

## **Lanzan una tienda online donde no te venden nada si eres calvo**

### **Dos emprendedores ponen en marcha Laboutiquedelpelo.com, una startup para los que tienen pelo y se preocupan por su cuidado**

Cada día salen nuevas propuestas en el mundo online, unas con más acierto que otras, pero esta tienda online ha nacido con estrella. En poco más de tres meses tienen más de 15.000 seguidores en su Facebook, un catálogo de cerca de 3.000 referencias, y entregan más de 200 pedidos diarios en España, Portugal y Francia.

Sus promotores quería montar una tienda donde un cliente pudiera encontrar en un mismo sitio, todo tipo de productos para el cuidado de su pelo, así como secadores, planchas para el pelo, rizadoros, tratamientos, tintes, etc.

Actualmente el 80% de sus ventas son gracias a clientes finales, pero para sorpresa de estos emprendedores, un 20% son profesionales como peluqueras, barberos y estilistas, que compran en Laboutiquedelpelo.com por poder comprar a precios de profesional, las cantidades que necesitan y no los pedidos mínimos que les exigen las grandes marcas.

Según palabras de Juan Manuel Nicolás, subdirector de la empresa, “actualmente no tenemos productos para personas que no tenga nada de pelo, e incluso ha sido motivo para gastarnos bromas, pero debido a las peticiones que nos están haciendo, vamos a crear una nueva división en las próximas semanas con tratamientos regeneradores, fibras capilares, pelucas, etc. con las que cubrir las necesidades del cien por cien de nuestros potenciales clientes”.

El modelo de negocio que se implantó durante muchos años a nivel mundial, en donde se buscaba montar un gran hipermercado donde encontrar todo tipo de productos, limitando a dos o tres marcas por gama y a un número limitado de productos por marca, está pasando a un modelo online donde vuelven las tiendas altamente especializadas en un sector determinado y en las que los clientes pueden elegir entre múltiples marcas, teniendo acceso a todos los productos de cada marca y no sólo los más vendidos.

Los consumidores son cada vez más exigentes y quieren ser tratados como personas especiales y únicas, por lo que quieren poder elegir los productos que necesitan, entre toda la gama colores, sabores, olores, etc., y no sólo las impuestas por los hipermercados para optimizar sus stock y espacios, y así mejorar sus resultados económicos.

Internet hace posible que se creen empresas como esta y que nos ofrezca la posibilidad de elegir entre 3.000 productos y no sólo entre sota, caballo y rey.

**Datos de contacto:**

Juan Manuel Nicolas

Subdirector

Nota de prensa publicada en: [Murcia](#)

Categorías: [Moda](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#) [Belleza](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>