelización...
- Análisis del consumidor: establecer segmentación de mercado, definir el público objetivo de la tienda, elaborar un perfil detallado del mismo
- Definición y diseño de imagen corporativa
- Definir el ciclo de vida de la imagen
- Diseñar los elementos y soportes de la imagen corporativa (cartelería, etiquetas, rótulos, tarjetas de visita, catálogos, web, redes sociales...)
- Preparación de elementos visuales necesarios para cualquier campaña de promoción, comunicación o fidelización, en consonancia con el área de ventas
- Diseñar nuevos productos
- Conocer las tendencias y adelantarse a la competencia

FUNCIONES

- Definir un plan estratégico de Marketing, acorde con los objetivos empresariales.
- Establecer un modelo de evaluación en coordinación con la Gerencia de Ventas, que
- permita conocer el avance y los resultados de las ventas.
- Realizar análisis del sector de telecomunicaciones que incluya Clientes,
- Proveedores, Competencia, Servicios Sustitutos y a los posibles ingresantes al
- Mercado.
- Estudiar las Tendencias Tecnológicas como Soporte a nuevos Mercados de Servicio en los que pueda participar la Empresa.
- Realizar planes estratégicos de mercadeo, que permitan modificaciones y
- adaptaciones para operar en diferentes ambientes.
- Analizar y determinar la Rentabilidad de los diferentes Servicios que presta y/o
- prestará la Empresa.
- Analizar el Comportamiento de la Demanda de los diferentes servicios que presta la empresa.
- Formular e implementar políticas, que orienten los estudios de Mercado, Promoción y labor Publicitaria de los servicios que brinda o brindará la Empresa.
- Realizar el análisis cualitativo y cuantitativo del Mercado, de tal manera que se
- pueda proyectar la demanda de los distintos servicios de telecomunicaciones.
- Mantener una estructura tarifaria dinámica y flexible que responda a los cambios que puedan suscitarse financiera o Comercialmente.
- Elaborar Escenarios futuros de acuerdo a los diferentes estados posibles del entorno.

- Elaborar y dar seguimiento a los planes de Comercialización de los Servicios
- actuales y futuros que proporcionara la Empresa.
- Elaborar y aplicar planes de descuentos flexibles y personalizados.
- Publicitar y Promocionar los diferentes servicios que presta o prestara la empresa.
- Identificar, analizar y aplicar alternativas para penetración y desarrollo de Mercados mediante la introducción de nuevos Servicios y la utilización de la Red existente.
- Definir Estrategias de Comercialización.
- Identifica nichos de mercado-mercados rentables y crecientes
- Anticipa necesidades- del mercado y clientes e implementa politicas de satisfacción, las cuales son diferentes a las políticas del servicio.
- Introduce nuevos productos – características/usos diferentes a través del Mercadeo del bienestar.
- Promociona marca/empresa – integra estrategias entre cliente, consumidor y usuario.
- Enfrenta estrategias de la competencia- hace benchmarking.
- Planifica ventas – pronostica y planea sistemas de venta estratégica, contra la venta de tomar pedidos.
- Analiza rentabilidades - busca utilidades y crecimiento financiero de las líneas.
Fija políticas de venta – como apoyo al equipo de ventas.
- Administra la gestión de mercadeo mejora los procesos y procedimientos, pero pensando en el cliente, no para entorpecer el contacto con él.

DIRECTOR (A) ADMINISTRATIVO (O)

PERFIL

- Capacidad de Liderar
- Espíritu emprendedor
- Manejo de relaciones interpersonales
- Trabajo en equipo
- Manejo de personal
- Proactiva
- con iniciativa
- buen sentido ético,
- capaz de generar cambios en una empresa.
- Tener una buena planeación
- Habilidad en la toma de decisiones
- Definir prioridades
- Capacidad de negociación

FUNCIONES

- Realizar la apertura y cierre del Spa.
- Supervisar productos e insumos y realizarles el inventario
- Manejar el buzón de sugerencias, realizarle encuestas a los pacientes al momento de su salida con el fin de canalizar ideas de clientes hacia un mejor servicio
- Realizar cronograma mensual sobre actividades a realizar cada mes (fechas especiales, promociones,
- Contestar llamadas telefónicas fijo y celular
- Pacientes: Agendar citas, confirmar citas un día antes, servicio post venta (llamadas a los clientes, encuestas) fidelización de clientes (fechas de cumpleaños)

- Manejo de Agenda eventos o jornadas
- Control de llamadas
- Pagar la nomina
- Actualizar bases de datos de clientes
- Seguimiento a sugerencias y reclamaciones
- Seguimiento a pacientes de los planes empresariales
- Velar por el aseo y orden de las instalaciones
- Brindar atención y servicio al cliente
- Manejar y supervisar del personal a cargo: entre ellas su presentación, servicio, horarios,
- Manejar dinero: efectivo, consignaciones o transferencias, cobros, pagos por pagina web,
- Realizar los bonos de regalo y si es posible hacer la entrega
- Llevar libro diario de contabilidad : ingresos, egresos, saldo
- Realizar Informes de fin de mes (registro detallado de cada servicio vendido, cuantas personas atendidas en el mes, que servicio se realizó si fue bono o comprado)
- Cuentas por pagar (servicios públicos, proveedores y demás facturas)
- Cuentas por cobrar
- Manejo de papelería, facturas,
- Manejo de redes sociales junto con el personal a cargo (bases de datos, mailing, llamadas, mensajes de texto, listas de difusión (Whatsapp),
- Supervisión y compra de productos e insumos
- Seguimiento a los convenios empresariales
- Proponer ideas, servicios y terapias para mejorar como empresa
- Estar pendiente de ruedas de negocios, ferias empresariales, fiestas empresas, jornadas de salud,

ASESOR (A) COMERCIAL

PERFIL

- Actitud positiva
- Habilidad personal para vender
- Conocimientos de la empresa, de los productos y servicios que la empresa comercializa y del mercado

El vendedor maduro debe tener centrada su venta en:

- Prevenir conflictos
- Incluir servicio en su venta
- Cerrar la venta. Subir la facturación

Llegar a esas tres cosas es sencillo solo si se:

- Aceptan críticas
- Está dispuesto al cambio
- Sabe delegar
- Sabe trabajar en equipo
- Cumplen los objetivos
- Comunica
- Estudia
- Practica
- Insiste, persiste
- Propone

FUNCIONES

- Planear, supervisar, coordinar, controlar y optimizar el desarrollo de todos los proyectos, programas y actividades relacionados con la administración de recursos humanos, financieros, contables, legales, los servicios administrativos, la tesorería, la seguridad integral, con el fin de garantizar el cumplimiento de las metas propuestas para el almacén.
- Preparar planes y presupuestos de ventas, de modo que debe planificar sus acciones y las del Departamento

TERAPEUTAS

PERFIL

Técnico laboral en Cosmetología y Estética facial y Corporal con certificado de formación en Bioseguridad aplicada a la Cosmetología.

- Calidad de Servicio
- Atención y cuidado al detalle
- Habilidades comunicativas
- trabajo en equipo
- Actitud proactiva y positiva
- Innovación
- Profesionalismo
- Seguridad
- Imagen y presentación personal

FUNCIONES

- Realización de procedimientos a nivel facial y corporal enfocado a la relajación y bienestar
- Atención al cliente en la recepción del Spa y telefónicamente
- Asesoramiento a los clientes
- Colaborar con el equipo para conseguir la satisfacción del huésped
- Prestar un servicio altamente profesional
- Brindar a nuestros clientes la sensación del bienestar
- Mantener la zona de trabajo y el equipamiento en condiciones de bioseguras según la normativa sanitaria vigente en centros de belleza y estética
- Orientar al usuario en relación con sus necesidades y expectativas de acuerdo con políticas institucionales y normas de salud vigentes

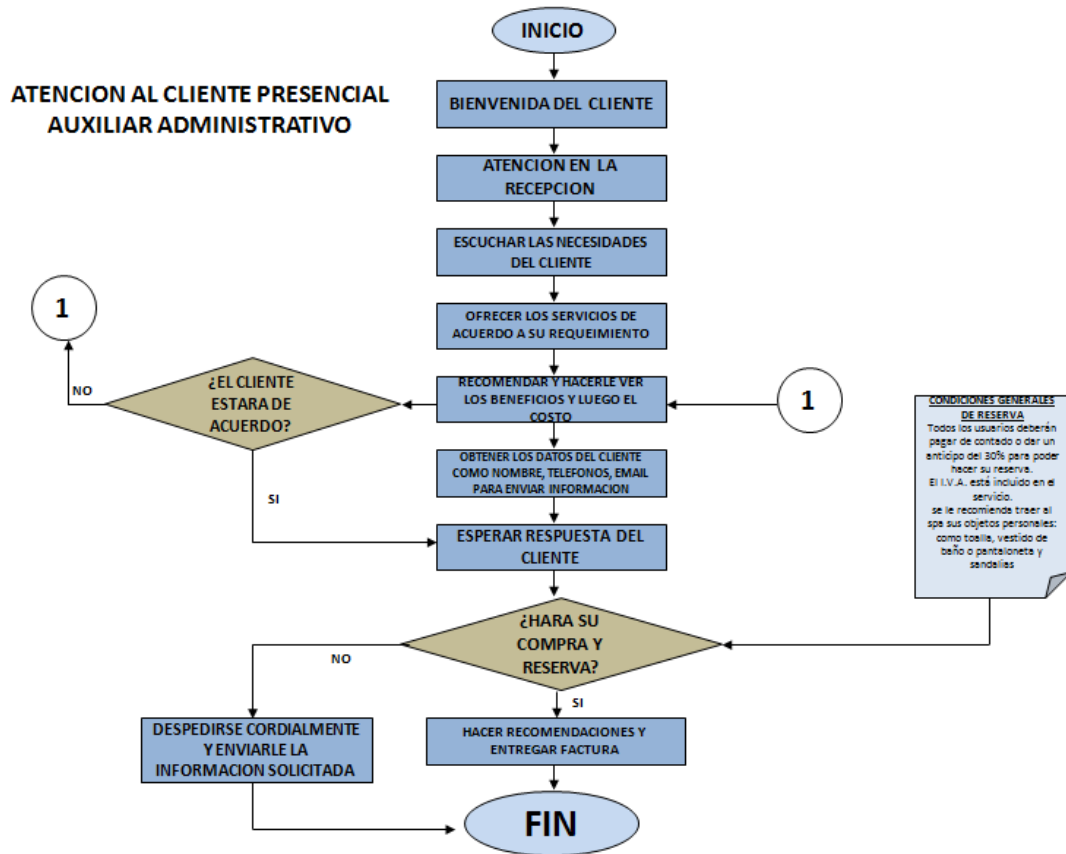
- Personalizar tratamientos faciales con base en un diagnóstico previo y protocolo

AREA DE LIMPIEZA

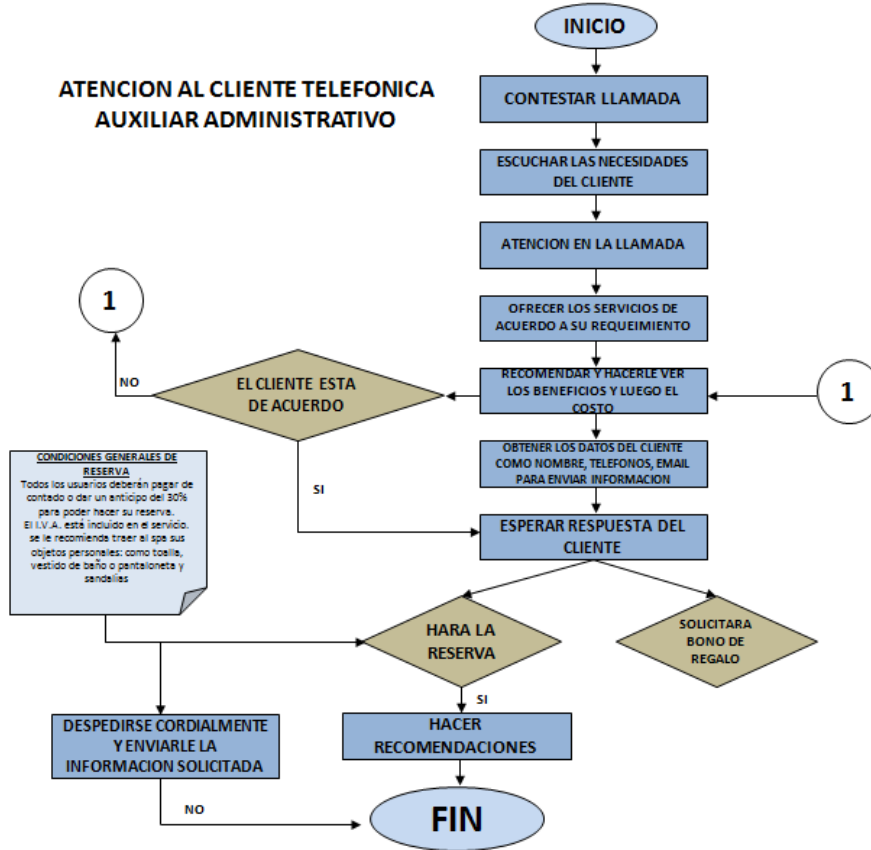
Las funciones de este puesto de trabajo se centran en la limpieza diaria y programada de los Spa asignadas a cada trabajador.

- Limpieza de suelos
- Limpieza de muebles
- Limpieza de Ventanas y marcos
- Vaciado de papeleras
- Reposición de material (servilletas, papel higiénico, jabón).

DIAGRAMAS DE FLUJO



**ATENCIÓN AL CLIENTE TELEFÓNICA
AUXILIAR ADMINISTRATIVO**



FICHA TECNICA

1. Terapias de Relajación y Bienestar en Pareja

Servicio especializado que se prestará a Parejas (Hombres y/o mujeres de los 25 a 55 años en adelante), amantes de la buena vida, que valoran sentirse bien consigo mismo y más aun en pareja. que presenten elevados niveles de estrés que comprometen su bienestar, a través de estas terapias diferentes a la medicina o psicología convencional y que sirven como coadyuvantes a alimentar la relación de pareja con experiencias únicas y momentos inolvidables. El paquete será una verdadera experiencia para los sentidos:

1. **Vista: Decoración especial y proyección de imágenes (naturaleza) en la cabina**
 2. **Gusto:** Cena romántica de acuerdo a su gusto
 3. **Tacto:** Piedra volcánica extraída de los termales del Ruiz que tendrá la pareja en su mano para tener contacto terrenal.
 4. **Olfato:** Los productos, insumos con que se usaran para realizar la terapia que evocaran diferentes aromas.
 5. **Oído: Música suave que ayude a relajar, lugar tranquilo y apacible.**
- **Hidratación facial según el tipo de piel:** El paso del tiempo, la falta de hidratación del cuerpo y los efectos del sol, provocan estragos en nuestra piel. causando el envejecimiento prematuro de la piel y numerosas imperfecciones.
 - **Masaje de relajación en todo el cuerpo:** Es una experiencia para vivir en pareja y que sin duda puede mejorar muchos aspectos. Sólo imagina llegar a Spacio de Vida después de un arduo día de trabajo, con las piernas cansadas, la espalda tensa, la fatiga y el stress que se apoderan de tu mente. Claramente no tienes ganas de nada, pero entras al spa observas la tenue luz de velas al fondo del pasillo, los

aromas de plantas, te hace olvidar todo

- **Masaje capilar:** A muchas personas, les duele la cabeza, tienen seborrea o sus cabellos están maltratados; por ende empiezan a buscar soluciones. se utilizará para estimular y mejorar la circulación sanguínea y linfática, la movilización muscular, el desprendimiento del cuero cabelludo y la desintoxicación de los tejidos.
- **Remoción de impurezas de la piel (exfoliación corporal):** Sirve para eliminar las células muertas que se acumulan en la superficie de la piel impidiéndole respirar. Las células de la piel se multiplican, mueren y se renuevan. La exfoliación acelera este fenómeno natural estimulando la regeneración celular y la micro circulación sanguínea de superficie, la piel retoma su suavidad y flexibilidad.
- **Envoltura corporal con plantas medicinales o frutas:** Gracias a la sabiduría ancestral que pasa de abuelas a nietos, los remedios caseros a base de plantas medicinales serán el principal aliado a la hora de prestar el servicio. son uno de los remedios totalmente caseros y naturales que aportan propiedades naturales (**Antiinflamatorias, Astringentes, Diuréticas, Estimulantes, Tranquilizantes**) al organismo, principalmente para el tratamiento y alivio de diferentes enfermedades, trastornos o molestias
- **Baño espumoso con hidromasaje (jacuzzi):** El jacuzzi es una “bañera – Tina” que se llena con agua caliente Aprox a 25 grados centígramos. Dentro de sus múltiples beneficios están: Reactiva la circulación sanguínea, Favorece la eliminación de toxinas, Combate el cansancio y el estrés, Alivia los dolores causados por la artritis o cualquier enfermedad de los huesos, El jacuzzi relaja los músculos, Aconsejable para la recuperación de fracturas y lesiones musculares, Ayuda a combatir problemas de insomnio,
- La **Cromoterapia en el Jacuzzi:** Es la técnica que utiliza los colores para ayudar

tanto a la mente como al cuerpo a encontrar su equilibrio, Esta técnica se conoce también como fototerapia, polarización inducida por estimulación inducida y biofotónica.

- **Cena romántica:** Se contara con un aliado estratégico el cual proveerá diferentes platos a la carta y hará su respectivo servicio. De preparación y emplatado.
- **Decoración especial:** Un ambiente romántico adecuado ayudará a que el cuerpo se relaje y esté más abierto a recibir estímulos, usaremos **luz suave y** realizaremos un camino de pétalos, velas blancas, música instrumental y Aromas que llevaran a la profunda tranquilidad y relajación.

INFRAESTRUCTURA

Cabina: Área de 40 m² con buena ventilación pisos, techos y paredes impermeables de color blanco y de fácil desinfección; lámparas protegidas tipo seguridad e instalación eléctrica protegida.

(2) Dos Camillas en Madera de 2,00 metros de largo x 80 de ancho y 80 de alto, impermeabilizadas y barnizadas. Colchoneta blanca con hueco en la parte superior para que el paciente ubique su cabeza cuando este en posición cubito supino.

(2) Dos Sabanas, (2) Dos fundas en tela tipo hospitalaria.

(2) Dos bancas para que el paciente pueda subirse a la camilla.

Área del Baño:

Área de 20m² con ducha y base antideslizante; pisos, techos y paredes impermeables y de fácil desinfección; lámparas protegidas tipo seguridad; instalación eléctrica protegida, calentador a gas, una puerta corrediza en vidrio templado, barra de apoyo (asideras de baño fijas) en acero inoxidable, un

	desagüe. Un sanitario y un lavamanos.
DOTACION DE LAS CABINAS	<p>Cabina: (2) Dos sillas tipo bar para el uso de las terapeutas, dispensador de papel, dispensador de jabón líquido, dispensador de gel Antibacterial, basureros industriales (rojo, verde y gris)</p> <p>Zona Húmeda: Área de 20m² con ducha y Jacuzzi, base antideslizante; pisos, techos y paredes impermeables y de fácil desinfección; lámparas protegidas tipo seguridad y decorativas; instalación eléctrica protegida, calentador a gas.</p>
PRODUCTOS E INSUMOS	<p>Productos e insumos: exfoliante facial y corporal, plantas medicinales o frutales, agua, guantes de nitrilo, alcohol, jabón líquido Antibacterial, aceite para masajes o emulsión no grasosa, toalla de papel desechable, tapabocas y uniformes para el personal.</p>
PROTOCOLO DEL SERVICIO:	<p>*Rostro: Hidratación Facial Básica a base de (a elección), Limpiar con leche desmaquilladora (acetato de aluminio), Exfoliar suavemente con (a elección), Lavar con jabón ph neutro, Tonificar, Vaporozonó, Mascarilla natural hidratante, Tonificar (agua de Rosas), Crema hidratante, Fotoprotección.</p> <p>*Cuerpo: Masaje de relajación suave y cálido en rostro y cuerpo, exfoliación corporal a elección (sales minerales, café, coco, chocolate) mascarilla frutal con aplicación de Vaporozonó, hidroterapia (jacuzzi), snack de la casa, Decoración Especial (de acuerdo a la ocasión), Camino de Pétalos y Velas Blancas, Lencería de Lujo, Música Instrumental y Aromas.</p>
ZONA DEL CUERPO A TRATAR:	Rostro, Cuello, Pies, piernas, muslos, espalda, cuello, abdomen, manos, brazos.

EXPERIENCIA QUE SE VIVE:	Enamora y comparte un momento con tu pareja en el mejor spa del eje cafetero, relájate y estimula tus sentidos con un momento inolvidable.
RECOMENDADO ESPECIALMENTE PARA:	Parejas que celebren su Aniversarios, Cumpleaños, recién casados, pareja de novios que van a contraer matrimonio, pareja de turistas que quieren vivir experiencias únicas en la ciudad.
DURACIÓN:	3 horas
MANEJO DE RESIDUOS:	Los clasificamos de acuerdo a su uso, estado y condición. BOLSA GRIS: Elementos reciclables como cajas de guantes y empaques de los insumos utilizados. BOLSA VERDE: Toallas de papel no contaminadas, restos de aceites, jabón o geles y desechos de la limpieza en general. BOLSA ROJA: Sabanas, fundas, ropa desechables, algodones, guantes, y desechos sanitarios que estén contaminados con fluidos corporales que impliquen riesgo biológico.
LIMPIEZA Y DESINFECCION DE LAS INSTALACIONES	PISOS: Todos los días PAREDES: Todos los días CAMILLAS: Entre paciente y paciente ORGANIZADORES: Todos los días CLOSET: Una vez por semana BAÑOS Y DUCHAS: Entre paciente y paciente COCINA: Todos los días ZONA HÚMEDA: Entre paciente y paciente Las sustancias utilizadas son: Alcohol 70%, Hipoclorito de sodio, Alkazime y Benzaldina Caneca y bolsas color verde, roja y gris, jabón desinfectante,

	papel toalla, escoba, trapeadora y recogedor y manejo de residuos.
PERSONAL REQUERIDO	(2) Dos Esteticistas o Terapeutas manuales con énfasis y experiencia en terapias de relajación. PRECAUCIONES: Mantener las uñas cortas y sin esmalte, Retirarse anillos, No usar Manillas, No usar Pulseras, Otros accesorios
DOTACION DEL PERSONAL	Se tienen estandarizados 5 tipos de uniformes de dos piezas elaborados en tela anti fluido, de fácil limpieza y fácil secado.
CAPACIDAD INSTALADA	6 parejas cada 3 horas. .
PAPELERÍA REQUERIDA	Ficha técnica del servicio, formato de bienvenida, formato de encuesta de satisfacción, experiencias, formato de beneficios y recomendaciones, recibo de caja.
BENEFICIOS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Disipar tensiones y preocupaciones aumenta la calidad del tiempo en pareja, reduciendo discusiones y mal estar provocados por el stress. 2. Mejora y promueve la comunicación no verbal en la pareja. 3. Aumenta la conexión emocional y corporal entre la pareja. 4. Aporta un mayor conocimiento sobre las zonas sensibles y erógenas de la pareja.

2. Masajes Relajantes y Terapéuticos

Servicio especializado basado en terapias de relajación con técnicas ancestrales y de tradiciones indígenas que reducen las tensiones y que llevan a un placentero descanso, mientras se mejora la circulación sanguínea y linfática. Este servicio se prestará a Hombres y mujeres de 25 años en adelante, Profesionales y Ejecutivos con altos niveles de responsabilidad, cargos de confianza, que deben tomar decisiones efectivas, que presenten elevados niveles de estrés que comprometan su bienestar, , amantes de la buena vida, que valoran sentirse bien consigo mismo, con un nivel de ingreso promedio de \$2.000.000, , a través de terapias diferentes a la medicina convencional y que sirven como coadyuvantes a la misma, como son:

- **Masaje Relajante y Terapéutico en todo el cuerpo:** La excesiva carga laboral, el poco tiempo para el cuidado personal causan un sinnúmero de dolencias y tensiones musculares que se convierten en una acumulación de sustancias y desechos que produce el mismo cuerpo y se alojan en el músculo. Con este tipo de masaje se realiza presión en los puntos de mayor dolor y concentración estrés, acelerando la eliminación de estas sustancias tóxicas a la vez que aumentamos el aporte de oxígeno al tejido con el fin de acelerar la recuperación de lesiones y de numerosas enfermedades, mejorando la circulación, liberando endorfinas que ayudan a combatir el dolor y dan sensación de bienestar.

Debido a la gran diversidad de climas y relieves, condiciones culturales de Colombia, se crearan aceites y emulsiones que se preparara con componentes naturales, de cada región:

1. **Región Andina:** Café, Caña de azúcar y Maíz
2. **Región Amazónica:** Cacao
3. **Región de la Orinoquia:** Arroz
4. **Región Pacífica:** Coco

5. Región Caribe: Pepino, Sandía, Sales Minerales

Adicional mientras la persona se encuentra en la terapia vamos a pasarle una esfera de plastilina para que mientras llega a su punto máximo de la relajación se vaya desestresando y con sus manos y fuerza pueda eliminar y botar todas sus cargas tanto emocionales como energéticas

- **Exfoliación Corporal:** Sales minerales extraídas de la región Caribe, arroz de la Orinoquia
- **Envoltura corporal con cremas frutales:** De la región Caribe y Pacífica
- **Hidratación facial:** A base de colágeno, sábila y pepino de la región Caribe
- **Jacuzzi:** Plantas medicinales

El servicio incluye la realización de procedimientos que variarán de acuerdo a la necesidad, relacionados con antecedentes patológicos.

INFRAESTRUCTURA

Cabina: Área de 40 m² con buena ventilación pisos, techos y paredes impermeables de color blanco y de fácil desinfección; lámparas protegidas tipo seguridad e instalación eléctrica protegida.

(1) Una Camilla en Madera de 2,00 metros de largo x 80 de ancho y 80 de alto, impermeabilizadas y barnizadas. Colchoneta blanca con hueco en la parte superior para que el paciente ubique su cabeza cuando este en posición cubito supino.

(1) Una Sabana, (1) Una funda en tela tipo hospitalaria,

	<p>(1) Una bancas para que el paciente pueda subirse a la camilla.</p> <p>Área del Baño: Área de 20m² con ducha y base antideslizante; pisos, techos y paredes impermeables y de fácil desinfección; lámparas protegidas tipo seguridad; instalación eléctrica protegida, calentador a gas, una puerta corrediza en vidrio templado, barra de apoyo (asideras de baño fijas) en acero inoxidable, un desagüe. Un sanitario y un lavamanos.</p>
<p>DOTACION DE LAS CABINAS</p>	<p>Cabina: (1) Una silla tipo bar para el uso de las terapeutas, dispensador de papel, dispensador de jabón líquido, dispensador de gel Antibacterial, basureros industriales (rojo, verde y gris)</p> <p>Zona Húmeda: Área de 20m² con ducha y Jacuzzi, base antideslizante; pisos, techos y paredes impermeables y de fácil desinfección; lámparas protegidas tipo seguridad y decorativas; instalación eléctrica protegida, calentador a gas.</p>
<p>PRODUCTOS E INSUMOS</p>	<p>Productos e insumos: guantes de nitrilo, alcohol, jabón líquido Antibacterial, aceite para masajes o</p>

	emulsión no grasosa, toalla de papel desechable, tapabocas y uniformes para el personal.
PROTOCOLO DEL SERVICIO:	<p>*Rostro: Hidratación Facial Básica a base de Café, Limpiar con leche desmaquilladora (acetato de aluminio), Exfoliar suavemente con Café, Lavar con jabón ph neutro, Tonificar, Vaporozonó, Mascarilla natural hidratante, Tonificar (agua de Rosas), Crema hidratante, Fotoprotección.</p> <p>*Cuerpo: Exfoliación Corporal con scrub de Café, Masaje Relajante con aceite de Café por 45 Minutos, mascarilla corporal de Café jacuzzi, Bebida, Snack de Café</p>
ZONA DEL CUERPO A TRATAR:	Rostro, Cuello, Pies, piernas, muslos, espalda, cuello, abdomen, manos, brazos.
EXPERIENCIA QUE SE VIVE:	Delicioso procedimiento en rostro y cuerpo rico en propiedades que evocan los aromas del Café dejando la piel fresca, revitalizada y radiante. .
RECOMENDADO ESPECIALMENTE PARA:	Personas con dolores musculares y elevados niveles de estrés
DURACIÓN:	2 horas
MANEJO DE RESIDUOS:	Los clasificamos de acuerdo a su uso, estado y condición.

	<p>BOLSA GRIS: Elementos reciclables como cajas de guantes y empaques de los insumos utilizados.</p> <p>BOLSA VERDE: Toallas de papel no contaminadas, restos de aceites, jabón o geles y desechos de la limpieza en general.</p> <p>BOLSA ROJA: Sabanas, fundas, ropa desechables, algodones, guantes, y desechos sanitarios que estén contaminados con fluidos corporales que impliquen riesgo biológico.</p>
<p>LIMPIEZA Y DESINFECCION DE LAS INSTALACIONES</p>	<p>PISOS: Todos los días</p> <p>PAREDES: Todos los días</p> <p>CAMILLAS: Entre paciente y paciente</p> <p>ORGANIZADORES: Todos los días</p> <p>CLOSET: Una vez por semana</p> <p>BAÑOS Y DUCHAS: Entre paciente y paciente</p> <p>COCINA: Todos los días</p> <p>ZONA HÚMEDA: Entre paciente y paciente</p> <p>Las sustancias utilizadas son: Alcohol 70%, Hipoclorito de sodio, Alkazime y Benzaldina</p> <p>Caneca y bolsas color verde, roja y gris, jabón desinfectante, papel toalla, escoba, trapeadora y recogedor y manejo de residuos.</p>

<p>PERSONAL REQUERIDO</p>	<p>(1) Una Esteticistas o Terapeutas manuales con énfasis y experiencia en terapias de relajación.</p> <p>PRECAUCIONES: Mantener las uñas cortas y sin esmalte, Retirarse anillos, No usar Manillas, No usar Pulseras, Otros accesorios</p>
<p>DOTACION DEL PERSONAL</p>	<p>Se tienen estandarizados 5 tipos de uniformes de dos piezas elaborados en tela anti fluido, de fácil limpieza y fácil secado.</p>
<p>CAPACIDAD INSTALADA</p>	<p>4 personas cada 2 horas. .</p>
<p>PAPELERÍA REQUERIDA</p>	<p>Ficha técnica del servicio, formato de bienvenida, formato de encuesta de satisfacción, experiencias, formato de beneficios y recomendaciones, recibo de caja.</p>
<p>BENEFICIOS</p>	<p>aumenta la calidad de la sangre (Glóbulos rojos y blancos) aumentando así la capacidad para transportar oxígeno.</p> <p>ayudamos a restaurar el contorno del cuerpo y a disminuir depósitos de grasa.</p> <p>ayuda a equilibrar los niveles de estrés</p>

3. Plan Empresarial Complementarios de Salud

Servicio especializado diseñado en reducir el síndrome de **BURNOUT** (Estrés Laboral – desgaste profesional), beneficiando directamente a la organización, ya que mejoran el rendimiento laboral; y al empleado, le permiten prevenir enfermedades producto de la excesiva carga laboral.

Las personas podrán hacer uso de las terapias durante 3 veces al mes, 1 vez por semana, con una duración aproximada de 1 hora por cada sesión.

En la primera sesión se le realiza un masaje terapéutico en todo el cuerpo con el fin de identificar sus dolencias y patologías. Luego la persona tiene la opción de escoger sus próximas sesiones que van a estar muy enfocadas a dicha necesidades, entre las siguiente

- **Terapias Faciales:** Hidrataciones Faciales, Spa de Ojos, Masaje Facial y Craneal, Reflexología Facial con Drenaje Linfático.
- **Terapias Corporales:** Drenaje Linfático (Piernas Cansadas y Retención de Líquidos), Masaje de Relajación, Masaje Terapéutico, Masaje Ayurvédico, Masaje Descontracturante, Masaje de Elongación, Masaje Circulatorio, Masaje de Activación del Colón, Masaje con Toalla,
- **Reflexología Podal:** está considerada dentro de las terapias alternativas y aunque tiene una raíces milenarias procedentes de la medicina tradicional china, en la actualidad cada vez es más utilizada por profesionales de medicina alternativa que trabajan sobre los **meridianos energéticos**, o incluso de la medicina convencional, como en el caso de los fisioterapeutas. nuestros pies contienen **terminaciones nerviosas que los conectan con distintas partes internas del cuerpo**,

- **Remoción de impurezas de la piel (exfoliación corporal):** Sirve para eliminar las células muertas que se acumulan en la superficie de la piel impidiéndole respirar. Las células de la piel se multiplican, mueren y se renuevan. La exfoliación acelera este fenómeno natural estimulando la regeneración celular y la micro circulación sanguínea de superficie, la piel retoma su suavidad y flexibilidad.
- **Envoltura corporal con plantas medicinales o frutas:** Gracias a la sabiduría ancestral que pasa de abuelas a nietos, los remedios caseros a base de plantas medicinales serán el principal aliado a la hora de prestar el servicio. son uno de los remedios totalmente caseros y naturales que aportan propiedades naturales (**Antiinflamatorias, Astringentes, Diuréticas, Estimulantes, Tranquilizantes**) al organismo, principalmente para el tratamiento y alivio de diferentes enfermedades, trastornos o molestias
- **Baño hidromasaje (Jacuzzi):** El jacuzzi es una “bañera – Tina” que se llena con agua caliente Aprox a 25 grados centigramos. Dentro de sus múltiples beneficios están: Reactiva la circulación sanguínea, Favorece la eliminación de toxinas, Combate el cansancio y el estrés, Alivia los dolores causados por la artritis o cualquier enfermedad de los huesos, El jacuzzi relaja los músculos, Aconsejable para la recuperación de fracturas y lesiones musculares, Ayuda a combatir problemas de insomnio,
- **Tina:** Baño Cítrico, Baño de Hielo, Baño en Sales Marinas, Baño en Plantas Medicinales, Baño en Cristales Energizantés, Baño de Rosas, Baño en Gel Orgánico, Coctel Medicinal. El servicio incluye la realización de procedimientos que variarán de acuerdo a la necesidad, relacionados con enfermedad general y excluye consulta por urgencias.

RECOMENDADO ESPECIALMENTE PARA:

Todo tipo de personas que se encuentran expuestas a altos niveles

	de estrés, toma de decisiones, largas jornadas de trabajo, excesiva carga laboral
DURACIÓN:	1 hora
MANEJO DE RESIDUOS:	<p>Los clasificamos de acuerdo a su uso, estado y condición.</p> <p>BOLSA GRIS: Elementos reciclables como cajas de guantes y empaques de los insumos utilizados.</p> <p>BOLSA VERDE: Toallas de papel no contaminadas, restos de aceites, jabón o geles y desechos de la limpieza en general.</p> <p>BOLSA ROJA: Sabanas, fundas, ropa desechables, algodones, guantes, y desechos sanitarios que estén contaminados con fluidos corporales que impliquen riesgo biológico.</p>
LIMPIEZA Y DESINFECCION DE LAS INSTALACIONES	<p>PISOS: Todos los días</p> <p>PAREDES: Todos los días</p> <p>CAMILLAS: Entre paciente y paciente</p> <p>ORGANIZADORES: Todos los días</p> <p>CLOSET: Una vez por semana</p> <p>BAÑOS Y DUCHAS: Entre paciente y paciente</p> <p>COCINA: Todos los días</p> <p>ZONA HÚMEDA: Entre paciente y paciente</p>

	<p>Las sustancias utilizadas son: Alcohol 70%, Hipoclorito de sodio, Alkazime y Benzaldina Caneca y bolsas color verde, roja y gris, jabón desinfectante, papel toalla, escoba, trapeadora y recogedor y manejo de residuos.</p>
<p>PERSONAL REQUERIDO</p>	<p>(2) Dos Esteticistas o Terapeutas manuales con énfasis y experiencia en terapias de relajación. PRECAUCIONES: Mantener las uñas cortas y sin esmalte, Retirarse anillos, No usar Manillas, No usar Pulseras, Otros accesorios</p>
<p>DOTACION DEL PERSONAL</p>	<p>Se tienen estandarizados 5 tipos de uniformes de dos piezas elaborados en tela anti fluido, de fácil limpieza y fácil secado.</p>
<p>CAPACIDAD INSTALADA</p>	<p>6 personas cada hora.</p>
<p>PAPELERÍA REQUERIDA</p>	<p>Ficha técnica del servicio, formato de bienvenida, formato de encuesta de satisfacción, experiencias, formato de beneficios y recomendaciones, recibo de caja.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Reduce el estrés, la fatiga y la ansiedad • Mejora la concentración mental.

BENEFICIOS

- **Alivia los dolores de cabeza y migrañas.**
- **Alivia el dolor de espalda y mejora la postura**
- **Favorece la circulación sanguínea.**
- **Aumenta la energía y por lo tanto la productividad.**
- **Al notar una sensación de bienestar, el empleado se vuelve más consciente de su salud.**
- **Aumenta la motivación y el compromiso.**

4. Pasadía Campestre de Relajación

Servicio de Vital importancia, que se prestará a empresas del sector público y privado para que todo el personal y los colaboradores vivan una gran experiencia de relajación, compartan con sus compañeros de trabajo y disfruten de un maravilloso día conexión total con la naturaleza.

Contando con el mejor personal y la experiencia suficiente para que esta actividad genere Bienestar, Alegría y Unión al interior de la empresa.

Descripción:

- ❖ **Desayuno Especial:** Proveedor aliado
- ❖ **Charla de Bienvenida:** Con el fin de desarrollar la capacidad de superación
- ❖ **Clase de Yoga y Meditación al aire libre:** Aumenta el intercambio de experiencias que les permita desarrollar nuevos enfoques y aprender en la interacción con otros
- ❖ **Rumboterapia:** Mejora las relaciones y la interacción entre personas,
- ❖ **Terapia de Relajación:** Masaje Corporal con Aceites Esenciales, desarrolla el autoestima
- ❖ **Hidratación Facial y Corporal con Envoltura de Cremas Frutales:** aumenta el autoconocimiento
- ❖ **Circuito Hídrico Acompañada de:** Jacuzzi, Piscina, Turco
- ❖ **Recordatorio:** Kit de Spa Personalizado con Mensaje y el Logo
- ❖ **Relajación con Mándalas:** trabajo en equipo, responsabilidad
- ❖ **Decoración, Ambientación:** cambio de entorno se sentirán como en la playa
- ❖ **Musicoterapia:** música Instrumental, ondas alfa y beta para su motivación y aprendizaje
- ❖ **Aromaterapia:** Experiencia para los sentidos

El servicio incluye la realización de procedimientos que variarán de acuerdo a la necesidades de la organización

<p>RECOMENDADO ESPECIALMENTE PARA:</p>	<p>Empresas del sector público y privado con mas de 20 colaboradores. Celebración fechas y ocasiones especiales, Celebraciones de fin de año, talleres grupales de motivación y liderazgo, bienvenida de nuevos colaboradores, ingreso de vacaciones, salida a vacaciones, despedidas,</p>
<p>DURACIÓN:</p>	<p>6 horas</p>
<p>MANEJO DE RESIDUOS:</p>	<p>Los clasificamos de acuerdo a su uso, estado y condición.</p> <p>BOLSA GRIS: Elementos reciclables como cajas de guantes y empaques de los insumos utilizados.</p> <p>BOLSA VERDE: Toallas de papel no contaminadas, restos de aceites, jabón o geles y desechos de la limpieza en general.</p> <p>BOLSA ROJA: Sabanas, fundas, ropa, desechables, algodones, guantes, y desechos sanitarios que estén contaminados con fluidos corporales que impliquen riesgo biológico.</p>
<p>LIMPIEZA Y DESINFECCION DE LAS INSTALACIONES</p>	<p>PISOS: Todos los días</p> <p>PAREDES: Todos los días</p> <p>CAMILLAS: Entre paciente y paciente</p> <p>ORGANIZADORES: Todos los días</p> <p>CLOSET: Una vez por semana</p> <p>BAÑOS Y DUCHAS: Entre paciente y paciente</p> <p>COCINA: Todos los días</p> <p>ZONA HÚMEDA: Entre paciente y paciente</p> <p>Las sustancias utilizadas son:</p> <p>Alcohol 70%, Hipoclorito de sodio, Alkazime y Benzaldina Caneca y bolsas color verde, roja y gris, jabón</p>

	desinfectante, papel toalla, escoba, trapeadora y recogedor y manejo de residuos.
PERSONAL REQUERIDO	<p>(4) Cuatro Esteticistas o Terapeutas manuales con énfasis y experiencia en terapias de relajación.</p> <p>(1) Charla de Bienvenida a cargo del Gerente de Spacio de Vida</p> <p>(1) Clase de Yoga y Meditación al aire libre, a cargo de una terapeuta o coach</p> <p>(1) Rumboterapia a cargo de un instructor deportivo</p> <p>El personal debe cumplir con lo siguiente: Mantener las uñas cortas y sin esmalte, Retirarse anillos, No usar Manillas, No usar Pulseras, portar el carnet, hacer uso de zapato cerrado y de goma.</p>
DOTACION DEL PERSONAL	Se tienen estandarizados 5 tipos de uniformes de dos piezas elaborados en tela anti fluido, de fácil limpieza y fácil secado.
CAPACIDAD INSTALADA	1 grupo de min 20 personas hasta 100 personas por día
PAPELERÍA REQUERIDA	Ficha técnica del servicio, formato de bienvenida, formato de encuesta de satisfacción, experiencias, formato de beneficios y recomendaciones, recibo de caja.
BENEFICIOS PARA LA EMPRESA	<ul style="list-style-type: none"> • Ahorra gastos gracias al incremento en la productividad y motivación personal. • Promueve un clima laboral armonioso ya que los trabajadores se encontrarán más relajados y felices. • Ahorra gastos generados por bajas de enfermedad y ausentismo. • Retiene talento clave. • Reduce costos asociados con enfermedades

originadas por estrés.

- Disminuye reclamaciones relacionadas por esfuerzo excesivo.
- La empresa se vuelve un buen sitio para trabajar, lo que empieza a ser difundido por sus empleados.
- Mejora la salud física y mental de su fuerza laboral.
- Muestra interés por el bienestar de sus empleados.

5. Rehabilitación Física y Deportiva

Terapias especializadas que permitan prevenir y mejorar el rendimiento físico y mental de las personas que tienen el hábito del deporte y la cultura de practicar una actividad física, adultos mayores con patologías relacionadas con dolores musculares y reumáticos, personas con lesiones musculares. Crónicas como esguinces o que se recuperen de alguna

cirugía en su cuerpo.

Método terapéutico que se basa en:

- **Masaje Deportivo:** Mejora la circulación sanguínea y linfática y, por lo tanto, la nutrición y la disponibilidad de oxígeno a los músculos, necesario para un funcionamiento eficiente. Facilita la eliminación de toxinas, residuos y otros subproductos metabólicos nocivos para el sistema músculo-esquelético (así como para reparar los tejidos dañados). Descompone adherencias y tejido cicatrizal de lesiones previas Facilita la relajación y alivia el estrés, importante para una buena recuperación
- **Crioterapia:** Ayuda a prevenir lesiones, al detectar los desequilibrios musculares que a menudo no son diagnosticados hasta que son lo suficientemente graves como para causar la incomodidad en el atleta o un empeoramiento en su rendimiento.
- **Hidroterapia:** Acelera la recuperación causada por la fatiga muscular Estimula la liberación de endorfinas en el sistema nervioso central, de manera que los efectos lleguen a otras áreas del cuerpo proporcionando alivio del dolor.
- **Piedras Volcánicas:** Alivia los espasmos musculares devolviéndole su elasticidad basal, mejorando la capacidad de absorción de la carga muscular y el correcto deslizamiento entre las fibras musculares y el sistema fascial (membrana de tejido conectivo que recubre a las fibras musculares) mejorando el movimiento dissociado miofascial
- **Pindas Terapéuticas:** Las Pindas son un preparado natural de hierbas aromáticas y medicinales mezcladas con aceites esenciales envueltas de forma artesanal, se realizan presiones sobre el cuerpo, causando efectos terapéuticos, activar la energía

y salud física, drenar la linfa, estimular la circulación y potenciar un estado de relajación.

- **Paquetes Calientes con Plantas Medicinales:** Aplicación de sustancias extraídas del mar, de los volcanes de la Región, de agua termal y hielo. **El principal objetivo** optimizar el rendimiento de lo músculos, reducir la fatiga muscular, disminuir el tiempo de recuperación, aumentar la irrigación sanguínea, mejora la movilidad de las articulaciones, facilitar que el deportista concilie mejor el sueño, disminuir la acumulación del Acido Láctico, relajación física y mental, eliminar las células muertas de la piel

El servicio incluye la realización de procedimientos que variarán de acuerdo a la necesidad, relacionados con enfermedad general.

RECOMENDADO ESPECIALMENTE PARA:	Deportistas de alto, medio o bajo rendimiento, post operatorios, dolores musculares y reumáticos, recuperación de lesiones crónicas como esguinces o lesiones musculares, prótesis,
DURACIÓN:	2 horas
MANEJO DE RESIDUOS:	<p>Los clasificamos de acuerdo a su uso, estado y condición.</p> <p>BOLSA GRIS: Elementos reciclables como cajas de guantes y empaques de los insumos utilizados.</p> <p>BOLSA VERDE: Toallas de papel no contaminadas, restos de aceites, jabón o geles y desechos de la limpieza en general.</p>

	<p>BOLSA ROJA: Sabanas, fundas, ropa desechables, algodones, guantes, y desechos sanitarios que estén contaminados con fluidos corporales que impliquen riesgo biológico.</p>
<p>LIMPIEZA Y DESINFECCION DE LAS INSTALACIONES</p>	<p>PISOS: Todos los días PAREDES: Todos los días CAMILLAS: Entre paciente y paciente ORGANIZADORES: Todos los días CLOSET: Una vez por semana BAÑOS Y DUCHAS: Entre paciente y paciente COCINA: Todos los días ZONA HÚMEDA: Entre paciente y paciente</p> <p>Las sustancias utilizadas son: Alcohol 70%, Hipoclorito de sodio, Alkazime y Benzaldina Caneca y bolsas color verde, roja y gris, jabón desinfectante, papel toalla, escoba, trapeadora y recogedor y manejo de residuos.</p>
<p>PERSONAL REQUERIDO</p>	<p>(1) Una Esteticista o Terapeuta manual con énfasis y experiencia en terapias de relajación.</p> <p>PRECAUCIONES: Mantener las uñas cortas y sin esmalte, Retirarse anillos, No usar Manillas, No</p>

	usar Pulseras, Otros accesorios
DOTACION DEL PERSONAL	Se tienen estandarizados 5 tipos de uniformes de dos piezas elaborados en tela anti fluido, de fácil limpieza y fácil secado.
CAPACIDAD INSTALADA	6 personas cada 2 horas. .
PAPELERÍA REQUERIDA	Ficha técnica del servicio, formato de bienvenida, formato de encuesta de satisfacción, experiencias, formato de beneficios y recomendaciones, recibo de caja.
BENEFICIOS	<ul style="list-style-type: none"> • Devolverle la movilidad, la libertad y la independencia, • Reducir el impacto a largo plazo de enfermedad o de accidente • Proporcionar asistencia en la velocidad y la totalidad de la recuperación. • Capaces de tener un auto-cuidado. • Eliminar su dependencia de analgésicos.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

1. Aqua Spa Manizales : Cra 24 # 65-61 , Teléfono: 8870015

Aqua
Centro de estética y spa

Lipo sin cirugía
Rejuvenecimiento facial
Tratamientos
Corporales y faciales
Bonos de regalo
Bronceado instantáneo
Cera facial y corporal
Terapias alternativas
Spa individual y de pareja
Masaje relajante, Hidratación,
Chocolaterapia,
Jacuzzi, Copa de Vino
Baño de Luna, Baño de Sol
Spa para niños
Microdermoabrasión
Plasma rico en plaquetas
Electroporación

Cinderella's
Junto de agua

XIOMA
Studio

Babalú
00970

facebook aqua.spamanizales
twitter @aquamanizales

Cra 24 No 65 - 61 Edif Mirador de Guayacones Loc 104 Tels 887 00 15 Cel 312 819 37 89

NUESTROS SERVICIOS

TRATAMIENTOS FACIALES
TRATAMIENTOS CORPORALES
DEPILACIÓN CON CERA Y LASER
TRATAMIENTOS CON LASER
TRATAMIENTO DE CRIOTERAPIA

SPA
Medio día de belleza
Baños de luna y de sol
Chocolaterapia
Spa para pies
Hidromasajes
Masajes relajantes
Aromaterapia en jacuzzi
Steamer

PRE Y POST
QUIRURGICOS

Aqua
Centro de Estética y Spa

Porque tú eres especial, Mereces algo especial.

- **Producto**

Aqua Spa cuenta con buena variedad de servicios teniendo mayor dominio los servicios de estética tales como lipo sin cirugía, láser, rejuvenecimiento facial, entre otros; también realizan terapias de relajación en pareja, individuales, grupales.

En el momento, No cuenta con el spa empresarial ni el servicio de terapias a domicilio.

- **Precio**

Los servicios de estéticas son elevados ya que son varias sesiones que se realizan. Los precios en los servicios de de relajación son muy parecidos a los ofrecidos en el mercado; oscilan entre los \$60.000 hasta los \$400.000

- **Promoción**

Aqua Spa se puede encontrar en Facebook. Cuenta con folletos y volantes. No tiene página web y tarjetas de presentación. Su publicidad se ha basado en un merchandising visual en su establecimiento.

- **Plaza**

Está ubicado en un sector estrato 5 de la ciudad de Manizales. No cuenta con servicio de parqueadero. Consta de un solo piso y 2 cabinas para la atención de sus clientes.

Algunos de sus Servicios

- Terapia en Pareja: Masaje relajante con aceite y piedra volcánicas calientes
- Exfoliación facial y corporal, Envoltura corporal, Hidratación facial, Jacuzzi y sauna, Copa de vino

Duración de: 2 hora y media

Valor: 300.000 en pareja individual 150.000

Información general:

- Los viernes el masaje relajante cuesta \$60.000 y los demás días cuesta \$80.000
- No se atienden grupos de amigas porque el jacuzzi solo tiene capacidad para 2 personas.
- Los horarios de trabajo son de lunes a viernes de 8 a 1 y de 2 a 7 pm y los sábados 8 a 6 pm jornada continua.

LUCE EVITA:

Teléfono: 8850637



- **Producto**

Luce e Vita cuenta con buena variedad en sus servicios. Manejan un portafolio amplio de terapias de relajación combinado con las terapias estéticas. Tiene una trayectoria en el mercado de un (1) año y medio
No cuenta con el spa empresarial ni el servicio a domicilio

- **Precio.**

Los precios en los servicios de de relajación son muy parecidos a los ofrecidos en el mercado. Cuentan con peluquería en el primer piso y

servicios de estética. Sus precios oscilan entre los \$30.000 y \$320.000.

- **Promoción.**

Luce e Vita tiene como principal herramienta de comunicación el social media. Regularmente pauta promociones y descuentos especiales por su fan page de Facebook.

- **Plaza.**

Está ubicado en un sector estrato 4 de la ciudad de Manizales. Barrio la Rambla. una casa de 3 pisos . Cuenta con servicio de parqueadero.

Algunos de sus servicios

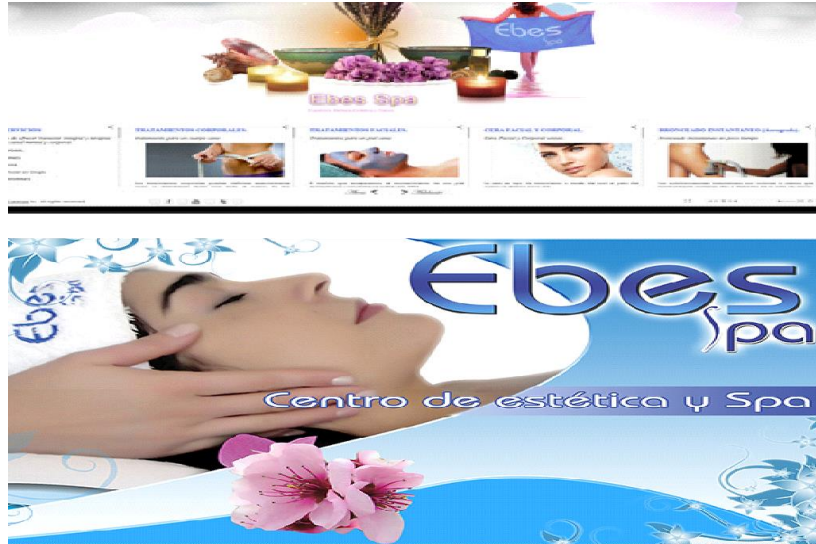
Plan en pareja: Limpieza facial, Exfoliación facial, Velo hidratante, Masaje con piedra volcánicas desde los pies hasta la cabeza, Obsequio: la zona húmeda, Copa de vino

Este servicios se encuentra en promoción el valor por pareja es de \$280.000

Duración: 2 horas 15min.

Horario de atención de lunes a sábado de 1: 00 a 6:00 pm jornada continúa.

EBES SPA



- **Producto**

Ebes Spa cuenta con buena variedad de servicios teniendo mayor dominio los servicios de estética tales como lipo sin cirugía, láser, rejuvenecimiento facial, entre otros; también realizan terapias de relajación en pareja, individual, grupal.

No cuenta con el spa empresarial ni el servicio a domicilio .

- **Precio**

Los servicios de estéticas son elevados ya que son varias sesiones que se realizan. Los precios en los servicios de relajación son muy parecidos a los ofrecidos en el mercado.

- **Promoción**

Ebes Spa se puede encontrar en Facebook y cuentan con un comercial publicitario en el canal regional Telecafé. Cuenta con página web.

- **Plaza**

Está ubicado en un sector estrato 4 de la ciudad de Manizales. Cuenta con servicio de parqueadero. En dichas instalaciones funciona otra empresa llamada Tevenet, al parecer presta servicios de comunicación. Este es un punto negativo desde el punto de vista del emprendedor ya que genera confusión en las personas que transitan por el sector y puedan interesarse en sus servicios. Además son productos que no se complementan.

Es un establecimiento que lleva en el mercado aproximadamente 7 años.

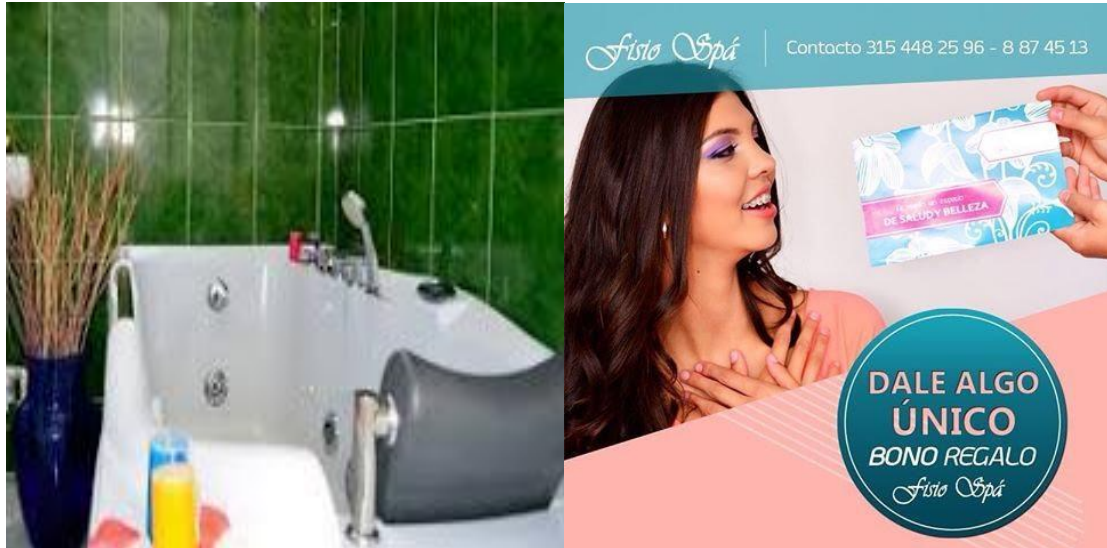
Algunos de sus Servicios

Terapia en Pareja: Masaje Relajante, Decoración con pétalos, Bambuterapia, Musicoterapia, Aromaterapia, Jacuzzi, Mascarilla Facial, Exfoliación corporal, Refrigerio

Valor: 130.000 individual y en pareja 260.000

Duración: 3 horas

FISIO SPA



- **Producto**

Fisio Spa cuenta con buena variedad de servicios teniendo mayor dominio los servicios de estética tales como lipo sin cirugía, láser, rejuvenecimiento facial, entre otros; también realizan terapias de relajaciones en pareja, individuales, grupales. Por trayectoria y participación en el mercado, Fisio Spa se convierte en una referencia para Spacio de vida, ya que lleva en la ciudad de manizales, aproximadamente 10 años. Es reconocido por sus servicios estéticos, reductores y de fisioterapia.

No cuenta con el spa empresarial ni el servicio a domicilio

- **Precio.**

Los servicios de estéticas son elevados ya que son varias sesiones que se realizan. Los precios en los servicios de de relajación son muy parecidos a los ofrecidos en el mercado.

- **Promoción**

Fisio Spa hace estrategia de posicionamiento en Facebook e Instagram. Cuenta con folletos y volantes. Tiene página web.

- **Plaza.**

Está ubicado en un sector estrato 6 de la ciudad de Manizales. Barrio Palermo. Cuenta con servicio de parqueadero. Al parecer cuentan con una alianza con un centro de belleza ya que comparten una parte de la vivienda.

Algunos de sus Servicios.

Noche Romántica: Masaje Relajante, Mascarilla Facial, Exfoliación con semillas de café, Chocolate en el cuerpo, Copa de vino, Baño espumoso, rey de frutas

Duración: 2 horas y media

Valor: 130.000 individual 250.000 por pareja

Nota: si lo desea con radiofrecuencia o ionización de vitaminas cuesta 50.000 más por persona.

Comentarios en General:

- No se realiza decoración especial, ya si el cliente solicita el servicio el mismo debe realizar la decoración.

ANEXOS:

Somos Proveedores de:

Formato Estudio de la Competencia

	Competidor # 1	Competidor # 2	Competidor # 3	Competidor # 4	Competidor # 5
Nombre	Centro de Estetica y Spa Aqua	Fisio Spa	bienestar	Ebes Spa Estetica y Salud	Spa Marcela Marquez
Diferenciales	Lipo sin cirugia-zona campestre- Bronceado Instantaneo -Obsequio	Lipoescultura con cirugia, lipolaser, Post Quirurgico, Peluqueria, uñas, spa	Lipo sin cirugia, aumento y tonificacion de gluteos, lodo volcanico, salon de belleza,	lipo sin cirugia, Foto Rejuvenecimiento, Depilacion definitiva, tratamiento para el	Medicina estetica y antiedad, tratamientos reductores, Depilacion
Estrato en el que se encuentra	5 y 6	5y6	4 y 5	4 y 5	5 y 6
Estrato (nivel socioeconomico de los clientes)	4-5 y 6	4-5 y 6	4-5 y 6	4-5 y 6	4-5 y 6
Forma de Vestir	elegante y casual	elegante y casual	elegante y casual	elegante y casual	elegante y casual
Horario de atencion		8am-8 pm	8am a 7 pm	8-12 y 2-7 sabados de 8. 4 pm	9-8 pm
Precios de servicios	terapia en pareja \$280.000- Individual 155.000- Maasaje relajante 65.000, masaje con piedras y exfoliacion \$180.000-	terapia en pareja 2 horas \$170.000, 3 horas \$250.000, masaje relajante \$50.000.	zona humeda \$30.000 45 minutos, terapia en pareja \$189.000, \$ 119.000 spa niñas 65.000	terapia en pareja \$280.000 individual \$150.000 spa niñas \$120.000	Masaje relajante \$40.000 corporales \$37.000 reductores
Cuenta con Publicidad en Medios, Cuales?	solo por Facebook no tiene pagina como tal, volantes.	volantes, pagina como tal y facebook.	volantes, pagina como tal, facebook, instragram	volantes, pagina como tal-facebook	volantes, pagina como tal y facebook.
Que tipo de personas van	Personas con un alto ingreso economico	Personas con un alto ingreso economico	Personas con un alto ingreso economico	Personas con un alto ingreso economico	Personas con un alto ingreso economico
S.s o Producto Estrella	Terapia grupales o de familia en la zona campestre	Levantamiento de cola y terapia en pareja.	asociados o membresias, terapia en pareja y individual	Lipo sin cirugia, Foto Rejuvenecimiento, Depilacion definitiva.	Medicina estetica y antiedad, tratamientos reductores, Depilacion definitiva
Servicios que ofrece	Tratamientos corporales y faciales, cera, spa para niñas, spa individual y en parejas, lipo sin cirugia, Bronceado Instantaneo, terapias alternativas, Correccion de Nariz etc.	Carboxiterapia, Pos Quirurgicos, Dias de spa con peluqueria, tratamientos anticeluliticos, masajes esteticos y relajantes, rejuvenecimientos faciales con nutricion, plan nutricional.	Lipo sin cirugia, aumento y tonificacion de gluteos, lodo volcanico, vinoterapia, spa para niñas o en grupo, terapias en pareja, Bronceado, zona de snack, jacuzzi.	Masaje con piedra Volcanicas, Cavitacion, Camara de Bronceado, chocolaterapia, terapia en pareja o individual, tratamientos corporales, depilacion definitiva y zona humeda.	Medicina estetica, tratamientos reductores, depilacion definitiva, masaje relajante, limpisa facial, jacuzzi.
Los clientes van en Carro, Moto a Pie	Carro, Moto y a pie.	Carro, Moto y a pie.	Carro, Moto y a pie.	Carro, Moto y a pie.	Carro, Moto y a pie.
Tiempo de atencion de los servicios	2-3 y 1 hora	2-3 y 1 hora	2-3 y 1 hora	2-3 y 1 hora	2-3 y 1 hora
Ubicación	Carrera 24 N- 65-61 Ed Mirador de Guayacanes L-104	carrea 25 N 67-52	carrera 21 N 63-22 Barrio la Rambla	Carrera 25 #56-121 Av. Paralela, Barrio Belén,	Cra 23 B No 64 - 22 Piso 2
telefono:	8870015-3107191857 - 3108456310	Whatsapp: 315 448 2596-887 45 13	3127928251-8850637-3106544706	316 6242169-8851422	8856010 3167401276
pagina Social	https://www.facebook.com/profile.php?id=100008737391034&ref=ts	Fijo: (+57) (096) 887 45 1	http://www.lev.com.co/services.htm	http://www.centroebesspa.com/	http://www.marcelamarquezmedicalspa.amawebs.com/

EVIDENCIAS

Sedes

