

TU PLAN DE NEGOCIO

GUÍAS PRÁCTICAS

Emprendedores

Cómo crear y potenciar una clínica
de medicina estética



Silvia Mazzoli, María Teresa Barahona, SkinCeuticals

Presentación1
Atractivos y dificultades del sector3

Capítulo 1

LAS CLAVES DEL ÉXITO ... Y DEL FRACASO6
--	--------

Concreción de la idea y del modelo de negocio
Planificación
Vocación de servicio al cliente
Financiación
Comunicación
Actitud comercial
Gestión de los colaboradores
Formación
Morir de éxito
Innovación
Espíritu emprendedor

Capítulo 2

EL MODELO DE NEGOCIO12
----------------------	---------

Capítulo 3

ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN18
--------------------------	---------

- El sector de la Medicina Estética en España
- Envejecimiento y esperanza de vida
- Salud y "culto al cuerpo"
- Evolución del consumo
- Coyuntura económica

- Entorno tecnológico
- Asociaciones y colegios sectoriales
- Investigar acerca de los potenciales clientes
- Segmentación
- El público objetivo: nuestros clientes
- Buyer persona
- Cómo conocer a nuestros clientes
- Vigilar a los competidores
- Cómo elegir los proveedores
- Análisis DAFO

Capítulo 4

PLAN DE MARKETING37

- Objetivos SMART
- Estrategias de Marketing
 - Segmentación y targeting
 - Posicionamiento
- Marketing mix
 - ¿Qué servicios puede ofrecer un centro de Medicina Estética?
 - Servicios complementarios
 - La franquicia
 - Cómo fijar los precios
 - Promociones
 - Formas de pago
 - Comunicación eficaz
 - Branding: crear y comunicar nuestra marca
 - Presencia en Internet
 - Publicidad
 - Relaciones públicas
 - Marketing directo
 - La entrevista de venta
 - El 'boca a boca'
 - Fidelización de los clientes
 - Marketing de guerrilla
 - Cómo planificar nuestras campañas de comunicación

Capítulo 5

EQUIPO HUMANO66

- Las profesiones
- Modalidades de contratación
- Costes salariales
- Convenio colectivo
- Sugerencias para la gestión del equipo
- Formarse y mantenerse al día
- Dónde buscar a nuestros colaboradores
- El trabajador autónomo
- Empresarios del sector: dos experiencias

Capítulo 6

ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO84

- El día a día
- Lo que no hay que olvidar
- Flujo del paciente
- El local
- Equipos y materiales
- Equipamiento informático y tecnológico

Capítulo 7

FORMAS JURÍDICAS97

- La forma jurídica
 - Empresario individual
 - Comunidad de bienes
 - Sociedad de Responsabilidad Limitada
 - Sociedad Limitada Nueva Empresa
 - Sociedad Anónima
 - Sociedad Laboral
 - Sociedad Colectiva
 - Sociedad Comanditaria
 - Cooperativa de Trabajo Asociado
- Las formas jurídicas en el sector

Capítulo 8

TRÁMITES103

- **Trámites de constitución**
 - Solicitud de certificación negativa del nombre
 - Escritura de constitución y estatutos de la sociedad
 - Declaración previa al inicio de operaciones
 - Solicitud del Código de Identificación Fiscal (CIF)
 - Liquidación del ITPAJD
 - Inscripción en el Registro Mercantil
 - Libros obligatorios
 - Solicitud de firma electrónica
 - Alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas
- **Trámites laborales**
 - Alta en el régimen de autónomos de la Seguridad Social
 - Comunicación de apertura del centro de trabajo
 - Inscripción de la empresa en la Seguridad Social
 - Afiliación y alta de los trabajadores en la Seguridad Social
 - Formalización de los contratos de trabajo
 - Calendario laboral
 - Registro diario de jornada
- **Trámites administrativos**
 - Compra, arrendamiento del local o traspaso
 - Licencia de obras, actividad y funcionamiento
 - Otras licencias municipales
- **Otros trámites y requisitos**
 - Acreditaciones en Medicina Estética y Cosmética
 - Autorizaciones de centros y servicios sanitarios
 - Solicitud de hojas de reclamaciones
 - Seguros generales
 - Prevención de riesgos laborales
 - Ley Orgánica de protección de datos y garantía de derechos digitales
 - Privacidad y uso de las cookies
 - Registro de Patentes y Marcas
 - Sociedad General de Autores de España
- **Legislación sectorial**
 - Centro de Medicina Estética
 - Medicina satisfactiva
 - Venta de productos cosméticos
 - Venta de complementos alimenticios
 - Historia clínica
 - Consentimiento informado
 - Autorización de uso de imagen

- Presupuesto
- Publicidad
- Aparatología
- Medicamentos y cosméticos
- Plasma rico en factores de crecimiento
- Toxina botulínica tipo A

Capítulo 9

FISCALIDAD123

- Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)
- Impuesto sobre la Renta de las personas físicas (IRPF)
 - Estimación directa normal
 - Estimación directa simplificada
 - Escala de gravamen
 - Obligaciones contables
- Impuesto de Sociedades (IS)
- Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE)
- Declaración informativa anual de operaciones con terceras personas
- Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI)
- Obligaciones contables
- Obligaciones de facturación

Capítulo 10

AYUDAS Y SUBVENCIONES133

- ¿Dónde y cómo encontrarlas?
- Financiación preferencial
 - Líneas ICO
 - Líneas ENISA
- Ayudas de las Comunidades Autónomas
- Ayudas para la transformación digital
- Ayudas para la formación
- Medidas para hacer frente al Covid-19
- Otras ayudas

Capítulo 11

PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO139

- Plan de inversión
- Plan de financiación
 - Fuentes de financiación
- Balance de situación inicial
- Cuenta de resultados
 - Partidas de gasto
 - Previsiones de venta
- Plan de tesorería previsional
- Balance de situación final
- Rentabilidad del negocio
 - ROE
 - ROI
- Otros indicadores financieros
 - Cash Flow*
 - Pay Back*
 - Fondo de maniobra
 - Ratios de liquidez y de solvencia

Capítulo 12

RECURSOS PARA EMPRENDEDORES169

- Organismos y asociaciones
- Organismos de desarrollo y promoción empresarial
- Publicaciones sectoriales

