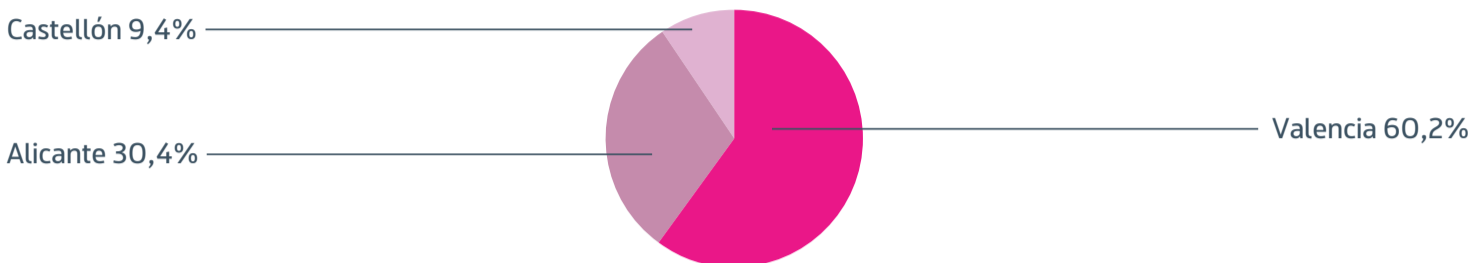


CONTEXTO SECTORIAL

El servicio móvil de maquillaje y peluquería para eventos forma parte del sector de imagen personal y servicios personales especializados, un ámbito con fuerte componente de experiencia, personalización y trato directo con la clientela.

En los últimos años, el sector ha evolucionado hacia modelos más flexibles, donde el servicio se desplaza al lugar del evento (domicilio, hoteles, espacios de celebración, rodajes o sesiones fotográficas), aportando comodidad, ahorro de tiempo y exclusividad.

DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL DE SERVICIOS DE PELUQUERÍA Y ESTÉTICA, COMUNITAT VALENCIANA, 2026 (%)



DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">· Elevada competencia, con una barrera de entrada baja y gran dispersión del mercado.· Alta sensibilidad al precio en segmentos de clientela, especialmente, en eventos pequeños o clientela particular.· Estacionalidad marcada, con picos de trabajo concentrados en fines de semana y temporadas concretas (primavera y verano).· Dependencia de factores externos como cancelaciones de eventos, cambios de fecha o condiciones meteorológicas.· Influencia creciente de plataformas digitales que comparan precios y servicios, aumentando la presión competitiva.· Riesgo reputacional: una mala experiencia puede difundirse rápidamente en redes sociales y valoraciones online.· Incremento del coste de productos profesionales y cosméticos especializados.	<ul style="list-style-type: none">· Crecimiento sostenido del número de eventos sociales y corporativos tras la recuperación del sector.· Tendencia creciente hacia la contratación de servicios a domicilio y personalizados.· Importancia cada vez mayor de la imagen personal en redes sociales, eventos y contenidos digitales.· Posibilidad de diversificar servicios (packs, asesoramiento de imagen, formación, colaboraciones).· Incremento de la demanda de profesionales especializados frente a servicios genéricos.· Uso de redes sociales como canal de promoción de bajo coste y alto impacto.· Colaboraciones con wedding planners, fotógrafos, hoteles y espacios de eventos.
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none">· Flexibilidad y movilidad del servicio, adaptándose al lugar y horario del evento.· Trato personalizado y cercano con la clientela, generando confianza y fidelización.· Costes fijos reducidos al no requerir local comercial.· Imagen profesional, creativa y exclusiva del servicio.· Capacidad de adaptación a distintos tipos de eventos y perfiles de clientela.· Posibilidad de construir una marca personal sólida.· Alta satisfacción de la clientela cuando el servicio es de calidad.	<ul style="list-style-type: none">· Dependencia directa de la persona emprendedora para la prestación del servicio.· Limitación para atender varios eventos simultáneamente sin apoyo externo.· Ingresos irregulares en los primeros meses de actividad.· Exigencia de disponibilidad horaria amplia (fines de semana y festivos).· Necesidad constante de actualización en técnicas, tendencias y productos.· Dificultad para escalar el negocio sin incorporar personal o colaboradores.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

En España, supera los 5000 M€ anuales. En la Comunitat Valenciana, alcanza los 500-600 M€, de los cuales, entre 40 y 70 M€ corresponden a servicios de maquillaje y peluquería para eventos.

CLIENTES

Empresas y profesionales para eventos corporativos, congresos, presentaciones: productoras audiovisuales y fotógrafos, wedding planners y organizadores de eventos, hoteles y espacios o influencers y creadoras de contenido.

Clientela particular, como novias y novios, invitados a bodas y celebraciones, y personas que asisten a eventos sociales (comuniones, fiestas, graduaciones).

Los aspectos más valorados por la clientela son: la profesionalidad, el estilo, el precio, la rapidez, la flexibilidad, la puntualidad, la higiene y la confianza y trato cercano.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNITAT VALENCIANA

La competencia en el servicio móvil de maquillaje y peluquería para eventos está formada mayoritariamente por profesionales autónomas y microempresas, con estructuras muy reducidas (1-2 personas), facturación moderada (45.000-60.000 €), alta estacionalidad y una fuerte dependencia de la marca personal y la reputación online, configurando un mercado altamente atomizado y competitivo.

¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS

- Maquillaje profesional para eventos.
- Peluquería para eventos (recogidos, peinados).
- Maquillaje y peluquería para novias.
- Servicios para invitadas/os.
- Maquillaje para sesiones fotográficas y audiovisuales.

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

- Pruebas previas.
- Packs para grupos.
- Asesoramiento de imagen.
- Servicios express.
- Formación básica y talleres.
- Colaboraciones con fotógrafos y wedding planners.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EMPRESA DE SERVICIO MÓVIL DE MAQUILLAJE Y PELUQUERÍA PARA EVENTOS TIPO

CNAE/SIC	96.2 / 72.31
IAE	972.1 / 887
Condición jurídica	Empresario individual
Facturación	60.500 euros
Localización	Zona urbana
Personal y estructura organizativa	1 persona autónoma
Instalaciones	No son necesarias. Servicio a domicilio
Clientes	Particulares y empresas
Herramientas promocionales	Redes sociales (Instagram y TikTok), networking local, boca a boca, plataformas especializadas, material promocional, ferias y eventos
Valor de lo inmovilizado/Inversión	25.100 euros
Importe gastos anuales	56.518,50 euros
Resultado bruto (%)	6,58 %

RECOMENDACIONES

Define una propuesta de valor clara y diferenciadora. Es fundamental definir desde el inicio qué hace único al servicio: especialización en novias, estilo concreto (natural, glam, editorial), atención premium o enfoque en eventos sostenibles.

Trabaja una identidad visual cuidada, un nombre profesional reconocible y un portfolio de trabajos de calidad.

Mantén una publicación constante en redes sociales, ya que la decisión de compra está muy influida por la imagen online.

Ofrece packs y servicios cerrados, ya que aportan claridad al cliente y permiten planificar mejor tiempos e ingresos.

Establece alianzas estratégicas con wedding planners, fotógrafos, peluquerías, hoteles, salones de eventos y productoras audiovisuales. Estas alianzas generan clientela recurrente, aumentan la visibilidad y reducen los costes de captación.

Diversifica la actividad con servicios como maquillaje social, sesiones fotográficas, formación básica, asesoramiento de imagen o servicios para empresas. Esta diversificación ayuda a mantener ingresos más estables durante todo el año.

La calidad técnica, el uso de productos profesionales y la higiene deben ser una prioridad absoluta. Además, cuidar la puntualidad, el trato cercano y la experiencia global del servicio aumentará la satisfacción del cliente.

La forma jurídica de autónomo es la más adecuada en la fase inicial. A medida que aumente la demanda, se puede valorar la colaboración con otros profesionales.

Apuesta por la formación continua y la actualización constante. La imagen personal es un sector en constante evolución.

ENLACES DE INTERÉS

cindi.gva.es · www.stanpa.com · www.beautymarket.es · www.esteticamagazine.es



**Financiado por
la Unión Europea**
NextGenerationEU



**Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia**

