

2BICBoletim Baiano de
Inteligência Competitiva**SEBRAE**

SALÕES DE BELEZA E ESTÉTICA

na Bahia

ABRIL | 2017

COMPARAÇÃO DOS GASTOS DOS BRASILEIROS



R\$17,24 bi
GASTOS COM
CURSOS REGulares
DE EDUCAÇÃO

18%
a mais

R\$20,3 bi
GASTOS COM
SERVIÇOS DE
CABELEIREIRO,
MANICURE E
PEDICURE

2,2%
a mais

R\$19,86 bi
GASTOS COM
ALIMENTAÇÃO
BÁSICA



R\$3,11 bi

Investimentos das classes
D e E em aquisição de imóveis


12




R\$3,0 bi

Gastos da classe A em
salões de beleza

**GASTOS COM
BELEZA**



CLASSE A
R\$1.310,38
VALOR MÉDIO ANUAL
DE CONSUMO DAS FAMÍLIAS



CLASSE C
R\$369,27
VALOR MÉDIO ANUAL
DE CONSUMO DAS FAMÍLIAS

FOTOGRAFIA NA BAHIA

MEI 854 OCORRÊNCIAS

Salvador	496
Feira de Santana	72
Ilhéus-Itabuna	47
Porto Seguro	40
Vitória da Conquista	33
Santo Antônio de Jesus	25
Jequié	22

MICROEMPRESAS

173 OCORRÊNCIAS

Salvador	133
Feira de Santana	8
Ilhéus-Itabuna	3

EMPRESAS DE PEQUENO PORTE

155 OCORRÊNCIAS

Salvador	97
Feira de Santana	6

PONTOS FORTES

- Boa rentabilidade;
- Demanda constante;
- Clientes fiéis;
- Flexibilidade de horários e atendimento;
- Estrutura enxuta.

PONTOS FRACOS

- A estrutura enxuta, que a maioria dos negócios tem, também pode ser uma fraqueza, pois limita os trabalhos que podem ser absorvidos;
- Falta de mão de obra qualificada;
- A comercialização de produtos nos salões foi impactada pelo comércio eletrônico;
- Preço dos produtos.

OPORTUNIDADES

- Alta demanda, mesmo em momentos economicamente difíceis;
- Possibilidade de diversificar o mix de serviços prestados.

AMEAÇAS

- Ampla concorrência;
- Comercialização de produtos via internet;
- Trabalhos informais.



AÇÕES RECOMENDADAS

ESPECIALIZAÇÃO DOS SALÕES



Focar o negócio em um tipo de serviço traz benefícios, como: posicionamento bem definido; reconhecimento da marca pelos clientes; e foco na qualificação dos profissionais. Por exemplo, o atendimento exclusivo para homens, com um ambiente voltado para esse público. Ainda existem salões que são especializados em cabelos e pele negra, para atender às particularidades que exigem cuidados específicos.

SALÕES MULTIFUNCIONAIS



Agregam em um único lugar mais de um tipo de serviço, ou seja, a parte de beleza, tradicionalmente representada por serviços de cabeleireiros, manicures e esteticistas, abre espaço para a venda de roupas e acessórios ou, ainda, para tatuagens e *body piercing*.

SALÕES VERDES



Os consumidores estão mais atentos à procedência dos insumos usados para a fabricação de produtos de beleza e, da mesma maneira, se preocupam se as marcas realizam testes em animais; trata-se de um novo comportamento, o consumo consciente. Alguns salões adotaram o estilo de “salões verdes”; neles a sustentabilidade é comprovada em diversos âmbitos, desde a procedência dos produtos até mesmo o uso racional de insumos, como a água.

TECNOLOGIA



A performance dos produtos capilares são alvo de muita pesquisa e desenvolvimento, como a área da biomimética aplicada à beleza. Esta ciência objetiva estudar as estruturas biológicas, suas funções e, no campo da beleza, aplicar no desenvolvimento de novos produtos.



[ACESSE O ESTUDO COMPLETO](#)

SEBRAE

Serviço de Apoio às Micro e
Pequenas Empresas Bahia

2BIC

Boletim Baiano de
Inteligência Competitiva

UNIDADE DE ACESSO A MERCADOS DO SEBRAE/BA

Diretor Técnico: Lauro Alberto Chaves Ramos

Gerente: José Nilo Meira

Gestora do 2BIC: Alessandra Giovana Ferreira da Silva de Oliveira Borges

Conteudista Especialista: Knowtec Ltda

Designer Gráfico: Suzana Salgado

Imagens e Ilustrações: www.freepik.com

Entre em contato com o Sebrae/BA: **0800 570 0800**

2bic@ba.sebrae.com.br