

Beauty Vans, la cadena de estética a domicilio, comienza a franquiciar con sus espectaculares furgonetas

La marca especializada en servicios de belleza aterriza en el mundo de la franquicia con el primer concepto "Beauty Van" de España. Un modelo de negocio totalmente original basado en la idea de dos emprendedoras para llevar los servicios de belleza allí donde se necesiten

La idea del negocio de Beauty Vans se basa en poder ofrecer servicios estéticos a domicilio a través de vehículos adaptados para ofrecerlos en cualquier lugar y momento. Así es posible disfrutarlos en bodas, comuniones, fiestas, despedidas de solteras, cumpleaños o cualquier otro tipo de evento festivo.

El origen nace de un viaje a EE.UU. donde sus fundadoras, Ana y Maribel, descubrieron la notable demanda de cualquier tipo de servicio a través de vehículos portátiles. Desde carritos de helados, hasta limpieza de mascotas y, por supuesto, servicios de estética. Así es como surge la idea de exportar este modelo a España, pero perfeccionado, debido al conocimiento previo de ambas sobre el sector, así como de la consumidora española.

"Realizábamos los tratamientos previos en sus domicilios y en las fincas de bodas y pensamos que qué mejor opción que llevar todo en una zona habilitada, en un espacio único y que pudiéramos trasladar a cualquier sitio de España", comentan. "Ahora queremos ofrecérselo a los miles de profesionales de peluquería y estética para que puedan hacer realidad su propio sueño empresarial".

Un negocio original y único en España

Beauty Vans es un modelo de negocio único en España. En sus magníficas furgonetas, auténticas profesionales de la estética ofrecen servicios de calidad en un ambiente exclusivo y divertido allá donde se encuentren. El claro factor diferencial se encuentra en que el cliente no tiene que desplazarse, es el propio "centro de estética" el que va al cliente.

Las Vans son simplemente espectaculares. Totalmente tuneadas para integrarse en cualquier evento. Dan por fin respuesta a una demanda a la que nadie parecía dar solución. Beauty Vans se caracteriza por ser una fusión de "originalidad, entusiasmo, crecimiento" ... y mucho rosa.

Un sector en constante crecimiento

Desde el inicio, las fundadoras de Beauty Vans querían destacar en España con su modelo de negocio innovador y rentable. En España se celebran más de 160.000 bodas anuales, 260.000 bautizos y comuniones, además de cumpleaños, despedidas y eventos familiares, entre otras celebraciones. La amplitud del mercado es casi infinita.

Es por eso por lo que, en Beauty Vans, han decidido unir tres tendencias del mercado para hacer realidad un negocio 100% rentable:

El sector de estética tiene un crecimiento anual del 15%.

El fin de la pandemia ha impulsado el mercado de las celebraciones y eventos.

El negocio de los servicios de movilidad vive en un incremento permanente. En Beauty Vans se han adelantado a la explosión definitiva del sector para ser líderes de este.

Qué ofrecen a sus franquiciados

El negocio del franquiciado es lo primero. Por ello facilitan toda una serie de servicios previos al inicio y también mientras esté en funcionamiento. Todo está medido, desde el proyecto de la furgoneta hasta el trato con los clientes. Gracias a esto, Beauty Vans es uno de los negocios más saludables y rentables del mercado de la belleza.

Desde el inicio, la central facilitará al franquiciado un listado de nuevos clientes. Así conseguirá posicionarse y consolidarse fácilmente en su zona de exclusividad. Como explican sus fundadoras, la franquicia Beauty Vans cuenta "con zonas limitadas para los franquiciados. Además de una bolsa de empleo con formaciones únicas en nuestro modelo". En definitiva, "un negocio moderno, innovador, exclusivo y con un apoyo de la central sin precedentes que ya es conocido por el gran público al haber aparecido en numerosos medios de comunicación como Antena3, La Sexta, TVE, Telecinco o ABC".

Todo un mundo de servicios

Las Beauty Vans ofrecen todo tipo de servicios necesarios para garantizar el éxito de cualquier evento. Entre otros están los siguientes:

Córner para bodas y fiestas.

Peluquería (especialidad en tratamientos de cabello y alisado).

Estética integral.

Fiestas dedicadas a la belleza.

Fiestas de cumpleaños infantiles.

Despedidas de soltera y casada.

Inversión y condiciones

Canon de entrada: 15.000€

Royalty de explotación: 55€/mes

Royalty de marketing: 1%

Inversión inicial: 49.410€ (incluyendo furgoneta adaptada a la marca)

Tamaño de vehículo: 10 m2

Área población mínima: 50.000 habitantes

Contrato: 5 años

Datos de contacto:

Carlos Blanco

912978238

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Emprendedores](#) [Servicios](#) [Técnicos](#) [Belleza](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>