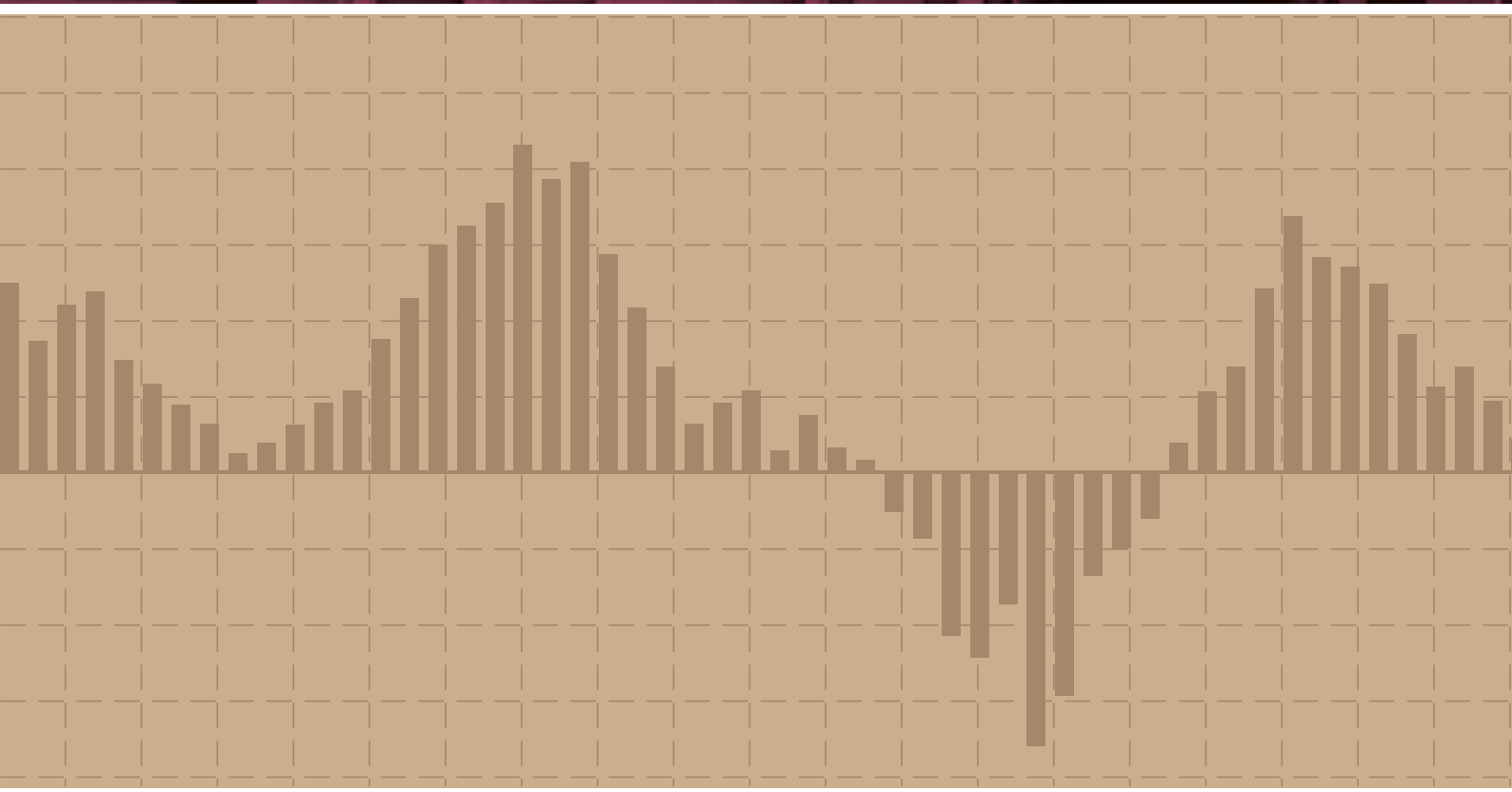




# **GUIA DE INVESTIMENTO**

Salão de Beleza Emotion



# Invista no segmento de Salões de Beleza com me

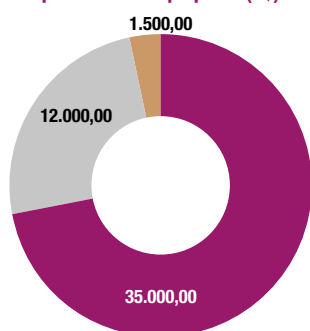
Atenção: Informações obtidas e válidas so

## Infraestrutura

### Estimativa de investimentos iniciais

Antes de abrir o salão de beleza é importante definir o seu estilo, público-alvo e localização. A partir dessas definições o empreendedor terá condições de buscar no mercado profissionais, modelos de equipamentos e produtos que estejam de acordo com os serviços que serão ofertados. Seguem sugestões de investimento para o início de um salão:

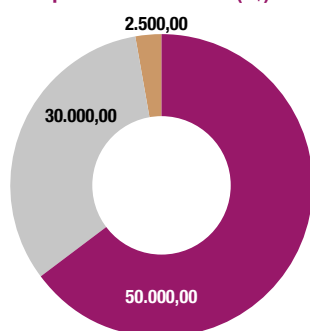
Distribuição de investimento para um salão pequeno (R\$)



- Investimento em equipamentos
- Capital de giro
- Despesas pré-operacionais

Salão pequeno: equipe de 3 a 5 pessoas

Distribuição de investimento para um salão médio (R\$)



- Investimento em equipamentos
- Capital de giro
- Despesas pré-operacionais

Salão médio: equipe de 6 a 10 pessoas

#### Sugestão de equipamentos para abertura de um salão de beleza

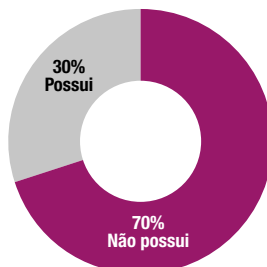
Microcomputador completo	Mesa de manicure
Impressora	Carrinho auxiliar para manicure
Telefone	Cadeira de manicure e pedicure
Mesa	Lavatórios para cabelos
Cadeiras	Poltronas de espera para 2 lugares
Armários de escritório	Poltronas de espera para 3 lugares
Máquina e impressora ECF(Emissor de Cupom Fiscal)	Carrinho para esmalte
Alarme	Autolave
Espelhos	Revisteiro
Maca estética	Secador para cabelos, com triplê
Balcão de Atendimento	Aparelhos de ar condicionado split 12.000 BTUs
Balcão para exposições	Sistema de som ambiente
Display promocional	Utensílios descartáveis diversos (batas, jalecos, lençóis, luvas etc.)
Cadeiras para corte	TV LCD
Software de gestão para salões de beleza	Pentes, toalhas, chapinhas, secadoras de cabelo, escova modeladora e máquinas de cortar cabelo
Carrinho de apoio para secadores, escovas etc.	Esmaltes, alicates e kit manicure

Esses números são referências. É importante que o empreendedor elabore seu plano de negócios para ter certeza do seu investimento. Modelo de plano de negócios em: [www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br)

Fonte: Sebrae-SP.

## Pessoas

Segundo pesquisa Sebrae-SP de Beleza, 70% dos empreendimentos pesquisados não possui contratos com os profissionais parceiros



É importante que o proprietário do salão de beleza providencie o contrato de parceria e o homologue nos sindicatos da categoria, conforme previsto na Lei 13352/16.

- 89% das pessoas que trabalham no salão atendem clientes.
- Em média, o salão tem 6 pessoas na equipe, sendo que 3 são funcionários registrados (receptionistas, limpeza etc.).

### Práticas de remuneração por procedimento

Serviços	Paga valor fixo	Até 30%	Mais do que 30% até 50%
Corte	20%	4,2%	57%
Hidratação e escova	19%	7,8%	55%
Tintura	19%	14%	54%
Mão e Pé	12%	6,6%	27%
Drenagem linfática	24%	7,7%	27%
Limpeza de pele (rosto)	24%	8,5	28%
Depilação com cera	24%	6,1%	37%
Massagem	24%	8,3%	28%

Serviços	Mais do que 50% até 70%	Mais de 70%	Média
Corte	18%	1,0%	51,1
Hidratação e escova	16%	2,0	48,4
Tintura	13%	0,7%	44,7
Mão e Pé	41%	12%	59,4
Drenagem linfática	36%	6,0%	55,9
Limpeza de pele (rosto)	32%	6,9	55,5
Depilação com cera	27%	5,7%	53,9
Massagem	34%	6,1%	55,6

### Política de uso de material de consumo

Serviços	Estabelecimento fornece	Profissional oferece	Estab. fornece e desconta parte do profissional
Corte	59%	35%	5,6%
Hidratação e escova	73%	18%	9,3%
Tintura	68%	17%	15%
Mão e Pé	46%	48%	5,6%
Drenagem linfática	38%	59%	3,9%
Limpeza de pele (rosto)	35%	61%	4,9%
Depilação com cera	53%	40%	6,4%
Massagem	41%	55%	3,6%

80% dos salões não desconta as taxas de cartões das comissões dos profissionais.

Fonte: Pesquisa setor/segmento de beleza e estética 2015.

# Bom planejamento e informações sobre o negócio

mente para a Feira do Empreendedor 2017

## Operação

		Pequeno	Médio
<b>Faturamento</b>	<b>%</b>	<b>20.000,00</b>	<b>50.000,00</b>
Impostos sobre serviços	4,5%	900,00	2.250,00
Comissões dos profissionais	50%	10.000,00	25.000,00
Produtos utilizados	5%	1.000,00	2.500,00
Água e energia elétrica	1,5%	300,00	750,00
Taxa de cartões	3%	600,00	1.500,00
<b>Margem de contribuição</b>	<b>36%</b>	<b>7.200,00</b>	<b>18.000,00</b>

Despesas fixas	26%	5.420,00	13.000,00
Aluguel + IPTU	15%	2.500,00	7.500,00
Telefone/internet/TV	1,3%	470,00	650,00
Material de copa, limpeza e escritório	0,7%	250,00	350,00
Contador	2,2%	800,00	1.100,00
Pró-labore	5%	800,00	2.500,00
Taxa de serviço de conta-corrente	0,2%	100,00	100,00
Marketing e divulgação	1,3%	350,00	650,00
Taxas e contribuições legais	0,3%	150,00	150,00
<b>Estimativa de resultado</b>	<b>10%</b>	<b>1.780,00</b>	<b>5.000,00</b>

Quantidade de atendimentos (mês)		<b>300</b>	<b>550</b>
Ticket-médio		<b>66,67</b>	<b>90,91</b>

Capital de giro		<b>12.000,00</b>	<b>30.000,00</b>
-----------------	--	------------------	------------------

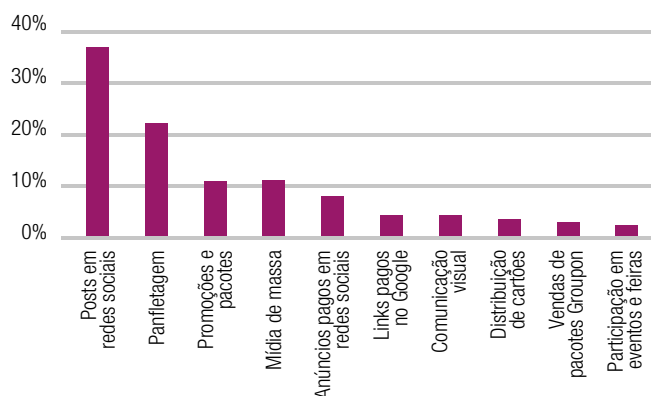
Lucratividade		<b>8,90%</b>	<b>10%</b>
---------------	--	--------------	------------

Esses números são referências e estão sujeitos a alteração de acordo com a gestão do empreendimento e negociações com fornecedores, profissionais e a qualidade dos produtos utilizados.

Fonte: Sebrae-SP.

## Marketing

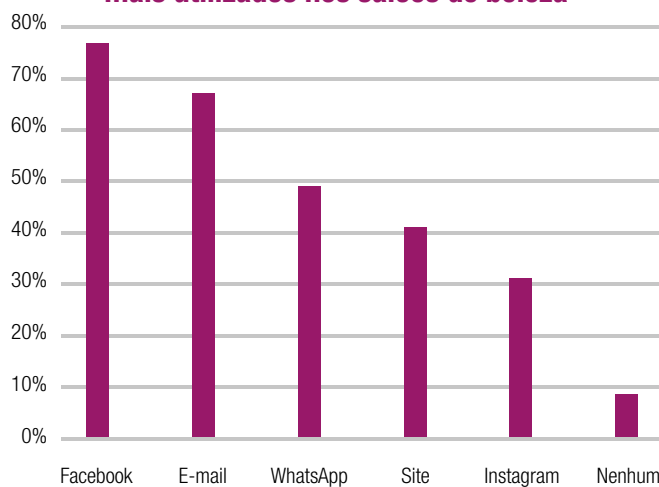
### Ações para conquistar novos clientes



Segundo pesquisa do Sebrae-SP para o setor/segmento de beleza, os canais mais utilizados para atrair novos clientes são os posts em redes sociais (**37%**). É importante que as imagens postadas tenham qualidade para valorizar os serviços realizados. Aproveite também para divulgar dicas de beleza, tendências e promoções.

- **52%** dos salões **não** possui cadastros de clientes em formato eletrônico.
- **Possuir o cadastro atualizado é importante para conhecer o cliente que frequenta o salão e ofertar promoções e procedimentos personalizados, para fidelizá-lo.**
- **44%** utiliza lista de clientes em aplicativos para realizar agendamentos, cancelamentos e divulgar promoções.

### Canais de comunicação e divulgação mais utilizados nos salões de beleza



Fonte: Pesquisa setor/segmento de beleza e estética 2015.

