



CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS Y GARANTÍA DE DEVOLUCIÓN

En España, 2 de diciembre 2023

REUNIDOS

De una parte, Sonia Sandra Varela
con domicilio, Calle Pelayos 7B Fuenlabrada Madrid
con DNI 54665456E
Telefono +34640691927
mail asotema63@gmail.com
en adelante (EL CLIENTE).

Y, de otra, D. Natalia Fedasyuk Tishchenko, con NIE 04670314P y domicilio en
Eduardo Haro Tecglen, 13, Madrid, 28055, con info.natalia.grant@gmail.com en
adelante, (EL PRESTADOR).

Las Partes, en la calidad con la que actúan, y reconociéndose capacidad jurídica
para contratar y obligarse y en especial para el otorgamiento del presente
CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS.

EXPONEN

I. Que el PRESTADOR está especializado en la prestación de servicios
comprendidos dentro de su actividad principal consistente en la Optimización de
Recursos en Salones de Belleza, disponiendo de los conocimientos, equipos y
medios materiales y, en su caso, personales, necesarios para prestar este tipo de
servicios.

II. Que el CLIENTE desea contratar Programa Master Beauty Management que
ofrece el PRESTADOR. El Programa Master Beauty Management es una formación
de Marketing y gestión empresarial durante 8 semanas con el apoyo para la
implantación de las herramientas del Programa Beauty Management

III. Que las Partes acuerdan comprometerse a la celebración de un contrato de prestación de servicios en los términos y condiciones que en el presente documento se establezcan.

IV. Que el CLIENTE ha elegido el paquete Premium que incluye:

- Acceso a la plataforma durante los estudios con los vídeos y ficheros de apoyo,
- apoyo en grupo de WhatsApp
- 1 sesión individual al finalizar los estudios
- acceso a todos los pequeños cursos desde el primer día.

El importe total del programa es de 1890€

Los pagos se realizan en forma de suscripción, Se realiza el cobro en plazos las fechas acordada son :

1º pago 230 2/12/23
2º pago 230 2/1/24
3º pago 230 2/2/24
4* pago 230 2/3/24
5* pago 230 2/4/24
6* pago 230 2/5/24
7* pago 230 2/6/24
8* pago 230 2/7/24
9* pago 230 2/8/24

Y que es un acuerdo de financiación y no se aceptan los pagos por módulos o pagos parciales del Programa

V. Que, en virtud de estas consideraciones, las Partes, libre y voluntariamente, otorgan el presente Contrato de Prestación de Servicios (en adelante, el Contrato), que se registrá por las siguientes,

VI. Que las Partes acuerdan comprometerse a Cumplir La Ley de Protección de datos y La Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.

Normas y Condiciones del Programa Beauty Management

Programa Beauty Management es un programa de estudios para dueños de salones de belleza cuyo objetivo es acompañar al alumno en el proceso de transformación del sistema empresarial y el modelo de negocio existente y convertir en un negocio de alta rentabilidad.

- Duración de estudios: **8 semanas**
- Tiempo de dedicación: es necesario la buena organización de tu tiempo para los estudios. Ten en cuenta que necesitas ver los videos y dedicar suficiente tiempo para realizar las tareas y los cálculos. Si te surgen dudas, cuentas con el apoyo en grupo de Whatsapp, que tiene un horario establecido de respuestas. En el caso de tarifa VIP también tienes sesiones grupales. En estas sesiones individualmente trabajamos con cada alumno.

Todos los contenidos, Módulos, bonos (y grabaciones de sesiones en caso del paquete VIP) están disponibles hasta el último día de la formación. Para seguir teniendo el acceso a los contenidos, el apoyo del grupo de whatsapp y sesiones mensuales tienes disponible Beauty CLUB con la suscripción mensual de 50€ +IVA o si prefieres tener sólo el acceso a los contenidos tienes esta opción por 9€ + IVA (cubre el gasto de la plataforma)

PLANIFICACIÓN DEL PROGRAMA				
	Módulo 1	Motivación y Objetivos	Detectar errores	
	Módulo 2	Control de Finanzas		
	Módulo 3	Márgenes		
	19.00	Sesión grupal 1		
	Módulo 4	Salir de competencia y ajustar precios	Crear un Nuevo sistema Rentable	
	Módulo 5	Promociones de Alta Rentabilidad		
	19.00	Sesión grupal 2		
	Módulo 6	Nueva carta de Servicios		
	Módulo 7	Ventas	Llenar agenda	
		Sesión grupal 3		
	Módulo 8	Nuevos Clientes		
		Final		

		Sesiones individuales para comprobar los Resultados		

El horario se establece el cliente en función de la planificación señalada arriba. El grupo de whatsapp tiene función además de resolver tus dudas, la comunicación con compañeros de la formación que también pueden aportar información útil, dar su punto de vista y motivación. Para este fin no hay límites en horario (te recomiendo silenciar las notificaciones del grupo de whatsapp)

Dentro del grupo de whatsapp para todos los alumnos la **comunicación será en forma de texto**, salvo excepciones autorizadas para mensajes de voz. El tutor de grupo procurará también comunicarse por el texto y sólo en los casos necesarios utilizará los mensajes de voz.

*LA SESIÓN INDIVIDUAL está incluida y tiene caducidad de 1 mes después de terminar la formación y se puede reservar desde el día de finalización de la formación. El valor de la sesión individual es de 250€, que debe ser realizada como muy tarde hasta 1 mes después de terminar la formación. El objetivo de las sesiones individuales al finalizar la formación es comprobar el importe de la subida de los beneficios y establecer los puntos de mejora.

CLÁUSULAS DE DEVOLUCIÓN.

En el caso de que un alumno implantarse todas las herramientas de la formación, buscase el apoyo suficiente y necesario en el grupo organizado para este fin, cumpliendo los tiempos establecidos previamente y sus ganancias no se duplicarán, cumpliendo los pasos abajo indicados, puede solicitar la devolución.

1. La garantía de devolución solo se aplica en el paquete VIP y PREMIUM
2. Al principio de la formación (ejercicio inicial) se realiza por el alumno la medición de los beneficios respecto del año anterior y se toma de referencia el importe promedio. Para definir el incremento se compara el importe promedio del año anterior con el promedio de los últimos meses desde el inicio de la formación 3 meses después de su finalización o el último punto de mejora introducido.

3. Es necesario participar activamente en el grupo de whatsapp, resolviendo las dudas que se te presentan a lo largo de la formación.
4. El ritmo de la formación está bien marcado, y es de un tema por semana. Es imprescindible mantener este ritmo y no acumular retrasos. Hay que tener en cuenta que en todos los módulos, además de los videos, hay que realizar tareas, incluso durante varios días en tu salón, que no se deben dejar para el fin de semana. Al incurrir en cualquier retraso, se pierde el derecho de devolución.
5. Todas las tareas realizadas se tienen que compartir en el grupo de whatsapp, asegurando que se reciben las respuestas. Si el tutor del grupo lo indica, hay que rectificar las tareas según las indicaciones recibidas por dicho tutor.
6. Si al final del módulo se pide hacer un fichero de comprobación, es obligatorio hacerlo, rellenarlo y enviarlo. Si no se realiza esta acción o se realiza fuera de plazo establecido, se pierde también el derecho de devolución.
7. No se puede pasar al siguiente módulo si no se recibe el correspondiente “Adelante” del tutor.
8. Es imprescindible realizar un resumen de lo aprendido con las propias reflexiones de cada módulo y compartir este resumen en el grupo a su debido tiempo.
9. La no asistencia a 1 de las formaciones grupales ocasiona la pérdida del derecho de devolución
10. Se entrega lista detallada de todas las tareas (ANEXO 1). El alumno es el único responsable de planificar su tiempo y realizar las tareas.

Para no perder el derecho de devolución es obligatorio realizar todas las tareas al 100% y los pagos acordados sin retrasos. En caso de solicitar la devolución debes presentar las justificaciones pertinentes, mensajes de whatsapp, capturas de pantalla de que has realizado todas las tareas (sin excepción). En caso de no presentar los justificantes se considerarán como tareas no realizadas.

***En el ANEXO 1 se adjuntan todas las tareas que es necesario realizar y presentar**

Las normas podrán ser ajustadas con el objetivo de mejorar la calidad de la formación y conseguir mejores resultados para los alumnos. En este caso los alumnos serán avisados ante cualquier ajuste o cambio.

Este programa persigue constantemente mejores resultados para sus alumnos, por lo tanto puedes encontrar contenidos no actualizados. Comenta a tu tutor para realizar los cambios pertinentes. Si te falta cualquier fichero, comentalo en el grupo.

ANEXO DE TAREAS

Todas las tareas deben ser realizadas, y presentadas en grupo de whatsapp. Se aceptan los ficheros en formatos Word, Excel, Power Point y también en forma de foto de una calidad aceptable.

Módulo 1. Motivación y objetivos

Objetivo: subir la energía y motivación.

TAREAS:

1. Punto de Partida.

Para saber exactamente el crecimiento de los beneficios es necesario establecer el punto de partida. Necesitamos saber el promedio de los beneficios en el 2022.

Para ello utilizamos la fórmula: $B=I-G$

Apuntamos los ingresos de cada mes, los gastos de cada mes del 2021 y calculamos el beneficio de cada mes. Luego calculamos el promedio de beneficios en 2022, por meses y anual.

Tareas:

- Preparar la tabla de beneficios con sus promedios y compartir en el grupo de trabajo
- Compartir tu aprendizaje en el grupo. ¿De qué te das cuenta?

2. Ver vídeo Objetivos

Objetivo: Medir el punto de partida y establecer los objetivos a corto y a largo plazo

TAREAS:

- Realizar el cálculo de beneficios o pérdidas actuales de los últimos 12 meses.
- Realizar el ejercicio Exigencias y Expectativas
- Realizar el ejercicio de visualización y poner OBJETIVOS A LARGO PLAZO
- Crear objetivos a corto plazo con el método METAS según el video y con el apoyo de la tabla de Excel. Adaptar los objetivos al pacto de mínimos.

- Analizar cuál es tu situación en este momento respecto a tus objetivos. Escribir en el grupo de whatsapp “Dónde estoy y dónde quiero llegar con datos exactos, medibles y elaborados con el método METAS”
- Compartir todos los ejercicios realizados en el grupo de trabajo

3. **Ver video Motivación.**

- Realizar ejercicio Promedio de ENERGÍA
- Ejercicio de lo que HAGO que no me Gusta y lo que me gusta pero NO LO HAGO
- Ejercicio medir sufrimiento
- Trabajo con miedos
- En qué me estoy enfocando, ejercicio con el dibujo de mi niña
- Carta para los días difíciles
- Escribir qué ejercicio se elige para mantener la energía alta y porqué
- Compartir tus aprendizajes y descubrimientos en el grupo de trabajo

Módulo 2. Orden en tus finanzas.

Objetivo: Poner el orden total en tus gastos y reducir un mínimo de 10% de los gastos, recomendado 20%

1. Ver video del módulo.

- Calcular Beneficios Mensuales Promedios.
- Calcular gastos reales mensuales. Escribe de qué te das cuenta en el grupo de whatsapp.
- Decidir el importe del colchón financiero. Comparte en el grupo de whatsapp
- Trabaja en el plan para reducir los gastos. (Mínimo 10%, recomendable 20%). Compartir la foto del plan en el whatsapp la lista para reducir y los resultados de esta tarea.
- Crear un plan de revisión periódica de gastos. De apoyo se tiene un fichero descargable. Hacer foto del plan y compartir en el grupo.
- Crear el fichero de control de stock, compartir en el grupo de whatsapp
- Preparar el método 3 sobres. Compartir foto en el grupo de whatsapp
- Escribir en el grupo tu reflexión sobre lo aprendido en este módulo
- Comparte los resultados conseguidos reduciendo los gastos.

Módulo 3. Aumentar la rentabilidad con márgenes.

Objetivo: Calcular los márgenes de todos los servicios, convirtiéndolos en 1 hora para realizar la comparación. Esto permitirá descubrir y subsanar los fallos en tu sistema empresarial.

1. Calcular la Rentabilidad de cada servicio
2. Convertir a 1 hora y comparar los resultados en Excel
3. Elegir los 3 ó 4 servicios más rentables
4. Realizar el cálculo del promedio de tus márgenes ACTUALES
5. Estimación de beneficios MENSUALES con 3 servicios más rentables y el importe de estimación, comparte los cálculos en el grupo

Objetivo: reflexionar sobre los errores cometidos hasta este momento, sus consecuencias y crear un plan de acción para el cambio, basandose en los 5 servicios más rentables, ajustando los calculos para aumentar aun más su rentabilidad

1. Realizar el análisis del sistema de tu salón, rellenar y compartir en el grupo
2. Escribir qué has aprendido hasta ahora, de qué te has dado cuenta (dedicar un mínimo de 30 minutos)
3. Crear un plan de acción para sacar la máxima rentabilidad de tu empresa, compartir en el grupo

Módulo 4. Salir de la competencia y ajustar los precios

Objetivo: Preparar el plan para salir de la competencia y subir los precios.

1. Elegir marca Blanca o Pata Negra y compartir en el grupo
2. Preparar tu lista por tipo de clientes y compartirla en el grupo.
3. Decidir qué cliente quieres mantener y cuales vas descartar y comparte en el grupo
4. Realizar encuesta a tus clientes (conseguir un mínimo 30 respuestas)
5. Trabajar los resultados de Test para descubrir los valores y compartir en el grupo de whatsapp
6. Plan para aumentar los valores con pequeños detalles. Compartir ideas en el grupo de whatsapp
7. Hacer la planificación de subida de los precios y compartir en el grupo
8. Crear una frase que transmite tus valores. Compartirlo en el grupo de whatsapp
9. Decidir dónde va a aparecer esta frase.
10. Preparar tu Estrategia de comunicación de subida de los precios. Compartir en el grupo de whatsapp

Módulo 5. Sistema para aumentar los Beneficios.

Objetivo: creación de promociones de alta rentabilidad, y aprender a medirlas

1. Ver video
2. Hacer la lista básica que te ayude a crear las promociones de alta rentabilidad: Servicios Principales, Servicios secundarios y detalles adicionales
3. Pensar 5 distintas promociones de alta rentabilidad y compartir en el grupo
4. Rellenar el fichero de crear promociones, hacer una foto y compartir en el grupo de whatsapp
5. Según este fichero agendar recordatorios para implantar estas promociones (mínimo 2)
6. Imprimir hoja de control, rellenar con las promociones
7. Explicar con todos los detalles a los empleados cómo funciona el fichero de control de promociones
8. Explicar con todos los detalles a los empleados todos los detalles de las promociones que has creado (si no entienden algo, no lo van a promover!!)
9. Hacer una lista de las posibles colaboraciones
10. Decidir las fechas de promociones anuales que vas a “celebrar” y promocionar en tu empresa
11. Decidir qué otras promociones vas a implantar y añadir al calendario anual
12. Añadir todas las fiestas al calendario.
13. En la segunda hoja del calendario resta los días de promoción y adapta a tus necesidades.
14. Repasa el calendario anual, haz una foto y comparte en el grupo de whatsapp
15. Rellenar el fichero de progresos.

Módulo 6. Carta de Servicios.

Objetivo: Con los conocimientos adquiridos realizamos los ajustes para crear la nueva carta de servicios.

Indicaciones:

- Se eliminan todos los servicios que producen pérdidas
- Los servicios de baja rentabilidad (de menos de 30€ de beneficios por 1 hora) se eliminan o se convierten en alta rentabilidad (mínimo subiendo la rentabilidad un 30%)
- Todos los servicios de rentabilidad media se ajustan en los 3 parámetros siguientes: reducir el tiempo, bajar el coste de producto y subir el precio un mínimo 10%

- En las promociones de alta rentabilidad, se ajusta el tiempo y se sube el precio (mínimo un 10%)
- En el caso de no contar con servicios de alta rentabilidad, tienes que elegir un nuevo servicio y recualificarte (formarte e introducir este nuevo servicio. En este caso, para la devolución se toman los cálculos 3 meses después de introducir el nuevo servicio rentable)
- Crear la carta de 3 niveles y compartir en el grupo
 1. Servicios básicos cortos de alta rentabilidad
 2. Servicios Premium que resuelven un problema en concreto a tu cliente
 3. Servicios VIP
- Rellenar el fichero de ajuste y compartirlo en el grupo.

Módulo 7: Grandes ventas en época de crisis.

1. Elige qué es vender para ti: vender, servir o recomendar.
2. Durante 1 semana entrena habilidad de escucha activa.
3. Durante la 2ª semana detecta el nivel de escucha en los demás.
4. Crear una lista indicando todos los servicios y sus beneficios para usar en la venta.
5. Crear/Adaptar el protocolo de venta (Mejorar el existente)
6. Realiza el trabajo de detectar tus creencias limitantes
7. Elige los 3 mayores limitantes y realiza el cambio a las nuevas potenciadoras.
8. Escríbelas y adornarlas. Recuerda realizar ejercicio a diario para implantar las nuevas creencias.
9. Comparte tus reflexiones y resultados en el grupo.

Módulo 8. Nuevos Clientes.

Objetivo: Conseguir 20 clientes

1. Ver video.
2. Elegir un mínimo de 5 estrategias
3. Abrir el fichero, descargarlo y preparar tu ficha con las 5 estrategias elegidas, creando un plan de acción detallado
4. Agendar y llevar a cabo las 5 estrategias elegidas.
5. Compartir en el grupo tu plan y comentar los avances
6. Repetir el mismo procedimiento, midiendo las promociones hasta conseguir 20 clientes. (en el caso de no dedicar suficiente tiempo, probablemente no conseguirás el objetivo de atraer 20 clientes y no podrás optar por la devolución).

Las Partes reconocen quedar obligadas por el presente Contrato así como sus correspondientes anexos, si los hubiere, y sus efectos jurídicos y se comprometen a su cumplimiento de buena fe.

Todo litigio relativo, especialmente, pero no solo, a la formación, validez, interpretación, firma, existencia, ejecución o terminación de este Contrato y, en general, a la relación establecida entre las Partes, será sometido a la legislación española.

Así, en caso de controversia, diferencia, conflicto o reclamación en cuanto al Contrato, o en relación al mismo, las Partes acuerdan expresamente que se someterán a la jurisdicción de los Juzgados y Tribunales de Madrid.

Y en prueba de conformidad y aceptación de todo lo establecido, ambas Partes firman este Contrato en dos ejemplares y a un solo efecto, en el lugar y fecha al comienzo indicados.

Declara haber sido informado, haber leído todas las páginas de este contrato y otorga su consentimiento expreso para los tratamientos y finalidades según las condiciones indicadas anteriormente.

Natalia Grant



12/03/2023

Sonia Andrea Varela



