



## CASO PRÁCTICO NEGOCIO DE BARBERÍA

A continuación encontrarás un ejemplo de cómo llevar el registro para los negocios de servicio.

### Barbería Luisfer Stilo

#### 1. Ingreso del negocio (ventas)

Anota la fecha en la cual hiciste la venta	Servicio prestado	¿Cuántos servicios prestaste/ vendiste?	¿Cuánto pagó el cliente por cada servicio?	Total de la compra (cantidad X precio)
Día	Concepto / Artículo	Cantidad	Precio del producto/ servicio (\$)	Venta (cantidad X precio) \$
5	Corte de cabello	20	10.000	200.000
5	Arreglo de barba	5	12.000	60.000
5	Tinte	2	50.000	100.000
<b>Total Ingresos (VENTA)</b>				\$360.000
<b>Total ingresos diarios x 30 días= Total ingresos mensuales (VENTAS)</b>				\$10.800.000

#### 2. Costos del negocio

Anota el día en el que hiciste la compra de los insumos y elementos para tu negocio	Anota el nombre de los insumos y elementos que compraste	Anota la cantidad que compraste, ya sea el número de unidades.	Anota el precio unitario de cada insumo o elemento de trabajo	Total costo (cantidad X precio)
Día	Concepto	Cantidad	Precio (\$)	Costo (cantidad X precio) \$
15	Tinte	120 Kits	18.000	2.700.000
17	Fijador	10 Botellas	12.000	120.000
17	Shampoo	5 Botellas	12.000	60.000
20	Tratamiento para cabello	10 Unidades	8.000	80.000
20	Tijeras	5 Unidades	15.000	75.000
25	Cuchillas	150 Unidades	5.000	750.000
<b>TOTAL COSTOS</b>				<b>\$3.785.000</b>

[www.crezcamos.com](http://www.crezcamos.com)

servicioalcliente@crezcamos.com

Encuéñtranos como @crezcamos en:





### 3. Gastos del negocio

Anota el día en que realizaste los pago	Anota cuál fue el gasto	Anota la cantidad para ese gasto	Anota el precio del gasto	Total gasto (cantidad X precio)
Día	Concepto	Cantidad	Precio (\$)	Gasto (cantidad X precio) \$
5	Servicio de agua	1	70.000	70.000
10	Servicio de luz	1	80.000	80.000
30	Salario Luis Fernando	30 días	2.000.000	2.000.000
30	Ayudante	30 días	1.000.000	1.000.000
30	Arriendo	1	800.000	800.000
<b>TOTAL GASTOS</b>				<b>\$3.950.000</b>

### ESTADO DE RESULTADOS

Anota la venta total del mes	<b>Total ingresos (VENTAS)</b>	\$10.800.000
Anota el total de costos del mes	<b>Total costos</b>	\$3.785.000
Anota el total de gastos del mes	<b>Total gastos</b>	\$3.950.000
Suma los costos y los gastos del mes para calcular el total de egresos (salidas de dinero).	<b>Total de egresos (costos + gastos)</b>	\$7.735.000
Resta los costos y los gastos (total de egresos) al total de venta mensual	<b>Resultado mensual (Total ingresos - Total egresos)</b>	\$3.065.000

#### ¡Importante!

- La comparación de ingresos contra costos y gastos muestra si existe una ganancia o una pérdida.
- De esta forma sabes si fue un mes bueno o si tienes que hacer algunos cambios en tu negocio para tener mejores resultados.

[www.crezcamos.com](http://www.crezcamos.com)

servicioalcliente@crezcamos.com

Encuéntranos como @crezcamos en:





## PRÁCTICAS DE SERVICIO Y TIPS CLAVES



**Organízate:** Una buena forma de evitar que se te olviden actividades importantes del negocio es hacer una lista con las cosas que debes hacer durante el día, y a medida que avances en el día vas tachando las actividades realizadas.



**Analiza tu competencia.** Estudiar los negocios que son tu competencia te permite aprender de ellos, saber qué iniciativas están haciendo bien y le están dando resultados en sus ventas.



**Sé creativo.** Busca maneras de mejorar tu negocio y hacer que se destaque por encima de tu competencia.



**Sé constante y cree en tu negocio.** El hecho de abrir un negocio no significa que vayas a generar ingresos de una vez, es importante que aprendas a ser paciente y constante en tu deseo de progresar y sacar adelante tu negocio año tras año.



**Brinda un gran servicio.** Si brindas un buen servicio a tus clientes, tendrás una gran probabilidad que vuelvan a repetir contigo, en vez de ir a la competencia.



**Usa las redes sociales.** Dar a conocer tu negocio por medio de las redes sociales te permite que más personas conozcan de tu negocio y puedas aumentar tus ventas.



**Constante Aprendizaje.** Más allá de la etapa en que se encuentre tu negocio, una de las mejores recomendaciones para avanzar es no dejar de aprender. Edúcate, escucha videos, compra libros que tengan relación con tu negocio, vuélvete experto en conocer tu producto o servicio.