

COMO LUCRAR ALTO NA ÁREA DA BELEZA

Lotus Trainings





E-BOOK

COMO LUCRAR ALTO NA ÁREA DA BELEZA

TENDO EM VISTA QUE OS CURSOS HOJE EM DIA TE ENSINAM AS
TECNICAS, MAS NÃO TE PREPARAM PARA COMEÇAR A
TRABALHAR...

A EQUIPE DA LOTUS TRAININGS DECIDIU PREPARAR ESTE
PRESENTE PARA VOCÊ:

NESTE E-BOOK, TEM TUDO O QUE VOCÊ PRECISA PARA COMEÇAR
SEU NEGÓCIO E FATURAR!



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 e procedimentos estéticos faciais. 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! 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!



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 - 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.



Divulgação

Você sabia que mais de 100 milhões de brasileiros (as) acessam o Facebook todos os meses? Esse número é um dos maiores dentro da rede social e, ao mesmo tempo, reforça o quanto o Brasil está inserido em conexões de massa como essa. Por isso, você só tem a ganhar fazendo sua divulgação no Facebook.

Quem aproveita esse gancho e o usa a seu favor, só tem a ganhar. Mas de nada adianta você criar uma página e fazer postagens uma vez ou outra, ou até mesmo nem se preocupar em segmentar seu público.

É essencial que você atraia pessoas que realmente tenham a ver com o seu negócio, já que isso também será excelente para a fidelização dos seus clientes. Ficou animado para aprender mais? Então, confira como realizar a divulgação no Facebook do seu salão!

Humanize sua página

Como assim? Humanizar a página do seu negócio é usar a linguagem do seu público, falar de forma descontraída e bem próxima dos seus clientes.

Uma boa dica é fazer perguntas e estimular os consumidores para que respondam de forma espontânea! Vale reforçar que humanizar a sua página no Facebook também pode aumentar as visitas e trazer mais visibilidade para você.



Não se esqueça de fazer isso em qualquer tipo de postagem. Você verá o quanto o público ficará bem próximo do seu salão de beleza.

Converse com seu público

Sim! Quer coisa melhor do que interagir com seu público e, ao mesmo tempo, conhecer mais sobre eles, do que gostam e como reagem ao que você posta no Facebook?

Isso é muito bom e configura como uma das melhores estratégias de relacionamento, além de potencializar suas vendas! Aposte sem medo.

Promoções e a divulgação no Facebook

Como o Facebook é uma excelente forma de comunicação, muitas empresas usam a plataforma para divulgar seus produtos e serviços e, assim, trazer os clientes para o seu universo.

Portanto, faça o mesmo e melhor! Divulgue todas as suas promoções na rede social e chame os consumidores para conferirem de perto todos os descontos do salão.

Essa ideia fica ainda mais perfeita se você unir a divulgação no Facebook com a usada por outros meios que também facilitem a interação com seu negócio e aproximem ainda mais os seus clientes, como usar um aplicativo para salão de beleza, por exemplo. Assim, seu cliente tem mais facilidade para aproveitar tudo o que está



movimentando o seu espaço e de um jeitinho incrível: direto no celular da pessoa! Promoções e a divulgação no Facebook

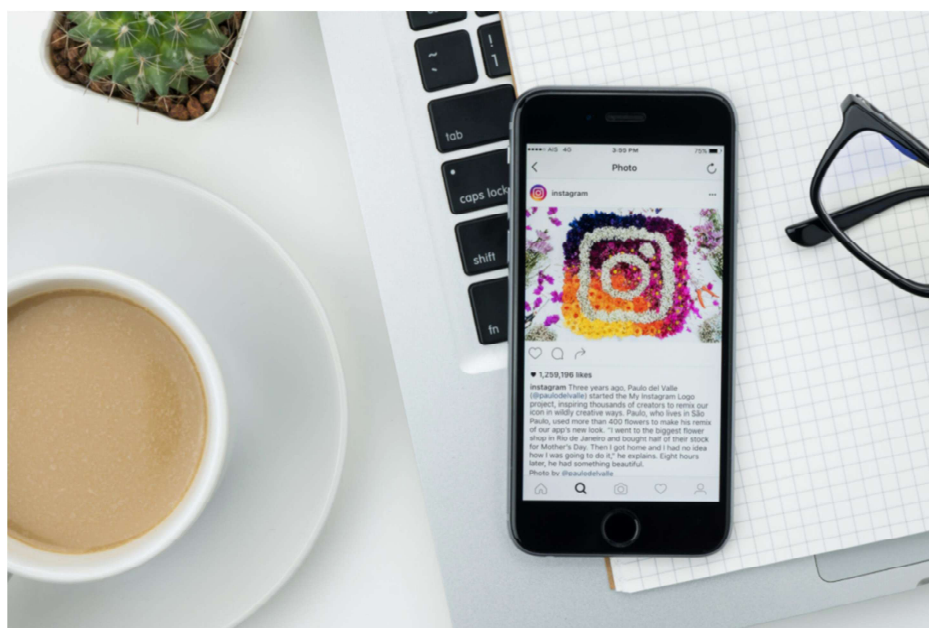
Tenha uma rotina de posts

Já pensou em começar com o pé direito com posts interessantes e que são muito bem curtidos e, do nada, você deixar para trás essa rotina? Jamais faça isso!

Além de perder credibilidade na página, você vai perder um tempo precioso na conquista do público ideal. A interatividade, inclusive, pode cair desnecessariamente.

Mantenha uma rotina de posts, mesmo aos finais de semana. Isso vai garantir que seus clientes sempre vejam a sua marca e sempre lembrem de você quando precisarem ir a um salão ou indicar a um amigo.

Com essas dicas, você conseguirá fazer uma ótima divulgação no Facebook e Instagram do seu salão de beleza e poderá ganhar muitos seguidores, clientes fiéis e um público que sempre visitará tanto a sua página quanto o seu salão, Aposte nesta estratégia!





GESTÃO DO SALÃO

É comum que pequenos empresários do ramo da beleza priorizem apenas habilidades técnicas na prestação dos seus serviços, deixando de lado a questão administrativa. No entanto, isso às vezes custa caro: uma gestão amadora pode prejudicar o negócio ao ponto até de levá-lo à falência.

Fatores como controle financeiro, planejamento estratégico e atendimento ao cliente também devem ser considerados aqui, pois são fundamentais na fidelização do público. Porém, não há motivo para preocupações! Você não precisa ser um grande especialista em administração para fazer uma gestão eficiente do seu salão de beleza.

Colocando algumas dicas em prática e buscando bons parceiros para oferecer suporte, essa tarefa se torna mais simples. Então, para lhe ajudar com isso, separamos aqui algumas dicas para uma boa gestão de salão de beleza.

Por que é importante investir na gestão de salão de beleza?

De fato, ter uma gestão eficiente no seu salão é essencial para alcançar os seus objetivos. Do contrário, não será possível controlar os seus compromissos e finanças — muito menos os inadimplentes, caso você costume não exigir o pagamento à vista pelos trabalhos realizados no seu estabelecimento.

Todas essas ações colaboram para que o salão não tenha condições de competir no mercado e, conseqüentemente, de se desenvolver de maneira adequada. O resultado disso? O encerramento das atividades do salão e as dívidas acumuladas ao longo do tempo.



Como fazer uma boa administração de salão de beleza?

Para ser realmente eficiente, a administração do salão de beleza precisa seguir alguns passos indispensáveis para que o gestor possa se organizar, otimizar a rotina e melhorar seus resultados. Vamos conhecer os principais deles?



Planejamento

O planejamento é o primeiro passo de qualquer empresa bem-sucedida. Aqui, a partir da análise e avaliação de alguns itens, o gestor define o rumo do negócio. Dentre eles, podemos destacar:

- investimento inicial;
- concorrência;
- equipamentos e materiais necessários;



- regulamentação do setor e capital de giro (quantidade de dinheiro que a empresa precisa para dar continuidade às operações).

Vale destacar também a definição do público-alvo, um dos componentes essenciais para o cálculo dos preços, por exemplo — afinal, os valores devem estar alinhados à qualidade do serviço oferecido e às necessidades dos clientes. Ainda, não podemos nos esquecer de planejar os investimentos que serão realizados em marketing. Essa é uma ferramenta indispensável para atrair mais clientes e fazer com que eles vejam o seu negócio como uma autoridade no mercado.

Clientes

Não há empresa que resista ao tempo sem uma boa cartela de clientes — fiéis, de preferência. Para isso, seu serviço tem que ser de qualidade, e os preços, justos. Porém, o atendimento ao consumidor também é importante. É preciso treinar os funcionários para que tratem bem todas as pessoas, com simpatia e profissionalismo. Isso gera uma boa imagem da empresa e incentiva a divulgação boca a boca.

Da mesma forma, o controle da agenda de atendimento deve ser extremamente organizado. Afinal, em salões de beleza, uma das coisas que os clientes mais buscam é pontualidade. Marcar um corte com escova para as 15:00 e ser atendido somente as 15:30 prejudica muito a experiência do consumidor.

Uma dica nesse sentido é apostar na substituição do papel e caneta por uma agenda on-line. Também, é preciso ter calma e não se



empolgar com as pessoas que querem marcar um horário. Somente se comprometa em atender um determinado número por dia; do contrário, você ficará sobrecarregado — e os clientes não ficarão satisfeitos.

Equipe de funcionários

Outro ponto essencial para uma boa gestão de salão de beleza são os funcionários. Se você tem a oportunidade de contratar alguém, invista em selecionar profissionais que tenham as habilidades necessárias, mas que também sejam adequados ao perfil da sua empresa. Se não é o seu caso, tenha consciência de que vai ter que trabalhar dobrado, mas todo esforço é recompensado, acredite!

Com a equipe formada, faça questão de comunicá-la sobre os objetivos do negócio e demonstrar a importância de cada funcionário para o sucesso do empreendimento. O ideal quanto a isso é realizar reuniões periódicas, a fim de verificar se tudo está saindo como o esperado e identificar o que precisa ser alterado.

Nesse momento, inclusive, os treinamentos são muito bem-vindos. De nada adianta o funcionário exercer a sua profissão perfeitamente se não atender bem os clientes, certo? A insatisfação surgirá da mesma forma. Além disso, esse investimento também é essencial para a capacitação e atualização dos profissionais, garantindo que o salão sempre possa oferecer as tendências do momento para a sua clientela.



Divulgação

Como já foi falada, a divulgação é responsável por despertar o interesse e manter a lembrança da marca nos clientes. Por isso, ela merece muita atenção durante a administração de salão de beleza.

Existem hoje diferentes plataformas de publicidade, cada uma com seus custos e atingindo públicos diferentes. Depois de pesquisá-las, defina aquela mais adequada às necessidades do seu negócio para garantir um bom investimento.

Outra dica é apostar em estratégias de marketing — como promoções, pacotes de serviços ou cartões fidelidade — para chamar a atenção de possíveis consumidores. Estratégias de inbound marketing, por exemplo, são excelentes para atrair o público de maneira natural, conquistando sua confiança sem “forçar” a venda.

Finanças



Toda empresa sobrevive de seus lucros, por isso, o controle financeiro é um dos principais pilares da gestão do salão de beleza. Ele ajuda a fazer previsões de ganho e a identificar custos que podem ser cortados, dentre outras informações importantes.

Esse controle deve ser detalhado e atualizado diariamente. Então, ao fim do dia, confira o caixa e registre todos os dados relativos às saídas e entradas de dinheiro. Aliás, nesse momento de registrar, dispense novamente o papel e caneta!

Uma plataforma de gestão específica para o setor de Beleza pode ser a sua grande aliada e facilitar o controle administrativo do seu salão — como veremos no próximo tópico. Apenas lembre-se de dar



preferência para um sistema para salões de beleza que ofereça recursos de gestão financeira.





COMO ATRAIR CLIENTES PARA O SEU SALÃO?

Cuidar da beleza é uma necessidade entre mulheres e homens no mundo todo. Contudo, com o aumento da concorrência, manter a agenda do salão lotada ainda é uma tarefa complicada para muitos. Por isso, saber como atrair clientes para salão de beleza no principal canal de comunicação dos dias de hoje é indispensável: a Internet.

Marcar presença no meio digital não é mais uma questão de escolha. As pessoas estão cada vez mais conectadas. De acordo com dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios do IBGE, realizada em 2016, cerca de 95 milhões de brasileiros estão conectados à Internet, e a tendência é que a expansão do meio virtual continue.

Assim, o marketing digital se tornou essencial para as empresas e é base para que as organizações interajam com o seu público por meio das redes sociais, além de outras plataformas de conteúdos.

No entanto, ter uma página no Facebook ou em outra rede social não é o suficiente para conquistar clientes. Confira, a seguir, algumas dicas que podem te ajudar a descobrir como atrair clientes para salão de beleza.



Interaja nas redes sociais

Nem só de Facebook a Internet vive. Além de ter um perfil atualizado nessa ferramenta, é interessante conhecer outras plataformas que possam agregar mais visibilidade ao seu negócio.

Uma delas é o Instagram, uma rede social que tem crescido cada vez mais entre os usuários. Para o setor da beleza, o Instagram é uma das melhores fontes de divulgação, já que permite a postagem de fotos, vendas online e possibilidade de mostrar os bastidores do seu trabalho por meio do stories — uma postagem que permanece online apenas por 24 horas.

Crie um blog

Atrair clientes é um investimento que não depende apenas das redes sociais. A procura por conteúdo relevante aumentou nos últimos tempos. E a melhor maneira de fazer isso é compartilhando informações sobre o seu trabalho em um blog.

Lembre-se de que, em um blog, você pode solucionar dúvidas, compartilhar experiências, divulgar produtos e serviços, mantendo o foco não diretamente em vendas, mas na conversão de clientes. Para tornar seu blog mais interessante e, conseqüentemente, mais acessado, uma ótima dica é aprender um pouco sobre técnicas de escrita e marketing de conteúdo.



Mantenha o site atualizado

O site é o cartão de visitas de qualquer salão de beleza. Contudo, engana-se quem acha que ter um layout bonito é a sua única preocupação no momento. Manter o site atualizado, com as informações corretas e acessíveis, também é importante e pode influenciar diretamente na atração do público.

Uma dica para aumentar o tráfego no seu site é ter uma galeria de fotos bem caprichada com trabalhos realizados, testemunhos dos clientes contando a opinião deles sobre o seu trabalho, informações sobre promoções, entre outras opções.

Tenha uma lista de e-mails dos clientes

Por meio da lista de e-mails, você pode atrair mais clientes para o seu salão. Isso mesmo! Você pode enviar newsletter, cupons promocionais, além de outros materiais que ajudem a fidelizar os consumidores de outra maneira.

Essa mesma dica vale para os números de telefone, sendo bacana mandar mensagens, criar grupos de Whatsapp, compartilhar eventos, etc.

Invista em publicidade online

Atualmente, existem algumas plataformas que lhe ajudam a alcançar potenciais clientes que ainda não conhecem os seus serviços. Ferramentas como Facebook Ads e Google Adwords são úteis no engajamento da sua campanha de divulgação, possibilitando que você



melhore suas estratégias, defina o público-alvo com mais assertividade e planeje seu conteúdo.

Faça promoções pelas redes sociais

Quem não gosta de economizar ou ganhar brindes, não é mesmo? Por isso, as promoções fazem tanto sucesso nas redes sociais. Mesmo que elas tenham um pequeno custo, são uma ótima maneira de chamar atenção e atrair mais clientes para o salão em longo prazo.

Assim, faça promoções em datas especiais, ofereça descontos em determinados procedimentos e sorteie kits de beleza — ou uma escova, corte, etc . Com isso, você aumenta a audiência do seu salão e conquista novos clientes.

No entanto, tenha cuidado para não fazer promoções que afetem demais a sua margem de lucro ou sejam enganosas. Não vale mentir em relação aos preços, pois isso pode ter o efeito reverso e prejudicar a sua imagem.

Produza conteúdo de qualidade

Nas redes sociais ou no blog, tenha certeza de produzir sempre conteúdos de qualidade para os seus clientes. Posts, ebooks, vídeos e outros materiais são importantes, pois conquistam espontaneamente a atenção do público. Por isso, a produção de conteúdo é até mais efetiva do que a simples divulgação de serviços.

Conteúdos consistentes e relevantes fazem com que você se destaque como autoridade na área, aumentam a relevância da sua



empresa e, ainda, estimulam uma relação de confiança com o público. Assim, vale a pena compartilhar e criar informações especializadas na área de beleza.

Nessa perspectiva, também é interessante avaliar a possibilidade de canal no YouTube com dicas e tutoriais de beleza. Como os vídeos são mais dinâmicos do que os textos, podem ampliar as chances de o público encontrar e se identificar com o seu salão.

Mostre o trabalho do salão via Instagram

Além de usar o stories do Instagram para mostrar os bastidores dos procedimentos e o cotidiano do seu estabelecimento, escolha as melhores fotos de cortes, tinturas, tratamentos, pintura de unhas e outros serviços para mostrar a qualidade do trabalho no perfil do seu salão. Fotos de antes e depois são uma estratégia efetiva para atrair clientes na rede.

Lembre-se de usar hashtags (#) para que as pessoas encontrem as suas postagens quando tiverem procurando por fotos sobre o tema. Além disso, acompanhe e interaja com a clientela na rede social para manter o interesse do público no seu salão. Assim, você humaniza a empresa e se aproxima mais das pessoas interessadas nos seus serviços.