

E-book - Tudo o que você precisa saber para abrir o seu salão de beleza e ter um grande faturamento

1 INTRODUÇÃO

2 POR QUE ABRIR UM SALÃO DE BELEZA?

4 7 PASSOS PARA TER UM SALÃO DE BELEZA DE SUCESSO

5 TIPOS DE SALÃO DE BELEZA

6 CONCLUSÃO

1 INTRODUÇÃO

O mercado de beleza e estética não para de crescer no Brasil. Somente nos últimos 5 anos, o número de salões de beleza no país quadruplicou, passando de 155 mil em 2012 para mais de 600 mil em 2017, segundo dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). Ainda de acordo com o Sebrae, o segmento de salões de beleza movimentou mais de R\$3,6 bilhões em 2015, apesar da forte retração econômica registrada naquele ano.

Para se ter uma ideia da força desse mercado no Brasil, nosso país é o terceiro maior mercado de beleza no mundo, ficando atrás apenas dos Estados Unidos e China. Os dados sobre a expectativa de crescimento também são surpreendentes: para 2018 e 2019, o segmento de beleza deve crescer cerca de 10% anualmente.

Com o aumento dos salões e a crescente expansão da área, é preciso ficar atento ao mercado e às novas tendências para oferecer serviços diferenciados e de qualidade. Afinal, você não quer que seu salão seja somente mais um em meio a milhares, certo?

Hoje, muitos salões procuram oferecer serviços completos aos seus clientes, atraindo novos visitantes e garantindo que o salão fique sempre cheio. De acordo com a AVEC, maior plataforma de tecnologia e gestão para o mercado de estabelecimentos de beleza do País, os serviços mais procurados na área são: cortes, manicure, pedicure e design de sobrancelhas.

Se você ainda está em dúvida se deve ou não abrir um salão de beleza, preparamos este e-book com tudo o que você precisa saber para dar os primeiros passos e ter um salão de beleza de sucesso. Esperamos que nosso conteúdo possa te ajudar nessa missão!

Boa leitura!

2 POR QUE ABRIR UM SALÃO DE BELEZA?

A resposta para essa pergunta é simples: porque é um mercado extremamente rentável e que não para de crescer. Mas não é somente por isso que vale a pena abrir um salão de beleza. A seguir, separamos alguns bons motivos para você querer ter seu próprio negócio!

Alta procura

A preocupação com a aparência e com o senso estético é muito alta entre homens e mulheres de todas as idades. Assim, a procura por salões de beleza é uma tendência muito comum entre ambos os públicos, sobretudo, o feminino. E isso não é preocupação somente das classes A e B; os públicos das classes C e D também possuem essa preocupação com a aparência e, atualmente, já representam boa parte da demanda que frequenta salões de beleza. A boa notícia é que essa alta procura se dá o ano todo, independente da situação política e econômica do país, já que a procura por serviços de beleza se mantém constante mesmo em momentos desfavoráveis economicamente.

Retorno financeiro rápido

Sabemos que para ter um salão de beleza de sucesso e que se diferencie da concorrência, é necessário realizar um bom investimento inicial. Mas com um planejamento financeiro e serviços de qualidade, é possível obter um retorno financeiro sobre os investimentos em pouco tempo. E ao abrir um salão de beleza, a garantia de que o negócio vai crescer e prosperar é praticamente certa. Para se ter uma ideia, somente 3,7% das empresas que atuam no segmento da beleza acabam fechando, enquanto que esse índice chega a quase 25% em outros setores.

Várias opções de serviços

Antigamente, os salões de beleza costumavam oferecer apenas serviços para cabelo como: corte, tingimento, luzes, etc. Hoje, com a alta procura por outros serviços relacionados a esse segmento, o mercado de beleza oferece diversas outras opções. Esse é um bom motivo para abrir um salão de beleza: você pode focar em vários serviços, garantindo uma clientela maior, mas lembre sempre de garantir a qualidade na execução de cada serviço.

Público diversificado

Como citamos no primeiro tópico deste capítulo, não são somente pessoas com bom poder aquisitivo que frequentam salões de beleza hoje em dia. Essa procura se estende para todos os públicos femininos. Mas um público que vem crescendo nos últimos anos e se fidelizando como um grande frequentador de salões de beleza é o masculino. O preconceito do homem em frequentar esses lugares caiu drasticamente e, hoje, esse público está cada vez mais preocupado com a aparência. Por isso, está recorrendo a salões para realizar serviços especializados em cabelo, barba, unhas, etc.

Dica importante: abrir um salão de beleza é um negócio extremamente rentável e com uma alta procura durante o ano todo. Mas se você quer ser dono de um salão de beleza, é importante realmente gostar de atuar nessa área. Empreender pensando apenas no retorno financeiro nunca é uma boa opção. Se você pretende abrir um salão de beleza, faça isso por paixão. Somente assim, você será feliz gerindo o seu próprio negócio.

3 7 PASSOS PARA TER UM SALÃO DE BELEZA DE SUCESSO

Se você quer prosperar no seu negócio e realmente ter sucesso com seu salão de beleza, é preciso seguir alguns princípios básicos para seu sonho não virar pesadelo e você ter que acabar fechando as portas.

Ter um salão de beleza de sucesso nem sempre é uma tarefa fácil, afinal, se você vai abrir seu negócio deve estar ciente que já existem ótimos salões no mercado com uma clientela fiel. Mas essa não é uma tarefa impossível!

Para te ajudar nessa missão, separamos 7 passos essenciais. Confira!

Tenha um planejamento

O primeiro passo para ter um negócio de sucesso, não somente no segmento da beleza, mas em qualquer outra área, é fazer um planejamento estratégico e financeiro. Muitos empreendimentos acabam fechando as portas em pouco tempo justamente porque não realizaram um planejamento a médio e longo prazo.

Um bom planejamento deve conter as principais metas que você deseja alcançar, a margem de lucro desejada, os principais objetivos de seu negócio e todas as despesas inclusas. É importante deixar uma margem maior para as despesas, já que é comum surgirem gastos inesperados ou acabar gastando mais do que o planejado com determinados produtos.

Lembre-se de incluir quanto deseja gastar em cada etapa da criação do salão. Móveis, decoração, equipamentos, aluguel, etc. Enfim, não deixe nenhum custo de fora do planejamento, afinal, se isso acontecer, suas finanças podem acabar comprometidas.

Após o planejamento, é preciso criar um plano de negócios, que deve funcionar como um documento para analisar as reais chances de viabilizar suas ideias. Seja realista e não fuja dos reais valores com que você pode arcar. Comprometer muito o seu orçamento pode não ser uma boa ideia.

Por isso, nessa primeira etapa é válido contar com um profissional da área financeira para te ajudar a elaborar seu planejamento e plano de negócios.

Estude a concorrência

Centenas de salões abrem todos os meses e se destacar nesse meio tão concorrido requer muito estudo estratégico para garantir a prosperidade de seu negócio. Então, antes de abrir seu próprio salão, estude seus concorrentes e levante pontos positivos e negativos sobre cada um deles.

Esse levantamento é extremamente importante para que você possa elencar diferenciais que seu salão oferecerá para se destacar dos concorrentes. Afinal, se você oferecer mais do mesmo, dificilmente seu salão conseguirá uma boa clientela e garantir uma margem de lucro satisfatória.

Pesquise os serviços oferecidos, a faixa de preço, o atendimento. Enfim, é importante entender ao máximo todo o processo de funcionamento de seus concorrentes. Para se destacar, você pode prestar serviços mais personalizados, com uma abordagem diferente, oferecer promoções e pacotes de serviços, se especializar em um serviço bastante procurado, etc.

Defina seu público

Abrir um salão de beleza sem pensar no público que você irá atender é um grande erro. Você precisa saber quem serão os frequentadores de seu espaço para que possa oferecer atendimento e serviços personalizados para aquele determinado público. Definir o público também é essencial para você pensar na decoração do salão, móveis, etc.

Nessa etapa, é válido elencar algumas perguntas para que você possa chegar na definição de seu público ideal. Qual o estilo de vida do cliente que você deseja atingir? Qual a média de sua renda? Qual seu nível cultural? O que ele está buscando em um salão de beleza?

Defina um nicho específico e procure focar somente nessas pessoas. Não tente atrair públicos muito diferentes, pois quem quer agradar todo mundo, acaba não agradando ninguém. Lembre-se que o público de seu salão é o principal fator para que você obtenha sucesso nessa trajetória!

Escolha os serviços que vai oferecer

Salões que oferecem uma gama completa de serviços na área de beleza tendem a ter muito mais clientes e serem mais bem vistos pelo público. Mas se você está começando, oferecer diversos serviços só é válido se você tiver certeza de que irá conseguir executá-los com toda a qualidade e dedicação que seu público merece.

Uma boa opção é começar ofertando serviços com um determinado foco, como cabelos, por exemplo, e à medida que você for conquistando mais clientes poderá pensar em expandir

seu espaço e oferecer novos serviços. Não tenha pressa para crescer. Nenhum negócio prospera da noite para o dia!

Pense no espaço de seu salão

Agora é hora de ir para a parte prática! Você precisa pensar na disposição de seu salão, nos espaços internos, decoração, etc. Sabemos que o visual de um salão faz toda a diferença para que o público opte por realizar serviços com você, esquecendo seus concorrentes.

Por isso, dê uma atenção especial na hora de criar o ambiente de seu salão. Pense no público que vai frequentar seu espaço e tente adaptá-lo da melhor maneira possível para atender essas pessoas. Capriche na fachada! Ela servirá como um cartão de visitas de seu salão e terá influência direta para atrair clientes.

Outro ponto que deve ser levado em consideração é a localização de seu estabelecimento. Ele deve ficar em um local estratégico e perto do público que você deseja atingir. O ideal é optar por instalar seu salão em áreas movimentadas e de fácil acesso, mas evite ficar muito próximo de seus concorrentes.

Escolha móveis e equipamentos de qualidade

A escolha de móveis e equipamentos pode refletir diretamente no conforto dos clientes e na qualidade dos serviços prestados. Muitos clientes costumam passar longas horas sentados e contar com móveis que oferecem conforto e praticidade são essenciais para que eles fiquem satisfeitos com seu espaço.

Móveis e equipamentos de qualidade também são essenciais para garantir a qualidade na execução dos serviços, afinal, quanto mais modernos, práticos e eficientes, melhor será o resultado final. Se você está começando, vale a pena sim, investir em móveis de primeira linha, basta ter planejamento e não comprar tudo de uma vez.

À medida que seu salão for crescendo, você pode começar a comprar mais equipamentos e móveis para seu espaço. Mas é importante desde o início investir em produtos de qualidade, pois as chances de agradar os clientes e entregar um resultado satisfatório são muito maiores.

E não basta apenas comprar bons móveis e equipamentos. É preciso mantê-los sempre em dia, realizar uma manutenção preventiva nos móveis e verificar, constantemente, o funcionamento de ferramentas, como secadores, chapinhas, etc. A limpeza de escovas, tesouras, poltronas, espelhos e do salão - de maneira geral - deve ser realizada com frequência para garantir a higiene de seus materiais e passar uma boa impressão estética aos clientes que frequentam o seu estabelecimento.

Escolha profissionais capacitados

Mesmo no início, é difícil abrir um salão e trabalhar por conta própria. A demanda de serviços pode ser alta para apenas uma pessoa e provavelmente você precisará contratar mais mão de obra, ainda mais se seu salão começar a crescer de maneira acelerada.

E para te ajudar, você vai querer contratar ótimos profissionais, certo? Por isso, na hora da contratação é importante ter certeza de que você estará escolhendo um profissional com boa experiência e ótimo currículo. Certifique-se de todos os lugares em que a pessoa já trabalhou, peça referências e, até mesmo, solicite um teste prático.

Além de contratar profissionais qualificados, é importante investir na capacitação de seus colaboradores. Afinal, novas tendências em beleza surgem com muita frequência e você precisa adaptar seus serviços às necessidades do público. Não veja capacitação como um gasto e, sim, como um investimento que agregará mais qualidade e excelência aos serviços executados em seu salão.

4 TIPOS DE SALÃO DE BELEZA

Hoje, com a variedade de serviços na área da beleza e a alta procura do público, é possível encontrar diversos tipos e formatos de salão de beleza no mercado. E aí, já sabe qual será o seu? Nós te ajudamos a decidir!

Salão spa

O salão spa é aquele que oferece diversas opções de tratamentos para beleza, não somente serviços relacionados aos cabelos. Esse tipo de salão é um dos que mais cresce no país e, por contar com uma gama variada de serviços, acaba atraindo um maior número de clientes.

Principais serviços oferecidos:

- corte de cabelo
- massagens relaxantes
- depilação
- manicure e pedicure
- acupuntura
- banhos aromáticos
- limpeza de pele
- rejuvenescimento facial
- tratamentos corporais
- e muitos outros!

Para ter um salão *spa* você deve ter em mente que precisará de uma demanda maior de funcionários e de profissionais extremamente capacitados. Mesmo que esse tipo de salão seja o mais procurado e com mais chances de garantir uma boa margem de lucro maior, se você estiver começando, vá com calma!

Não tente oferecer todos os serviços de uma vez sem um planejamento prévio e assertivo. O mais recomendado é ampliar sua estrutura física e de serviços à medida que for conseguindo prosperar na área.

Saiba que será preciso separar uma sala dedicada a cada um dos serviços, então é importante que o seu espaço seja grande e adequado para a execução de todas as atividades que você oferece. Além disso, é preciso caprichar na decoração e no visual do espaço, afinal, um salão desse tipo pede muito luxo e sofisticação, certo?

Barbearia

Como falamos anteriormente, os homens estão se consolidando como um público fiel de espaços de beleza. Somente em 2016, o setor de beleza masculina movimentou cerca de R\$20 bilhões na economia brasileira. E o número de barbearias, espaços destinados quase que exclusivamente ao atendimento masculino, vem crescendo gradativamente nos últimos anos e tem se mostrado como um mercado promissor.

Principais serviços oferecidos:

- corte de cabelo
- aparamento, corte e design de barba
- massagem
- podologia
- tratamentos corporais
- limpeza de pele
- depilação
- e muitos outros!

Se você está pensando em abrir uma barbearia, saiba que o público masculino é tão exigente quanto o feminino. Por isso, capriche no espaço de seu salão e, principalmente, na qualidade de seus serviços.

Em relação à decoração do ambiente, uma barbearia se difere muito de um salão destinado ao público feminino. Os homens ainda preferem o estilo tradicional, portanto, vale a pena investir em uma decoração vintage.

Para fidelizar a clientela, aposte em cortesias, como chopp ou café incluso, mesas de sinuca, videogames, etc. Televisores ligados em canais de esportes e um bar com cervejas artesanais, por exemplo, também são diferenciais que podem atrair mais clientes para seu negócio.

Esmalteria

Nos últimos anos, o número de salões que têm se especializado nos serviços de esmalteria vem crescendo. E não é à toa: o Brasil é o segundo país que mais consome esmaltes no mundo, perdendo apenas para os Estados Unidos. Hoje, o setor de esmalteria está despontando em nosso País e é considerado como um negócio em franca expansão no Brasil.

Principais serviços:

- manicure
- pedicure
- unhas artísticas/decoradas
- aplicação de unhas postiças/de gel
- esfoliação e hidratação de cutícula
- ombre
- francesinha e inglesinha
- e muitos outros!

A princípio, uma esmalteria não exige um espaço muito amplo e pode ser um bom negócio para quem está começando a atuar no mercado da beleza. O investimento que você precisará fazer em produtos e móveis também será menor se comparado a um salão de beleza tradicional ou um salão spa, por exemplo.

Mas, como em todo caso, é preciso zelar pela qualidade dos produtos e dos serviços ofertados. Você precisará, também, de profissionais capacitados para executar as atividades de sua esmalteria. Nesses casos, é válido realizar um teste prático para comprovar a habilidade e eficácia do profissional.

É válido, também, ter um espaço dedicado à venda de esmaltes e demais produtos relacionados à beleza das unhas. Assim, fica mais fácil garantir a satisfação de suas clientes e aumentar sua margem de lucro.

5 CONCLUSÃO

O mercado de beleza é um setor que nunca para de crescer e apresenta resultados positivos a cada ano. Por isso, abrir um salão é a garantia de retorno financeiro, além de ser o sonho de muitos brasileiros e brasileiras. Mais do que ser dono do próprio negócio, ter seu salão de beleza é sinônimo de realização pessoal e profissional para muitas pessoas.

Esse sonho é possível! Com as dicas acima, esperamos tê-lo encorajado a abrir seu próprio salão e entrar de vez no segmento da beleza. Lembre-se que planejamento e dedicação

são essenciais para ter um salão de sucesso. E sabemos que você pode chegar lá. Então, mãos à obra e boa sorte!

E na hora de escolher os móveis de seu salão, conte conosco. Trabalhamos com tecnologia de ponta, design e mão de obra especializada na fabricação de móveis para salão. Hoje, a Brudine se tornou referência nacional e internacional pela excelência na criação, fabricação e personalização de seus produtos.

Temos um catálogo completo de produtos para salão de beleza. Entre em contato conosco ou acesse nosso site e conheça toda a nossa linha.

Brudine
(48) 3344-2403
contato@brudine.com.br
www.brudine.com.br
[Facebook](#) | [Instagram](#)