



3 ETAPAS PARA MONTAR O PLANO FINANCEIRO DO SEU SALÃO DE BELEZA

Como Montar e Gerir um Salão de Beleza com Resultados

ETAPA 1 - QUANTO CUSTA PARA O SALÃO FUNCIONAR?



- Dica: Anote todos esses valores. Pode ser em um caderno, planilha ou até bloco de notas do celular. O importante é saber o valor total mensal

- Aluguel
- Água, luz, telefone/internet
- Contador
- Salário fixo (se tiver funcionários CLT)
- Licenças e taxas obrigatórias
- Marketing básico (Instagram, Google, etc.)

ETAPA 2: ENTENDA OS CUSTOS PARA FATURAR



- Comissões dos profissionais (percentual por atendimento)
- Produtos utilizados (shampoo, coloração, cera, etc.)
- Toalhas descartáveis ou lavanderia
- Taxa do cartão de crédito ou PIX com taxa
- Impostos sobre o faturamento

Exemplo: Se você cobra R\$ 100 por um corte, e paga 50% de comissão (R\$50), usa R\$5 em produtos e paga 5% de taxa do cartão (R\$ 5), 10% de impostos (R\$10) então só R\$ 30 sobram para cobrir os custos fixos e o seu lucro.

ETAPA 3: CALCULE SEU PONTO DE EQUILÍBRIO



Agora que você sabe quanto gasta para manter o salão funcionando e quanto custa para faturar, chegou a hora da pergunta mágica:

Quanto eu preciso faturar por mês para pagar tudo e ainda sobrar lucro?

FÓRMULA SIMPLIFICADA:



Ponto de Equilíbrio = Custos Fixos ÷ (1 – % de Custos Variáveis)

Exemplo:

- Custos fixos = R\$ 4.000
- Custos variáveis = 60%
- Ponto de equilíbrio = R\$ 4.000 ÷ (1 – 0,60) = R\$ 10.000

Você precisa faturar R\$ 10.000/mês para empatar. A partir desse ponto, cada venda ajuda a gerar lucro — mesmo que parte dela ainda vá para comissões e outros custos variáveis.

SAIBA MAIS