

AS 5 CHAVES DO SUCESSO



Rui Mendes

NEGÓCIOS e BELEZA 



As 5 chaves do Sucesso

3

Estatísticas - tem espaço para mais um salão ?

4

Os maiores erros na montagem do salão de beleza

7

As 5 chaves do sucesso

8

Layout - Atrativo e gerador de confiança

10

Equipe - Motivada e vendedora

12

Clientes - Fiéis ao salão

13

Serviços agregar reconhecimento e valor

16

Gestão - Foco em resultados



Existem por volta de 550 mil salões formais, podendo chegar a mais de 1 milhão com os informais

Eu acredito muito no mercado de salões de beleza no Brasil, dados do Euromonitor, nos colocam como o 3º maior mercado de beleza do mundo em Hair Care e 2º em produtos masculinos, a França é apenas a 8ª colocada.

Agora, porquê a França tem diversas redes de salões com mais de 200 e até mais de 1.000 salões e o Brasil não ?

A resposta a essa questão é MÉTODO, uma boa montagem e implantação.

Vou te mostrar que é SIMPLES, não necessita de investimentos milionários e serve para pequenos e médios salões de Beleza.

AS 5 CHAVES DO SUCESSO



Os maiores erros, que causam até o fechamento prematuro dos salões de beleza,

Os erros mais comuns são cometidos no planejamento e instalação do salão.

- Erro na escolha do ponto,
- Erro no dimensionamento na estrutura do salão, como numero de bancadas e lavatórios necessários para atingir sua meta de faturamento,
- Contratos e acordos de comissões equivocados com profissionais,





- **Erro na escolha do ponto,**

Uma equipe, você, não só pode mudar, como, com certeza você vai mudar.

O PONTO - Você NÃO pode mudar a localização do ponto, como troca um profissional.

- **Erro no dimensionamento na estrutura do salão,**

DIMENSIONAMENTO - Se você não instala os lavatórios suficientes para atender as bancadas que tem, vai ter um gargalo no lavatório e dependendo do serviço, alisamento ou mechas, cabelo não espera pela água ele quebra. Fazer uma obra hidráulica demanda tempo, dinheiro e na maioria das vezes só pode ser executada com o salão fechado. E se escolher um ponto que não tem capacidade para instalar o numero de postos de trabalho suficientes para sua meta de faturamento, aí também não tem futuro.

freepick



- **Contratos e acordos de comissões equivocados com profissionais**

COMISSÕES e CONTRATOS- Caso você faça acordos de comissão que não sejam justos para ambos os lados isso traz ou uma rotatividade de equipe maior do que a média, ou prejuízos para o salão a longo prazo. Falar e mudar comissões com o salão instalado é sem dúvida uma reunião das mais estressantes que você pode ter.

O artigo 1º C - II da Lei Salão Parceiro (Lei Nº 3.352) de parcerias garante que se o contrato não for fiel a função do parceiro ele será nulo e aí sim você terá problemas.





As 5 chaves do sucesso

Nas próximas linhas já introduzo você às 5 chaves do sucesso, algumas informações importantes que já vão te ajudar a pensar seu negócio de montar um salão de beleza e que são parte do método 5 chaves do sucesso que veremos e analisaremos juntos.

Leia com atenção, avalie e compare com o seu projeto,





LAYOUT - Atrativo e gerador de confiança

- Você precisa escolher um bom ponto (localização), coerente com seu projeto de salão de beleza, com seu público, economicamente e juridicamente viável Ex:
- Quando você estiver procurando o ponto, se o aluguel é de 3.000, 00, olhe o espaço e a LOCALIZAÇÃO, já se perguntando, tenho condições de faturar mais de 30.000,00*, aqui?

*conta exclusiva para a 1ª avaliação rápida do ponto, para gestão é outra KPI.

Video vigilancia sanitária

**O maior fiscal
é seu cliente**



NEGÓCIOS e BELEZA





- Tem uma área capaz de acomodar bancadas e lavatórios, suficientes para alcançar o faturamento desejado?
- O entorno tem concentração clientes suficientes para alcançar esse faturamento?
- O imóvel tem condições jurídicas para a instalação do negócio?
- Se houver uma resposta, não, ou ficar em dúvida, descarte o ponto. Uma localização (ponto) errada ou fraca, você pode perder tudo ou ter mais dificuldade de ganhar
- Faça uma fachada convidativa e que identifique fácil e rápido o que você faz. Acredite às vezes uma fachada pode ser apenas bonita, mas inútil comercialmente



EQUIPE - Motivada e Vendedora

O OBJETIVO É :

- Formar uma equipe, apaixonada por moda e beleza.
- Que goste do que faz, sinta-se reconhecida e reconheça sua marca como parceira.
- Como em qualquer negócio existe dificuldade em montar uma boa equipe e isso é inerente a diversidade humana, você sabendo o que procura fica mais fácil não errar, por isso:
 - Descreva os cargos,
 - Remunerações / comissões / premiações
 - Normas e Procedimentos Claros
 - Forma de contratação, CLTs ou contrato de parceria





CLIENTES - Como conquistar e fidelizar ao salão

Estas questões vão orienta-lo a ser mais preciso no seu planejamento, crie seu cliente ideal

- Quem são? Vai lhe dizer o que precisam e você pode oferecer
- Onde estão? Vai lhe indicar o local que irá se instalar, onde tem, ou qual é a maior concentração e o perfil do cliente, no ponto que está analisando.





CLIENTES - Como conquistar e fidelizar ao salão

- .O que gostam de fazer? Ajudará você a se comunicar e interagir. Você não vai só ficar postando promoções nas redes sociais, você como eu também acha chato quando isso nos acontece
- Quais os valores de um salão...? Dirá qual o seu comportamento, se o salão vai ter manobrista e um monte de paparicos,, vai focar em conveniência e rapidez ou em uma única especialidade,

Atenção:

Hoje você atende o momento do cliente,





SERVIÇOS - Agregar Reconhecimento e Valor

Os serviços básicos são na sua maioria os também classificados como de fluxo, os quais você, não só tem que ter, mas será por eles que você será testado, avaliado e avaliará os seus concorrentes.

Serão os itens da sua primeira pesquisa e estudo dos concorrentes. Serão os primeiros serviços dos seus primeiros clientes





SERVIÇOS BÁSICOS

Cabelo:

- Corte - Coloração - Escova - Hidratação

Barbearia:

- Barba - Corte

Manicure:

Mão e Pé

- Depilação: 1/2 Perna - Perna - Virilha - Axila

Atenção:

**Escolha uma especialidade,
ela irá agregar valor e maior relevância
ao seu salão de beleza.**





SERVIÇOS DE ALTO VALOR AGREGADO

Cabelo:

- Alongamentos - Reflexos - Coloração - Cortes Referência

Barbearia:

- Design de Barba - Corte Referência - Reflexos invertidos

Manicure:

- Esmaltes de Gel - Unhas de Gel, Porcelana e Vidro

Depilação:

- Design de Sobrancelhas - Valor x Velocidade Depilação Masculina





GESTÃO - Foco em resultados

A gestão é a chave que integra tudo.

Planeje suas ações, busque informações. É o conjunto das 5 chaves que trará sucesso e segurança.

- Acompanhar o **Ticket Médio** (o numero de ouro do seu salão de beleza),
- criar metas, cumpri-las,
- ter o controle financeiro de seu negócio o seu pessoal e manter a separação dos dois
- são atitudes essenciais para que tenha um salão de beleza de sucesso.

Nº de Tiquetes	Tiquete Médio	Faturamento
500	120,00	60.000
1.000	60,00	60.000
2.000	30,00	60.000
3.000	20,00	60.000

$$\text{TICKET MÉDIO} = \frac{\text{FATURAMENTO}}{\text{ATENDIMENTOS}}$$



São os dados de gestão que usamos para tomar decisões. Por exemplo:

É importante que tenhamos uma estratégia para buscar clientes (novos) , uma para retê-los e outra ainda para fazê-los gastar mais.

São estratégias que parecem similares, mas que usam técnicas diferentes a gestão lhe dirá qual deve usar.

Quando buscamos clientes novos e quando abrimos um salão todos serão novos, usamos técnicas e promovemos os **serviços de fluxo** como promoções de escovas, hidratações, etc., por se tratarem de serviços que em geral causam pouca resistência à experimentação.

- Agora, se o salão já tem muito fluxo mas um **ticket médio** baixo, vamos investir em promoções de giro de serviços para estes clientes gastarem mais dentro do salão. Por já conhecerem seu salão terão uma resistência menor a novas experiências e uma promoção interna pode ajudar e ser mais barata que uma externa buscando novos clientes.



Para cada real faturado (recebido) eu preciso pagar alguns custos:

- Comissões para quem fez o serviço
- Produtos de consumo profissional para realizar o serviço
- Comissões de cartões e máquinas de split
- E os Impostos

FATURAMENTO	100%
Exemplo de um salão que paga em média 45% de comissão	- 45%★
Em média gasta-se de 5% a 7% de produtos profissionais	- 6%
Esse mesmo salão paga uma taxa média de 2% para a operadora de cartões	- 2%
Imposto Simples da 1ª faixa	- 11,2%
Sobrando % para as despesas	= 35,8%

dados meramente ilustrativos para fins didáticos, em momento algum é uma sugestão de valores

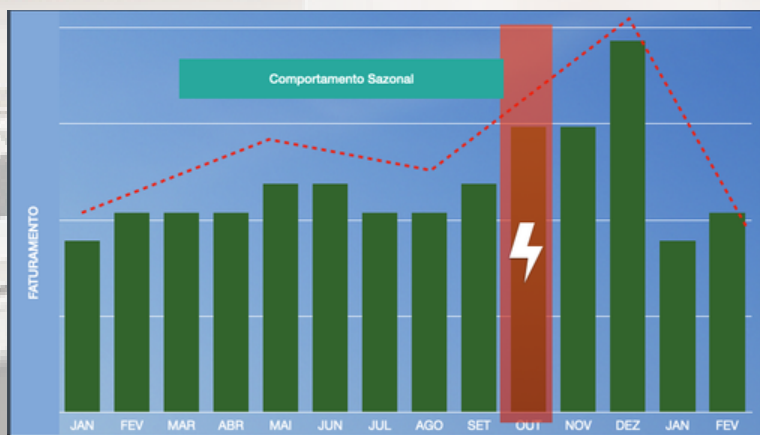
***NÃO é sugestão de comissionamento dado meramente ilustrativo para fins didáticos**

No exemplo acima você recebe 35,8%, ou R\$35,8 por cada R\$100,00 que recebe do caixa e é com esses 35,8% que você parará as despesas do salão e seu lucro.



Sazonalidade de um salão Classico

O gráfico abaixo mostra a sazonalidade do movimento de um salão de beleza clássico. A faixa vermelha é um alerta de limite para abrir um salão de beleza. a janela de abertura se fecha até janeiro, novembro e principalmente dezembro o melhor mês do ano os profissionais não estão dispostos a arriscar uma mudança de salão





Qual será seu proximo passo?

Agora que você conhece as 5 Chaves do Sucesso, o próximo passo é aplicá-las ao seu projeto.

Se você busca um diagnóstico rápido para validar sua ideia (Sessão de Viabilidade) ou uma consultoria completa para estruturar seu plano de ação (Fast Track), nosso guia online é o lugar onde você encontrará todos os detalhes.

Continue sua jornada em nosso Guia Definitivo e descubra como podemos te ajudar a construir seu negócio com segurança.

Voltar ao Guia Definitivo