



ideias de  
negócios

# Como montar uma empresa de serviço de depilação



EMPREENDEDORISMO

# Expediente

**Presidente do Conselho Deliberativo**

José Roberto Tadros

**Diretor Presidente**

Carlos Carmo Andrade Melles

**Diretor Técnico**

Bruno Quick

**Diretor de Administração e Finanças**

Eduardo Diogo

**Unidade de Gestão de Soluções**

Diego Demetrio

**Coordenação**

Luciana Macedo de Almeida

**Autor**

Heleni Queiroz Riginos

**Projeto Gráfico**

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

[www.staffart.com.br](http://www.staffart.com.br)

## Sumário

1.	1
2. Mercado	3
3.	4
4.	6
5. Estrutura	8
6. Pessoal	9
7. Equipamentos	10
8.	12
9.	13
10.	15
11.	16
12. Investimento	17
13.	22
14. Custos	23
15.	25
16.	26
17.	28
18. Eventos	30
19.	30
20.	31
21.	31
22.	33
23.	33
24.	35
25.	36
26.	36

## Sumário

27.	.....	38
28.	.....	39

## 1.

*Temporária ou definitiva, a depilação não está relacionada somente ao público feminino, mas também ao crescente público masculino.*

Entre os diversos cuidados com a beleza, a depilação é um dos mais utilizados, sendo um dos hábitos mais antigos do universo feminino. Hoje, também tem se tornado um hábito do público masculino. Embora não seja um fenômeno recente, o culto à beleza e à juventude é uma forte tendência nos dias atuais. Isso tem se acentuado nos últimos anos, fruto da competição e de mudanças do comportamento social. O resultado de tudo isso tem sido o contínuo crescimento da indústria mundial de cosméticos e do mercado de embelezamento.

A maioria dos homens e mulheres preocupa-se cada vez mais com a aparência, e a depilação apresenta-se como um aspecto muito importante nesse contexto, pois contribui de forma significativa para deixar as pessoas com uma aparência mais bonita. Além da questão estética, a remoção dos pelos envolve, ainda, critérios de higiene pessoal, adequação aos costumes coletivos atuais e o tratamento de disfunções relacionadas à unidade pilossebácea, como a hipertricose e o hirsutismo, por exemplo. A tarefa de eliminar os pelos está ficando cada vez mais fácil. Métodos modernos garantem bons resultados com muitas vantagens sobre os métodos convencionais. Os principais fatores que determinam a quantidade e o ritmo do crescimento dos pelos são a herança genética e o equilíbrio hormonal.

Das ceras tradicionais às clínicas e centros especializados em aparelhos de última geração, são várias opções para todos os gostos. Os métodos mais utilizados na depilação são classificados em depilação temporária e depilação definitiva. A depilação temporária utiliza os seguintes recursos: aparelhos eletrônicos, cera quente, cera fria, cremes depilatórios, depilação com linha e depilação roll-on. A depilação definitiva utiliza os seguintes tipos: laser e luz pulsada. O mercado de serviço de depilação foi restrito durante muito tempo ao público feminino, porém, a vaidade masculina tem alterado os conceitos vigentes, e hoje os homens estão valorizando a estética e os cuidados pessoais para a manutenção do corpo e dos cabelos, assim como da pele saudável.

Para um planejamento mais detalhado é importante entrar em contato com o Sebrae da sua região. Além disso, é preciso estar inteirado sobre a documentação necessária, saber onde está entrando e desenvolver estratégias de curto, médio e de longo prazo. É preciso também realizar uma pesquisa sobre a cidade, o bairro e o local de instalação. A localização de qualquer negócio é ponto fundamental. É importante obter informações sobre o número e a qualidade dos profissionais, além das suas especialidades. É necessário definir o tipo, o porte e os serviços a serem realizados, o público alvo, a equipe de profissionais.

Os preços e os custos podem variar de acordo com o nível de tecnologia, de

---

sofisticação, da localização e dos serviços oferecidos. Tudo isso aumenta a percepção de valor para os clientes. Abaixo segue um passo a passo de como abrir uma empresa de serviço de depilação.

**Passo**

**Item**

**Descrição**

**Passo 1**

Modelagem de negócios

Saber quais serão os produtos, serviços e como divulgá-los.

**Passo 2**

Plano de negócios

Realizar cálculo da viabilidade do negócio: quanto investir para alcançar a lucratividade. Norteia o planejamento e auxilia na prevenção de riscos.

**Passo 3**

Criação da marca

Definir a cara da empresa, o nome, a cor, o posicionamento.

**Passo 4**

Abertura da empresa

Procurar por um especialista para auxiliar na parte trabalhista e tributária.

**Passo 5**

Escolha do ponto comercial

Informar-se sobre o público da região, fluxo, potencial, imóvel, aluguel, acesso, mercado local e concorrência.

**Passo 6**

Adequação do espaço

Elaborar projetos, orçar a obra, contratar um gerenciamento de obra, comprar móveis, comprar insumos e comprar equipamentos.

**Passo 7**

Contratação de profissionais

Contratar profissionais capacitados, atendentes.

**Passo 8**

Treinamento

Treinar a equipe de profissionais e ensinar todas as técnicas.

**Passo 9**

Definição do cardápio de produtos e serviços

Definir o que vai oferecer aos clientes.

**Passo 10**

Precificação

Estabelecer os preços a serem praticados, tendo como base o plano de negócios e os custos fixos e variáveis.

**Passo 11**

Marketing

Definir pra quem vender e como ele vai saber o que eu vendo. Comunicar ao público: investir em redes sociais, construir marca forte, oferecer bom atendimento, fazer plano de marketing.

**Passo 12**

Gestão do dia a dia

Administrar tudo para que os clientes tenham boas experiências. É importante atingir o break even (ponto de equilíbrio), receber de receita pelo menos o que se teve de custo no mês.

Tabela 1 – Passo a passo: como abrir uma empresa de serviço de depilação.

Este documento não substitui o plano de negócio .Para elaborá-lo procure o Sebrae.

## 2. Mercado

Dizem que o mercado da beleza não conhece a palavra “crise”. Isso porque o brasileiro não abre mão da aparência e, independente de como a economia esteja, os tratamentos estéticos e serviços de beleza, como a depilação, continuam crescendo. Engana-se quem pensa também que apenas mulheres buscam por cuidados com a beleza. O público masculino já representa uma boa parte dos consumidores desses serviços. Na área de cosméticos voltada para homens, o Brasil está no segundo lugar do mundo.

A crescente preocupação com o corpo, o bem-estar e a autoestima estão intimamente ligados ao crescimento do mercado de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos (HPPC). Diversos estudos retratam como vem se tornando cada vez mais presente o cuidado com a beleza, até mesmo entre os homens. De acordo com um levantamento feito pela Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos - ABIHPEC e o Instituto FSB Pesquisa, o Brasil se tornou o terceiro país com o maior mercado de estética no mundo. Atualmente, o país representa cerca de 8,9% do mercado mundial de estética, e até o ano de 2020 esse índice deve chegar a 14,3%. A indústria de higiene e beleza chegou, inclusive, a crescer mais do que a própria economia do país, segundo dados divulgados pela Veja.

O mercado de depilação também evoluiu muito nos últimos anos, o que representa uma grande oportunidade de investimento no cenário atual. O serviço diferenciado com técnicas mais inovadoras e protocolos diferentes para cada pessoa tem despertado a curiosidade e o interesse até mesmo daqueles que não eram adeptos a depilação fora de casa. A personalização de diferentes ceras para cada tipo de pele e tipos de laser transformaram a depilação em algo menos doloroso e mais higiênico. A depilação é um serviço que não sofre sazonalidade no mercado como certos serviços, sendo um cuidado constante, independente da época do ano.

De acordo com pesquisa realizada pela ferramenta de Inteligência do Ibope, Pyxis Consumo, em 2013, o brasileiro estimava gastar cerca de R\$ 36,24 bilhões de reais com produtos e serviços relacionados à beleza e bem-estar. Diretamente na Classe C, por exemplo, estavam relacionados 42,6% de todo esse gasto. Além disso, 50% dos potenciais consumidores deste setor estavam localizados na região Sudeste do país.

Já em 2017, o setor de beleza do Brasil firmou posição entre os maiores consumidores de beleza do mundo. Entre os dados, revelou-se que o faturamento do país atingiu 102

milhões de reais em 2018, uma alta de 3,2% em relação ao ano anterior. Para o fechamento de 2018, as expectativas do setor era que houvesse um avanço de 3,8%. Dessa maneira, atingindo 106 milhões de reais.

### 3.

A escolha do ponto comercial é de extrema importância e pode ser um dos segredos para quem está interessado em montar esse tipo de negócio. Depende do público alvo, da disponibilidade financeira, da facilidade para chegar ao local, das condições de estacionamento e segurança. É importante localizar o estabelecimento onde tenha um grande fluxo de pessoas circulando, perto de lojas, mercados, condomínios, escolas. Dessa forma, a exposição será maior.

O empreendedor que desejar montar o seu negócio em um bairro desconhecido, deve coletar dados como renda per capita, crescimento populacional, empresas já estabelecidas, custo de vida e pesquisar sobre as melhores regiões para localizar o seu empreendimento. Escolhido o bairro, parte-se para a busca pelo ponto de venda.

Para obter êxito na escolha do local, é importante, primeiramente, definir o público alvo, pois além de influenciar na escolha do ponto comercial, faz parte do planejamento estratégico. O segundo passo é observar o fluxo de pessoas no local, tanto de pedestres quanto de carros. Ruas mais movimentadas e que dão acesso a outros bairros aumentam a visibilidade da empresa.

O terceiro passo é avaliar a acessibilidade do ponto, ou seja, como chegar até o ponto comercial, a sua infraestrutura ao redor. Perguntas como: “as ruas são asfaltadas? A iluminação é adequada? O acesso é facilitado? Existem locais para estacionamento? O entorno é seguro? Há transporte público perto?” devem fazer parte dessa etapa.

Entre as estratégias para se definir o ponto estão:

**- Perfil do público:** Definir a faixa de renda e hábitos de consumo ajuda a identificar melhor a região em que os potenciais clientes estão presentes. Conhecer o seu possível consumidor é um fator de importância para o sucesso de um novo negócio, e uma pesquisa focada e profunda deve ser feita para definir as principais necessidades não atendidas, preferências e principais demandas. Conhecendo as necessidades do público é possível oferecer produtos e serviços de forma adequada, permitindo uma satisfação da clientela nos produtos e serviços ofertados e nos preços praticados.

**- Aluguel:** Ao definir o local do empreendimento, verifique se o valor do aluguel está adequado com o seu plano de negócios e quais as condições para renovação contratual. Encontrar um ponto extraordinário com um aluguel muito alto pode consumir todo o lucro esperado e não trazer retorno proporcional ao custo fixo. O valor do condomínio, instalações, reformas, possibilidade de ampliações e taxas anuais (comuns em shoppings), também devem ser levados em consideração.

**- Vizinhança:** A análise dos empreendimentos ao redor é um fator que precisa ser observado. Instalar em grandes centros pode ser uma boa ideia, mas com certeza terá uma grande concentração de concorrentes, o que pode facilitar na atração destes, mas pode dificultar a fidelização e a manutenção das margens de lucro. É importante conhecer o perfil dos moradores do local, sua renda média, os hábitos de lazer, os tipos de imóveis da região.

**- Acessibilidade:** Serviço de depilação é um modelo de negócio onde o cliente permanece um bom tempo dentro do estabelecimento; logo, uma área com estacionamento, de fácil acessibilidade é essencial para seu sucesso. Caso o espaço não possibilite essa infraestrutura, vale pensar em uma parceria com estacionamentos, por exemplo. O acesso a cadeirantes e a outras pessoas com deficiência também precisa ser observado.

**- Visibilidade:** A possibilidade de exposição do local é um ponto crucial na hora de escolher a localização. Aqui também deve ser observado a iluminação da rua, valendo para a segurança ou para a visibilidade noturna da empresa. É importante levantar várias alternativas de pontos para poder comparar e definir o melhor lugar para o negócio.

**- Aspectos legais:** Observe ainda as regularizações, de acordo com o local e licenças exigidas. Verifique se existem restrições de instalação para determinado tipo de negócio naquele endereço, em relação ao plano da Lei de Zoneamento e do Plano Diretor da cidade.

É importante também que o imóvel escolhido ofereça condições para expansão do empreendimento que ocorrerá à medida que o negócio conquistar mais clientes.

De maneira resumida, estão listados alguns pontos de atenção na escolha do imóvel onde a empresa será instalada:

- a) A relação entre receitas e despesas estimadas precisa ser compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor. É preciso estar atento ao custo do aluguel, prazo do contrato, reajustes e reformas a fazer.
- b) Certifique-se de que o imóvel atende às necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, características da vizinhança, serviços de água, luz, esgoto, telefone, transporte etc.
- c) Verifique se existem facilidades de acesso, estacionamento e outras comodidades que possam tornar mais conveniente e menos onerosa a adaptação do imóvel.
- d) Cuidado com imóveis situados em locais sujeitos a inundação ou próximos às zonas de risco. Consulte a vizinhança a respeito.
- e) Confira a planta do imóvel aprovada pela Prefeitura, e veja se não houve nenhuma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área, que deverá estar

devidamente regularizada.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU), que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura deve atentar para:

- se o imóvel está regularizado, ou seja, se possui HABITE-SE;
- se as atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a Lei de Zoneamento do Município, pois alguns tipos de negócios não são permitidos em qualquer bairro;
- se os pagamentos do IPTU referente ao imóvel estão em dia;
- no caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e outdoors, será necessário verificar o que determina a legislação local sobre o licenciamento das mesmas;
- exigências da legislação local e do Corpo de Bombeiros Militar.

Alguns erros cometidos durante essa fase do negócio devem ser evitados, tais como: adaptar o negócio ao ponto e não o contrário, só se importar com o valor do aluguel, não avaliar como os clientes chegam até o negócio.

## 4.

Para abrir uma empresa de serviços de depilação, o empreendedor deverá ter conhecimento sobre o funcionamento do negócio e também sobre suas exigências legais.

É importante lembrar que o ponto empresarial já deve estar montado desde o início do processo de registro, pois o zoneamento da cidade pode impedir o exercício de certas atividades em determinados locais e a fiscalização dos órgãos de regulação é feita durante o processo de registro.

Para abrir a empresa, o empreendedor poderá atuar com um ou mais sócios ou individualmente, podendo ter seu registro como autônomo ou constituir uma sociedade simples. A sociedade simples poderá adotar uma das espécies de sociedades admitidas em lei ou então utilizar o societário – Sociedade Simples Pura. Pode ainda adotar a Sociedade Limitada. Para isso, é preciso analisar os fatores que melhor atendem às suas expectativas e ao perfil do negócio.

O contrato social irá definir as participações de capital de cada um dos sócios, assim como as atividades da empresa. O documento deverá ser reconhecido em cartório e assinado por um advogado. Nesse momento já é importante avaliar se a empresa se enquadra no Simples Nacional, uma forma de reduzir alíquotas de tributos e simplificar

sua forma de pagamento junto aos órgãos do Fisco.

Para elaborar os atos constitutivos da empresa, indica-se a contratação de um contador, profissional habilitado para auxiliar na escolha da forma jurídica mais adequada. As autorizações necessárias para abrir um negócio divergem conforme o ramo escolhido. A legislação do município e do estado também podem exigir inscrições específicas, por isso é importante consultar um contador com conhecimento sobre a legislação local.

- Alguns procedimentos devem ser adotados para a abertura de uma empresa:
  1. Registro na Junta Comercial ou no Cartório de Pessoas Jurídicas do estado. A partir desse registro que a empresa passa a existir oficialmente. É necessário realizar consulta prévia sobre a existência do nome;
  2. Registro na Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
  3. Registro na Prefeitura do Município para obter o alvará de funcionamento;
  4. Registro do enquadramento na Entidade Sindical Patronal: a empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal;
  5. Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”.
  6. Registro no Corpo de Bombeiros Militar: Órgão que autoriza o funcionamento das atividades no município, responsável por fazer a vistoria que aprova que a empresa esteja dentro das exigências mínimas de segurança de proteção contra incêndio, rotas de fuga e equipamentos de segurança de combate a incêndio para que a empresa consiga o “Habite-se” da Prefeitura local;
  7. Visita à prefeitura da cidade onde pretende montar o negócio (quando for o caso) para fazer a consulta de local.
  8. Realizar uma consulta prévia de endereço na Prefeitura; Municipal/Administração Regional sobre a lei de zoneamento;
  9. Inspeção por parte da vigilância sanitária – ANVISA.

É necessário, ainda, observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC) que regula a relação de consumo em todo o território brasileiro, buscando equilibrar a relação entre consumidores e fornecedores. O CDC só se aplica às operações comerciais em que haja relação de consumo.

A Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa), e suas alterações, informa sobre o tratamento favorecido,

diferenciado e simplificado para as microempresa (ME) e a empresa de pequeno porte (EPP). Isso confere vantagens aos empreendedores que optarem pelo enquadramento de sua empresa no órgão de registro público (Cartório ou Junta Comercial), seja em órgãos governamentais, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.

Além dessas, o empreendedor precisa observar outras orientações e exigências legais específicas como as descritas a seguir:- Lei nº 5.991, de 17 de dezembro de 1973, que dispõe sobre o controle sanitário do comércio de cosméticos.

- Lei nº 6.360, de 23 de setembro de 1976, que trata sobre as normas de vigilância sanitária para diversos produtos, entre eles os produtos de higiene e os cosméticos.

- Decreto nº 8.077, de 14 de agosto de 2013, que regulamenta as condições para o funcionamento de empresas sujeitas ao licenciamento sanitário

- Lei nº 12.592, de 18 de janeiro de 2012, que dispõe sobre o exercício das atividades profissionais de Cabeleireiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicure, Depilador e Maquiador.

- Lei nº 13.352, de 27 de outubro de 2016 - Altera a Lei nº 12.592, de 18 de janeiro de 2012, para dispor sobre o contrato de parceria entre os profissionais que exercem as atividades de Cabeleireiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicure, Depilador e Maquiador e pessoas jurídicas registradas como salão de beleza.

## 5. Estrutura

A estrutura da empresa vai variar de acordo com o tipo de empreendimento que se deseja montar. É preciso possuir uma recepção, sala de espera, sala de atendimento, área para estoque e banheiro. A estrutura mínima recomendável para abrir uma clínica de depilação é de 60m<sup>2</sup>, com flexibilidade de expansão conforme o empreendimento for se desenvolvendo.

**Recepção** – Deve ter um balcão de atendimento com equipamentos de informática que possibilitem o cadastramento dos clientes e o controle dos serviços realizados. Deve ter telefone para atendimento e contatos diversos. É preciso bastante cuidado com o visual, localização e funcionalidade, porque é onde se dá o primeiro contato com o cliente. O serviço de recepção tem que ser ágil e eficiente, encaminhando o cliente para o local onde será realizado o serviço escolhido, sem criar locomoção desnecessária.

**Sala de espera** – Deve oferecer comodidade aos clientes e, preferencialmente, dispor de água, cafezinho, revistas atualizadas, jornais, televisão e música ambiente, por exemplo. Deve ficar localizada próxima à recepção e com fácil acesso. As cores do ambiente devem ser leves e sem grandes contrastes.

Salas de depilação – Devem ter tamanho suficiente para acomodar os móveis e equipamentos necessários a cada tipo de serviço. Pode-se utilizar biombos para dividir espaços maiores e criar áreas privativas para o atendimento individual, dando privacidade e conforto aos clientes. A iluminação do ambiente deve ser serena e agradável, proporcionando tranquilidade tanto aos clientes quanto aos empregados. Da mesma forma, a cor das paredes e do piso deve ser discreta. O ambiente deve ser arejado e a temperatura agradável, se necessário, instalar aparelhos condicionadores de ar. O espaço destinado ao atendimento deve ser organizado e limpo, além de oferecer conforto, condições essenciais para se manter a integridade e a saúde do cliente.

Sala de estoque - O material e os insumos de uso devem ser estocados em lugar limpo e arejado, organizados em prateleiras, observando o prazo de validade e a integridade das embalagens. Deve-se tomar todo o cuidado necessário para que o material fique livre de umidade e não corra nenhum risco de contato com insetos e/ou roedores.

Em alguns casos serão necessárias pequenas reformas para adequar o espaço disponível para receber a empresa. Neste caso, um planejamento deve ser feito também. O importante é que você consiga ter um ambiente organizado, arrumado e que seja capaz de comportar o fluxo de clientes que você quer ter.

## 6. Pessoal

A quantidade de funcionários dependerá da estrutura do empreendimento e dos serviços oferecidos. O foco dessa decisão é a qualidade do atendimento que será oferecido ao cliente. Recomenda-se que se disponha de pelo menos um recepcionista e de dois a três profissionais para executar os serviços.

Segundo a norma técnica NBR 16483 - Competências de Pessoas que Atuam nos Salões de Beleza, a carga horária mínima requerida das capacitações do profissional depilador é de 160h. A quantidade de profissionais está relacionada principalmente com a demanda no atendimento e estrutura do negócio. A contratação de mão-de-obra especializada e qualificada é de suma importância para garantir a satisfação dos clientes, bem como o sucesso e crescimento do negócio.

Os profissionais que a empresa de depilação deve dispor são listados a seguir:

- Recepção: são os profissionais que têm o primeiro contato com os clientes. Precisam ser prestativos, cordiais, atenciosos e pacientes, garantindo um bom atendimento.
- Depiladores: além do conhecimento sobre o processo de depilação e os diversos métodos que serão utilizados, esse profissional precisa saber manusear equipamentos e os materiais que serão utilizados, tais como: os diversos tipos de cera, tesouras,

toucas, calcinhas descartáveis, termocera e rollon. É necessário ser discreto, tratar com respeito e dar atenção individualizada ao cliente. Ter comportamento ético é atributo fundamental para estabelecer a relação cliente e profissional. Os profissionais de depilação deverão utilizar luvas e toucas descartáveis.

Para a implantação da empresa do porte em questão, o quadro de colaboradores é estimado da seguinte forma:

<b>PESSOAL</b>
<b>QUANTIDADE</b>
Recepção
1
Depiladora
3

Tabela 2 – Quadro pessoal

Fator importante na gestão de pessoas é a capacitação. A qualificação dos profissionais aumenta o comprometimento com a empresa, além de elevar o nível de retenção dos funcionários e de melhorar a performance do negócio. O treinamento deve desenvolver algumas competências como: capacidade de percepção para entender e atender as expectativas dos clientes; agilidade e presteza no atendimento; capacidade de explicar os procedimentos em questão; motivação para crescer juntamente com o negócio.

Por fim, é preciso estar atento em relação à Convenção Coletiva do Sindicato dos Trabalhadores, utilizando-a como base para os salários e relações trabalhistas. O Sebrae poderá ser consultado para ajudar com as orientações sobre o perfil do quadro de funcionários e treinamentos adequados.

## 7. Equipamentos

Os equipamentos necessários para a montagem da empresa de serviços de depilação são:

1. Placa de identificação;
2. Cadeiras para espera;
3. Armários;
4. Balcão para recepção;
5. Televisão;
6. Utensílios descartáveis;

7. Borrifador;
8. Toalhas;
9. Macas;
10. Aquecedor de cera;
11. Depilador elétrico;
12. Carrinho auxiliar;
13. Mocho com encosto;
14. Rollon.
15. Esterilizador;
16. Vassoura, pá e equipamentos para limpeza;
17. Aparelho telefônico com linha telefônica;
18. Instalação de internet banda larga;
19. Computador;
20. Máquina de cartão;
21. Impressora;
22. Software para controle estoque, arquivo de clientes, agendamento de horários e controle do fluxo de caixa;
23. Ar condicionado;
24. Material de escritório: canetas, lápis, papeis;
25. Caixas organizadoras;
26. Prateleiras;
27. Purificador de água.

Todos os materiais e equipamentos devem ser disponibilizados em quantidades suficientes para atender a demanda do empreendimento. A quantidade deverá ser definida de acordo com a estrutura e espaço escolhidos.

A depender da sofisticação, outros equipamentos poderão integrar o ambiente, tais como som, máquina de café, frigobar ou geladeira, etc. Estes implementos deverão ser quantificados em função do tipo e quantidade de serviços a ser prestados, bem como sua sofisticação dimensionada pelo perfil do público que se pretende atender.

## 8.

Os insumos e as respectivas quantidades variam consideravelmente a depender do serviço prestado. A definição de quais insumos são necessários depende da avaliação precisa dos fluxos dos processos de depilação. Ou seja, é preciso analisar os materiais necessários para a prestação do serviço para estimar a quantidade a obter da matéria-prima/insumo.

No caso da empresa de serviços de depilação, os itens de matéria-prima básica para a realização do processo produtivo são os seguintes:

- Cera quente e fria;
- Folhas depilatórias;
- Espátula para depilação;
- Óleo removedor;
- Loção adstringente;
- Loção pré-depilatória;
- Pinças;
- Gel corporal;
- Creme esfoliante;
- Talco;
- Algodão;
- Outros cosméticos;
- Material descartável;
- Material de limpeza.

Depois de conhecidos os insumos necessários, o passo seguinte é levantar os

fornecedores, identificar onde buscar essa mercadoria, se em seu estado, município ou em outras regiões do país.

É necessário ainda verificar se há oferta permanente em quantidade e na qualidade necessárias e qual o custo para obtenção desses insumos. É necessário identificar se o volume de produtos que as empresas situadas em sua área de atuação possuem é o suficiente para suprir a demanda da empresa ou se será necessário buscar os insumos fora de seu estado, o que resulta em uma elevação dos custos, maior demora para sua reposição, resultando num maior custo com manutenção do estoque. E sabe-se que quanto maior for o volume em estoque, maior a perda com recursos financeiros parados em prateleiras.

O tipo de material e os fornecedores devem ser escolhidos de maneira criteriosa e de acordo com o público-alvo. É importante estar atento, buscando mercadorias que atendam às expectativas dos clientes. Pesquisas podem ajudar no levantamento destas informações. Buscar mercadorias que acompanhem novas tendências também deve ser considerado constantemente pelo empresário.

O controle de estoques é algo crucial na gestão. Ele deve ser suficiente para o adequado funcionamento da empresa, mas mínimo, para reduzir o impacto no capital de giro.

É essencial o bom desempenho na gestão de estoques, com foco no equilíbrio entre oferta e demanda. Esse equilíbrio deve ser sistematicamente conferido, com base, entre outros, nestes três indicadores de desempenho:

1 - Giro dos estoques: número de vezes que o capital investido em estoques é recuperado por meio das vendas. É medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

2 - Cobertura dos estoques: indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

3 - Nível de serviço ao cliente: demonstra o número de oportunidades de prestação de serviço que podem ter sido perdidas pelo fato de não existir a matéria-prima em estoque.

## 9.

O processo produtivo, ou seja, a sequência de atividades com o objetivo de prestar o serviço de uma empresa de depilação contém, basicamente, as seguintes etapas:

### Figura 1 – Processo produtivo

O processo produtivo para este tipo de negócio apesar de ser bastante simples, requer do profissional bastante organização, uma vez que o atendimento e a satisfação do cliente são percebidos na hora.

#### 1. Recepção do cliente:

Atuar na recepção, atender e filtrar ligações, anotar recados e receber visitas, cadastramento, agendamento de horários, prestar apoio na organização, acomodação, arquivar documentos, esclarecer dúvidas, cobrança de valores, ações de pós-venda e fidelização. No primeiro contato, o atendente faz uma avaliação da solicitação do cliente, procura entender sua expectativa ou necessidade, define de forma compartilhada como será realizado o atendimento, fecha a venda e posteriormente encaminha o cliente para o atendimento especializado.

#### 2. Prestação do serviço:

Responsável pela realização do serviço específico a cada cliente. Deve ser representado por áreas de atendimento, de acordo com a característica do método de depilação. Assim, cada cliente será encaminhado a um determinado profissional atendente, conforme o serviço ou conjunto de serviços que irá receber. As salas de depilação serão delimitadas por divisórias ou biombos. Para escolha dos produtos e materiais que serão utilizados no processo de depilação, é muito importante e deve ser observado o registro na ANVISA e adequação ao tipo de pele e pelo. Deve ser evitada a reutilização de materiais tais como ceras para depilação, pois é comprovado que alguns micro-organismos resistem ao calor das termoceras, o que pode provocar a contaminação de toda a cera, causando danos à saúde do cliente. Os equipamentos precisam de manutenção constante, pois a assepsia e o manuseio adequado irão garantir maior tempo de durabilidade. As termoceras quando não estão bem reguladas podem promover um aquecimento excessivo da cera, o que poderá causar queimaduras no cliente. A depilação pode ser feita por meio de aparelhos eletrônicos, ceras quentes ou frias, cremes depilatórios, com linha ou a laser.

**Métodos de Depilação Temporária:** Feita através de aparelhos eletrônicos é indicada para a região das pernas e permite a remoção dos pelos desde a raiz. É um método bem prático e barato, porém, pode provocar os famosos “pelos encravados”, que são bem doloridos. A depilação com cera é geralmente dolorosa e para evitar esse sofrimento é aconselhável que antes da aplicação da cera depilatória seja ministrado um anestésico, ou optar por produtos que contenham anestésicos em sua fórmula. Dentre as ceras quentes, as melhores são as artesanais, pois essas contêm óleos vegetais que removem os pelos e hidratam a pele.

A depilação pode ser realizada também com a utilização de cremes depilatórios. Os cremes depilatórios não devem ser aplicados como forma de tratamento contínuo para a remoção dos pelos, pois os componentes da sua fórmula agem superficialmente podendo torná-los ásperos. Sendo assim, esse é um recurso para ser utilizado em casos especiais. Sugere-se a realização prévia de um teste alérgico em uma pequena área do corpo, pois os princípios ativos dessas loções podem ocasionar irritações na

pele.

Outro método que pode ser utilizado é a depilação com linha. É o método mais solicitado nos salões e nas clínicas de estética, por se mostrar uma maneira menos dolorida, bem como garantir a remoção de cerca de 95% dos pelos, oferecer maior durabilidade e manter um toque aveludado da pele. É indicado, principalmente, para as áreas mais sensíveis, como a do rosto (sobrancelha, nariz, buço, testa, orelhas e laterais da face) e também para outros pontos do corpo que têm pelos curtos (axilas, barriga, seios, nuca e pescoço). Outro método é a depilação rollon, que é o mais higiênico disponível no mercado. Ele garante que a cera será utilizada apenas uma vez. Trata-se de um aparelho que esquenta a cera que será aplicada na área a ser depilada, sendo depois retirada pela depiladora com um tecido falso. Além de ser rápido, não queima a pele como a cera quente, nem é tão doloroso quanto à cera fria.

**Métodos de Depilação Definitiva:** A melhor solução para depilação existente no mercado é a depilação a laser. O laser transformou-se em alternativa eficiente para quem quer distância das lâminas, aparelhos de depilação de uso diário e das ceras. Elimina até 70% dos pelos, o resultado depende em parte do ciclo do crescimento dos pelos, divididos em até três fases. Os que estão crescendo são os que mais absorvem a energia. Como somente cerca de 5 a 20% dos fios encontram-se nessa etapa, serão necessárias pelo menos três sessões. Para realizar a depilação a laser o empreendedor deve ter determinados cuidados, tais como: ter profissionais qualificados, boa higienização do estabelecimento e a tecnologia que será utilizada. Apesar de ser um método com um custo alto, sua relação de custo e benefício ainda se mostra viável. A depilação através da luz pulsada é indolor, eficaz, duradoura e econômica. Além disso, o método oferece outras vantagens como, por exemplo: clarear a pele manchada por uso frequente da cera e eliminar consideravelmente os problemas de foliculite, sem danificar a pele como acontece nos métodos convencionais. A tecnologia de fotodepilação oferece um tratamento não-invasivo para a eliminação do pelo e apresenta resultados de longa duração. A diferença entre o tratamento a laser e por luz pulsada está no comprimento da onda, sendo a luz pulsada mais suave, fazendo com que o folículo seja reduzido de forma gradual.

### 3. Serviços administrativos:

Responsável pela organização do processo produtivo, gestão da equipe de profissionais (programação das férias, contratação, demissão, escalonamento e divisão das funções etc.), acompanhamento e controle das atividades, compras, controle financeiro, divulgação do negócio e outros serviços correlatos.

## 10.

Automação inclui os sistemas em que os processos são controlados por meio de dispositivos eletrônicos, por exemplo. O objetivo é dinamizar e otimizar todos os processos. A adoção de sistemas que facilitam a realização de tarefas rotineiras acaba

permitindo mais tempo de dedicação às atividades que mais impactam o negócio. Para isso, é necessário que o empreendedor selecione softwares, metodologias e procedimentos que se adequem ao seu negócio.

Para automatizar os processos da empresa de serviços de depilação é necessário identificar quais são os processos repetidos na rotina, avaliar o tempo gasto para realizar essas tarefas, manter a organização e procurar ferramentas de automação de processos específicos.

Com relação à gestão da empresa, existem diversos sistemas de gerenciamento de pequenos negócios que podem auxiliar o empreendedor. Esses sistemas podem integrar as compras, as vendas e o financeiro, auxiliando o empreendedor na sua tomada de decisão. Contudo, antes de se decidir pelo sistema a ser utilizado, o empreendedor deve avaliar o preço cobrado, o serviço de manutenção, a conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual, a facilidade de suporte e as atualizações oferecidas pelo fornecedor.

Ø A seguir, segue sugestões de sistemas de gestão específicos para empresa de serviços de depilação:

- o Belle Software - <https://www.bellesoftware.com.br/>;
- o Buzzlead - <https://buzzlead.com.br/>;
- o Esteti - <https://www.esteti.com.br/>;
- o GestãoClick - <https://gestaoclick.com.br/>;
- o Granatum financeiro - <https://www.granatum.com.br/financeiro/>;
- o Salão me - <https://salao.me/>;
- o Sistema Graces - <https://graces.com.br/>;
- o Sistema Beauty - <https://www.sistemabeauty.com.br/>;

Apesar de ser necessário procurar softwares de custo acessível e compatível com uma pequena empresa desse ramo, deve ser observado que se trata de ferramenta fundamental no controle gerencial. Muitos destes programas, além do custo de aquisição, cobram taxa de manutenção mensal.

## 11.

Os canais de distribuição são os meios pelos quais o empreendedor entrega o seu serviço ao cliente final, no local certo e na hora esperada pelos clientes. É a resposta

às seguintes perguntas: Como o serviço chega ao cliente? Ou, de modo geral, qual a estratégia da empresa para que o cliente chegue à sua empresa?

Para responder, e assim definir seus canais de distribuição e venda, é preciso considerar, minimamente, quatro fatores: (1) serviço; (2) estratégias de disponibilização dos serviços; (3) preço; (4) estratégia de captação e manutenção dos clientes.

Sobre o fator 1, serviço, a decisão consiste em definir os serviços ofertados e a forma de prestá-los. Essa decisão orienta a estratégia de valor e a forma que os profissionais devem realizar o serviço. Ou seja, aqui o empreendedor deve decidir os tipos de depilação que irá ofertar, bem como os eventuais serviços agregados.

Sobre o fator 2, relacionado à estratégia de disponibilização dos serviços, é preciso levantar e avaliar pontos como a localização e a forma como os serviços são prestados. Ou seja, é preciso definir se a prestação do serviço se dará apenas nas instalações da empresa, no domicílio do cliente, em unidades parceiras, ou de alguma outra forma. Esse é o ponto que orienta a estratégia de onde e como estar para atender o cliente. Tradicionalmente, os serviços são prestados nas próprias instalações da empresa. Em algumas situações os clientes poderão ser atendidos em outros locais, não sendo incomum o pedido de atendimento em domicílio. Neste caso, há que considerar não apenas o preço do serviço a ser prestado, mas também o custo do deslocamento e o tempo adicional gasto (que poderia ser alocado em outras prestações de serviço).

O fator 3 refere-se à definição dos preços dos serviços. Para além da verificação do custo e da margem de lucro, é preciso definir os demais critérios a serem considerados para definição dos preços. Isso depende, em alguma medida, do público-alvo que se pretende atingir. Aqui também devem ser considerados as formas de pagamento pelo cliente e as parcerias com outras empresas.

O fator 4 refere-se às estratégias da empresa para manter os clientes que já consumiram os /serviços da empresa e para fazer com que novos clientes busquem seus serviços. Essa estratégia depende muito do perfil do público-alvo incluindo aqui seu comportamento, sua localização, suas preferências, seu poder aquisitivo entre outros.

## 12. Investimento

O valor a ser investido num novo negócio envolve um conjunto de fatores identificados ao longo do processo de instalação do empreendimento. O investimento para o início das atividades varia de acordo com o porte do empreendimento e os produtos e serviços que serão oferecidos. O valor das aquisições varia de cidade para cidade e depende do tamanho do empreendimento e do seu nível de complexidade. Portanto, os valores aqui abrangidos são apenas uma estimativa.

São investimentos comuns a uma empresa deste segmento:

### **INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS**

#### **ITEM**

#### **QUANTIDADE**

#### **VALOR UNITÁRIO**

#### **VALOR TOTAL**

Abertura da empresa

1

R\$ 1.200,00

R\$ 1.200,00

Reformas/adaptação do imóvel/decoração

1

R\$ 1.000,00

R\$ 1.000,00

Reserva de caixa

1

R\$ 1.500,00

R\$ 1.500,00

Publicidade e marketing

1

R\$ 800,00

R\$ 800,00

#### **TOTAL**

R\$ 4.500,00

### **INVESTIMENTOS EM MÓVEIS**

#### **ITEM**

#### **QUANTIDADE**

#### **VALOR UNITÁRIO**

#### **VALOR TOTAL**

Placa de identificação

1

R\$ 300,00

R\$ 300,00

Armário

1

R\$ 200,00

R\$ 200,00

Balcão para recepção

1

R\$ 600,00

R\$ 600,00

Cadeiras para espera

5

R\$ 150,00

R\$ 750,00

Carrinho auxiliar

3  
R\$ 100,00  
R\$ 300,00

Bancada

3  
R\$ 280,00  
R\$ 840,00

Borrifador

3  
R\$ 20,00  
R\$ 60,00

Toalha

10  
R\$ 10,00  
R\$ 100,00

Maca

3  
R\$ 360,00  
R\$ 1.080,00

Aquecedor de cera

3  
R\$ 180,00  
R\$ 540,00

Depilador elétrico

2  
R\$ 140,00  
R\$ 280,00

Mocho com encosto

2  
R\$ 170,00  
R\$ 340,00

Rollon

3  
R\$ 90,00  
R\$ 270,00

Esterilizador

1  
R\$ 400,00  
R\$ 400,00

Equipamentos de limpeza

-  
R\$ 120,00  
R\$ 120,00

Telefone

1  
R\$ 110,00  
R\$ 110,00

Computador

1  
R\$ 600,00  
R\$ 600,00  
Máquina de cartão  
1  
R\$ 230,00  
R\$ 230,00  
Material de escritório  
-  
R\$ 80,00  
R\$ 80,00  
Purificador de água  
1  
R\$ 400,00  
R\$ 400,00  
Ar condicionado  
1  
R\$ 2.200,00  
R\$ 2.200,00

**TOTAL**  
**R\$ 9.800,00**

**INVESTIMENTOS EM MATÉRIA PRIMA**

**ITEM**

**QUANTIDADE**

**VALOR UNITÁRIO**

**VALOR TOTAL**

Cera  
20  
R\$ 30,00  
R\$ 600,00  
Folhas depilatórias  
10  
R\$ 12,00  
R\$ 120,00  
Espátula para depilação (10u)  
3  
R\$ 25,00  
R\$ 75,00  
Óleo removedor  
5  
R\$ 20,00  
R\$ 100,00  
Loção adstringente  
5  
R\$ 20,00  
R\$ 100,00  
Loção pré-depilatória  
10

R\$ 11,00

R\$ 110,00

Pinças (10u)

3

R\$ 20,00

R\$ 60,00

Gel corporal

10

R\$ 15,00

R\$ 150,00

Creme esfoliante

10

R\$ 12,00

R\$ 120,00

Talco

5

R\$ 12,00

R\$ 60,00

Outros cosméticos

-

R\$ 120,00

R\$ 120,00

Material descartável

-

R\$ 800,00

R\$ 200,00

Material de limpeza

-

R\$ 150,00

R\$ 150,00

**TOTAL**

**R\$ 2.565,00**

Tabela 3 - Investimento

Considerando a empresa em questão, o investimento necessário será cerca de R\$16.865,00. É recomendável acrescentar ao valor do investimento um percentual de cerca de 20% para arcar com custos imprevistos, capital de giro. O retorno esperado para esse tipo de investimento é de 12 a 24 meses.

Antes de montar sua empresa, é fundamental que o empreendedor elabore um Plano de Negócios, onde os valores necessários à estruturação da empresa podem ser mais detalhados, em função dos objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também deve ser considerado neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado que o empreendedor procure o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta suas particularidades. O empreendedor também poderá basear-se nas orientações propostas por metodologias de modelagem

de negócios, em que é possível analisar o mercado no qual estará inserido, mapeando o segmento de clientes, os atores com quem se relacionará, as atividades chave, as parcerias necessárias, sua estrutura de custos e fontes de receita.

## 13.

O capital de giro é uma parte do investimento que compõe uma reserva de recursos que devem ser usados para necessidades financeiras. É o valor necessário para a empresa fazer seus negócios acontecerem (girarem), é o dinheiro necessário para bancar o funcionamento da empresa, suportar as oscilações de caixa. Em suma, é a parte do patrimônio que sofre constante movimentação.

É importante, portanto, administrar o capital de giro, avaliando o momento atual, as faltas e as sobras de recursos. Ele garante a saúde financeira da empresa e proporciona a manutenção dos estoques, além de assegurar o pagamento aos fornecedores, dos impostos, salários e demais custos. Tudo depende de um planejamento, detalhando os custos de curto e de longo prazo e as previsões de receitas.

Quanto maior o prazo concedido aos clientes para pagamento e quanto maior o prazo de estocagem, maior será a necessidade de capital de giro do negócio. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode amenizar a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa. Prazos médios recebidos de fornecedores também devem ser considerados nesse cálculo: quanto maiores os prazos, menor será a necessidade de capital de giro.

O empreendedor deverá ter um controle orçamentário rígido, de forma a não consumir recursos sem previsão, inclusive valores além do pró-labore. No início, todo o recurso que entrar na empresa nela deverá permanecer, possibilitando o crescimento e a expansão do negócio. O ideal é preservar recursos próprios para capital de giro e deixar financiamentos (se houver) para máquinas e equipamentos.

Sempre será muito útil que se tenha certo montante de recursos financeiros reservado para que o negócio possa fluir sem sobressaltos, especialmente no início do projeto. No entanto, ter esse recurso disponível não é suficiente para uma boa gestão, ou seja, somente deverá ser utilizado para honrar compromissos imediatos ou lidar com problemas de última hora.

Entre as dicas para se ter um capital de giro saudável estão: identificar e cortar gastos, ficar sempre atento ao fluxo de caixa; ter disciplina, ser chato com o controle financeiro, possuir um controle orçamentário rígido; saber negociar com os fornecedores e os clientes, procurar as melhores formas de pagamento e de prazos, antecipar pagamentos a receber (PORTAL SEBRAE).

Conforme previsto no tópico anterior, o valor estimado para o capital de giro é cerca de

R\$3.373,00.

## 14. Custos

Conhecer os custos é imprescindível para o sucesso o negócio. Custo e despesa são conceitos distintos. Custos são gastos que dizem respeito ao que é produzido pela empresa, possuem relação direta com a atividade-fim, tais como matéria prima, mão de obra, produtos para revenda. Já as despesas não possuem ligação direta com a atividade central do negócio, são os gastos relativos à administração: área de marketing, desenvolvimento de produtos, tais como água, energia, internet, aluguel, materiais de escritório, impostos, contador. Para fazer a diferenciação basta se perguntar se eliminando o gasto, a produção seria afetada. Caso a resposta seja afirmativa, trata-se de um custo.

Para estimar os custos da empresa de serviços de depilação, é preciso avaliar o tamanho da estrutura, o volume de serviços, a quantidade de funcionários, despesas fixas. É fundamental levantar esses valores totais para realizar um controle sobre todos os custos do empreendimento. Isso ajudará a reduzir desperdícios, controlar as despesas internas. A gestão de custos é o gerenciamento inteligente dos gastos de uma organização e é essencial para manter o bom funcionamento do negócio, tornando-o mais competitivo, evitando prejuízos e permitindo um crescimento sustentável da empresa.

Tomando como base o exemplo da empresa em questão, os custos estimados para a operação do negócio são:

**CUSTOS**

**ITEM**

**VALOR MENSAL**

**VALOR ANUAL**

Salários, comissões + encargos

Salário base de depiladora é R\$ 1.286,38 x 3 profissionais = 3.859,14.

Salário médio de recepcionista é R\$ 1.240,00.

Soma: 3.859,14 + 1.240,00 = 5.099,14

R\$ 5.100,00

R\$ 61.200,00

Alimentação e transporte

R\$ 1.500,00

R\$ 18.000,00

Insumos, matéria prima

R\$ 1.500,00

R\$ 18.000,00

**Manutenção corretiva**

R\$ 800,00

R\$ 9.600,00

**TOTAL**

R\$ 8.900,00

R\$ 106.800,00

**DESPESAS**
**ITEM**
**VALOR MENSAL**
**VALOR ANUAL**
**Aluguel (se for o caso)**

R\$ 1.000,00

R\$ 12.000,00

**Água**

R\$ 100,00

R\$ 1.200,00

**Luz**

R\$ 200,00

R\$ 2.400,00

**Internet**

R\$ 200,00

R\$ 2.400,00

**Impostos, tributos, taxas**

R\$ 600,00

R\$ 7.200,00

**Assessora contábil**

R\$ 1.800,00

R\$ 21.600,00

**Taxa máquina de cartão**

R\$ 100,00

R\$ 1.200,00

**Materiais de escritório**

R\$ 100,00

R\$ 1.200,00

**Materiais de limpeza, manutenção**

R\$ 1.500,00

R\$ 18.000,00

**Telefone**

R\$ 100,00

R\$ 1.200,00

**Propaganda, publicidade**

R\$ 800,00

R\$ 9.600,00

**TOTAL**

R\$ 6.500,00

R\$ 78.000,00

Tabela 4 – Custos e despesas

Dessa forma, o custo total mensal seria R\$ 15.400,00. Importante registrar, novamente, que são apenas estimativas e que podem variar de cidade para cidade.

É necessário reforçar que os custos atribuídos acima dependerão do porte, localização e região da empresa de serviços de depilação, já que todos os valores poderão sofrer alterações a depender da cidade que o empreendedor abrirá o seu negócio.

Aconselha-se que o empreendedor faça a elaboração de um plano de negócio com o intuito de estimar os custos exatos do seu empreendimento conforme o porte da empresa e dos serviços oferecidos. Para isso, o empresário poderá solicitar a ajuda do Sebrae do seu estado.

## 15.

Identificar um diferencial em relação aos concorrentes e vê-lo reconhecido pelo consumidor significa vantagem para uma frente em relação às demais empresas do mercado. Observe que não basta oferecer algo que os concorrentes não oferecem. É necessário que esse algo mais seja reconhecido pelo cliente como uma vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com o serviço prestado.

Há duas formas clássicas de estratégia de agregação de valor: de custo ou de diferenciação.

Na estratégia de custos, na qual o empreendedor pratica um preço mais baixo que os concorrentes, é preciso ter uma grande quantidade de clientes para ter lucro. Afinal, nessa estratégia, a empresa não possui a mesma margem de lucro que locais mais caros. Importante lembrar que esta alternativa precisa ser percebida pelo cliente como algo valoroso. Se o preço não for um fator importante para o cliente, esta estratégia de diferenciação por custo não é a adequada ao seu negócio.

Ao optar por essa estratégia, o cuidado com custos administrativos reduzidos deve ser redobrado, pois vão impactar diretamente no resultado financeiro final.

Na estratégica de diferenciação, é fundamental pensar em oferecer algum valor agregado ao seu cliente diferente de preço. Invista em um bom plano de marketing, na presença digital, invista em programas de fidelização dos clientes como brindes, descontos, aposte na inovação, tenha oferta de produtos diferenciados para um público-alvo específico.

Para a definição da estratégia e do valor agregado, é importante pesquisar junto aos concorrentes para conhecer os produtos e serviços que estão sendo adicionados e desenvolver opções específicas com o objetivo de proporcionar um produto diferenciado ao cliente.

Além disso, conversar com os clientes atuais para identificar suas expectativas é muito importante, tendo em vista o desenvolvimento de novos serviços ou produtos

personalizados, o que amplia as possibilidades de fidelizar os atuais clientes, e cativar novos.

O empreendedor também deve manter-se sempre atualizado com as novas tendências, novas técnicas, novos métodos, por meio da leitura de colunas de jornais e revistas especializadas, pois a agregação de valor pode acontecer das mais diversas formas. A busca pela criatividade, o contínuo aprendizado e a quebra de paradigmas são as possíveis soluções para os desafios das empresas atualmente.

Após levantamento de possibilidades de agregação de valor, o passo seguinte é avaliar a compatibilidade da estratégia com seu empreendimento e sua capacidade de investimento.

Diferenciais competitivos são o que diferenciam um negócio do outro, preferencialmente, de forma positiva. Por exemplo, possuir televisão e o concorrente não, é um diferencial competitivo. O preço costuma ser visto como único diferencial competitivo por empreendedores iniciantes e isso é um grande erro. Normalmente os diferenciais competitivos abrangem: ambiente, qualidade, conforto, horários. Proporcionar um ambiente descontraído, agradável e que a pessoa se sinta à vontade é, muitas vezes, suficiente para fazer com que o consumidor opte por este estabelecimento e não o do concorrente. Por isso, é importante investir nisso.

Objetive a qualidade e excelência na prestação dos serviços, faça cursos e os exponha para os clientes verem, além disso, equipamentos de qualidade demonstram maior qualidade. O conforto é ainda mais importante nesse tipo de empresa justamente pela necessidade de aguardar até a vez chegar. Tenha móveis de qualidade e formas de fazer com que os clientes se distraiam, como é o caso de internet livre, televisão e revistas. As pessoas estão cada vez mais com menos tempo e com suas vidas corridas, por isso o tempo é cada vez mais precioso. Por isso você deve adaptar os seus horários aos dos clientes.

## 16.

A forma de comunicação com o público-alvo é de suma importância no desenvolvimento da estratégia de divulgação dos serviços prestados. Uma boa divulgação pode gerar resultados positivos à empresa, aumentando o número de pessoas interessadas nos produtos e serviços divulgados, o que pode ocasionar um aumento da procura pelos serviços oferecidos pelo empreendimento.

É necessário saber o público-alvo para traçar um plano de divulgação. Escolhido esse público, é importante pesquisar o seu perfil, seus hábitos: o que essas pessoas gostam de fazer, o que compram, o que gostariam de adquirir, quais são os seus hábitos, os seus costumes, quais meios de publicidade as atingem, entre outros aspectos relevantes. A fachada da empresa é importante.

Entre os canais mais eficientes para a divulgação do empreendimento pode-se citar a internet, que já se consolidou como a principal ferramenta de comunicação entre as pessoas, se tornando em nossos dias como uma das mais efetivas, se destacando na promoção e divulgação de empreendimentos.

As redes sociais utilizadas no formato de marketing digital também têm evoluído de forma significativa na divulgação dos serviços ofertados. Os empreendimentos cada dia mais utilizam os recursos disponíveis nas redes sociais (geralmente Facebook, Instagram e Twitter) para divulgar os serviços e produtos oferecidos. Ressalta-se que esse tipo de comunicação apresenta custo relativamente baixo e com forte e crescente apelo popular.

Nota-se, também, que as empresas que utilizam o marketing digital têm tido seu destaque no mercado empreendedor, fazendo com que a oferta de produtos e serviços possam ser apresentados de forma instantânea, com custos relativamente inferiores às formas tradicionais de divulgação.

É importante também promover ações de relacionamento, campanhas de comunicação, investir em programas de fidelidade e indicação. Apostar em sacolas personalizadas, site, anúncios na internet e cartões de visita também são meios pelos quais o empreendedor poderá divulgar a sua marca.

O Sebrae disponibiliza o material “10 dicas para seu negócio bombar nas redes sociais”, no site <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/10-dicas-basicas-de-redes-sociais-para-os-pequenos-negocios,f3d453c03a730610VgnVCM1000004c00210aRCRD> para dar suporte ao empreendedor que deseja utilizar esse formato de divulgação em seus negócios.

Na medida do interesse e das possibilidades do empreendedor, e da característica da clientela da empresa, a divulgação também pode se dar por meios tradicionais, como propagandas em rádios locais, TV locais, panfletos, anúncios em jornais de bairro, jornais de circulação local, sites, rádio, revistas e/ou outdoor; e até divulgação nos próprios produtos como embalagens customizadas, cartões-fidelidade, etc.

Um meio indireto de divulgação é através de clientes que saíram satisfeitos e bem atendidos. Por recomendação deles, novos clientes poderão procurar pelo produto ou serviço oferecido. A propaganda “boca a boca” é fator de fortalecimento para a empresa.

Antes de iniciar efetivamente o processo de divulgação, é importante ter definido o logotipo, a identidade visual do estabelecimento e ter disponível o material de apoio à divulgação, como cartões, sites, redes sociais. Pode-se contratar um profissional de marketing e comunicação para desenvolver campanha específica.

Por fim, tão importante quanto a divulgação, é preciso sempre entregar o prometido e superar as expectativas dos clientes. A publicidade deve ser recorrente, separe sempre parte do orçamento mensal para investir em publicidade no decorrer do mês seguinte, com isso é provável que sua empresa mantenha um bom público e

faturamento estável.

## 17.

Quando se trata da abertura e instalação de novos negócios, as questões relativas aos tributos estaduais e municipais são essenciais. Ao iniciar uma empresa, é importante saber quanto se pagará pelos tributos na sua região. Os conteúdos aqui informados são de âmbito nacional. Para informações locais, é preciso buscar auxílio junto às Secretarias Estaduais e Municipais da Fazenda.

Existem cinco modalidades de apuração e recolhimento de tributos no Brasil: MEI, Simples Nacional, Lucro Arbitrado, Lucro Real e Lucro Presumido. O regime tributário influencia no gasto com os impostos e por isso deve ser escolhido de forma cuidadosa, com a ajuda de um profissional, por exemplo.

### 1. Simples Nacional:

O Simples Nacional é um Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições (Lei Complementar nº 123/2006), no qual o empreendedor poderá recolherá os tributos e arrecadações por meio de um único documento – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), gerado no Portal do Simples Nacional. As alíquotas variam de acordo com a atividade exercida e da receita bruta auferida.

Os pequenos negócios podem optar por esse regime, desde que a sua categoria esteja contemplada, a receita bruta anual não ultrapasse R\$360 mil para microempresa (ME) e que seja entre R\$360.000,00 e R\$4,8 milhões para empresa de pequeno porte (EPP) e sejam respeitados os requisitos previstos na Lei. Se a receita bruta anual não ultrapassar R\$81 mil, o empreendedor pode optar pelo registro como Microempreendedor Individual (MEI), desde que não seja dono ou sócio de outra empresa e que tenha até um funcionário. Para se enquadrar no MEI, é preciso verificar se sua atividade se encaixa nesse quesito (<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/as-atividades-permitidas-ao-meide-a-a-z,9a3913074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD>)

### 2. Lucro Presumido:

Para os empreendedores que preferirem não optar pelo Simples, há também o Lucro Presumido – se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. É uma forma de tributação simplificada, usada para determinar a base de cálculo dos tributos de pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. A base de cálculo varia de acordo com a atividade. A apuração dos impostos é feita trimestralmente.

Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x % (percentual da atividade), aplicam-se

as alíquotas:

- IRPJ (Imposto de Renda – Pessoa Jurídica) – 15%: Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;
- CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro) – 9%;
- PIS (Programa de Integração Social) – 0,65%: sobre a receita bruta total;
- COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social) – 3,00% - sobre a receita bruta total.

Além desses, incidem também os impostos estaduais e municipais:

- ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) – Varia de acordo com o estado;
- ISS (Imposto Sobre Serviço) – Varia conforme o município.

Sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais:

- INSS (Instituto Nacional do Seguro Social) - Valor devido pela Empresa - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;
- INSS - Autônomos - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS);
- FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço) – 8%.

### 3. Lucro Real:

É o lucro líquido do período ajustado pelas adições, exclusões ou compensações. As alíquotas são:

- IRPJ (Imposto de Renda – Pessoa Jurídica) – 15%: Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. Pode ser determinado trimestralmente ou anualmente;
- CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro) – 9% - mesmas condições do IRPJ;
- PIS (Programa de Integração Social) – 1,65% sobre a receita bruta total;
- COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social) – 7,60% - sobre a receita bruta total.

Os demais impostos e contribuições são iguais ao Lucro Presumido.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele o oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

## 18. Eventos

1. Beauty Fair
  - Site: <https://beautyfair.com.br/>
2. Hair Brasil – Feira Internacional de Beleza, Cabelos e Estética
  - Site: <https://www.hairbrasil.com/index.php>
3. In-Cosmetics Latin America
  - Site: <https://www.cleberbarros.com.br/eventos-cosmeticos/>
4. Feira de Produtos e Serviços para higiene, limpeza e conservação ambiental
  - Site: <http://www.higexpo.com.br>
5. Salão de Pequenos Negócios
  - Site: <http://www.fomentarpequenosnegocios.com/>
6. Congresso de Estética
  - Site: <http://congressoestetika.com.br/>
7. Expo Beuaty
  - Site: <http://www.expobeauty.com.br>

## 19.

Relação de entidades para eventuais consultas:

Serviço Brasileiro de Apoio às micro e pequenas empresas - SEBRAE

Site: [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)

Agência Nacional de Saúde (ANS)

Site: <http://www.ans.gov.br>

Agência Nacional de Vigilância Sanitária - ANVISA

Site: <http://portal.anvisa.gov.br/>

Associação Brasileira de Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos - ABIHPEC

Site: <https://abihpec.org.br/>

Ministério da Saúde

Site: <http://www.saude.gov.br>

Obs: Pesquisa na internet indicará fornecedores de equipamentos e produtos para empresa de serviço de depilação, que poderão estar localizados mais próximos ao local de instalação do negócio.

## 20.

•ABNT NBR 16283:2015 – Salão de Beleza / Terminologia;

•ABNT NBR 16383:2015 – Salão de Beleza / Requisitos de boas práticas na prestação de serviços;

•ABNT NBR 16483:2016 – Salão de Beleza / Competências de pessoas que atuam nos salões de beleza.

## 21.

- Aquecedor de cera: parelho usado para derreter a cera de depilação, e que pode ser do tipo termocera e rollon;
- Assepsia: conjunto de meios (esp. físicos) us. para impedir a entrada de germes patogênicos no organismo e prevenir infecções;

- Biombo: anteparo ou divisória móvel, ger. feita de caixilhos ou de folhas de madeira fina, articuladas por dobradiças, freq. forradas com papel, couro, pano etc., us., num aposento, para demarcar um espaço, criar uma área resguardada ou servir de anteparo, quebra-vento etc.;
- Buço: a área individual da face com maior procura para depilação;
- Disfunção: funcionamento anormal ou prejudicado;
- E-commerce: refere-se às vendas pela internet;
- Esterilizador: diz-se de ou aparelho usado na esterilização de objetos ou ambientes;
- Estética: ramo ou atividade profissional que tem por fim corrigir ou minimizar problemas cutâneos, capilares, etc., assim como conservar a beleza física de uma pessoa;
- Foliculite: infecção de pele que se inicia nos folículos pilosos;
- Fotodepilação: método menos agressivo para a retirada dos pelos e, de acordo com tipo de pele, da espessura do pelo e da tonalidade do fio é possível graduar a intensidade do espectro de luz;
- Hipertricose: aumento da pilosidade, localizada ou geral, de caráter genético ou adquirido, que surge em locais normalmente providos de pelos;
- Hirsutismo: aumento da pilosidade, localizada ou geral, de caráter genético ou adquirido, que surge em locais normalmente providos de pelos;
- Luz pulsada: tecnologia que emite feixes de luzes policromáticas e não colimada (em várias direções). Ou seja, são luzes diversas que emitem comprimentos de onda variados na pele, gerando calor local por meio desses disparos;
- Mocho com encosto: tipo de cadeira;
- Pilossebáceo: relativo aos folículos pilosos e às glândulas sebáceas;
- Rollon: equipamento no qual é colocado a cera dentro para ser usado nas regiões que serão depiladas;
- Sazonalidade: o que é temporário;
- Termocera: equipamento que irá esquentar e derreter a cera até a temperatura correta;

## 22.

Para se diferenciar da concorrência e oferecer aos clientes inovação, é preciso estar atento às formas de diferenciação do seu negócio. O empreendedor deve definir o seu segmento de atuação, administrar corretamente a empresa e ter o conhecimento necessário do ramo. Essas são condições indispensáveis para o sucesso do empreendimento.

Alguns pontos merecem destaque: estude bem como funciona o negócio e as oportunidades de inovação que poderão ser utilizadas na sua empresa; esteja bem informado em relação ao setor específico em que se deseja atuar, analisando as práticas do mercado e da concorrência; conheça seus possíveis consumidores, por meio de uma pesquisa com as principais necessidades, preferências e demandas dos clientes em potencial; conheça os tipos de serviços e os produtos oferecidos pelos concorrentes mais diretos, além dos preços praticados no mercado; desenvolva um plano para o negócio, contendo a especificação dos custos variáveis e das despesas fixas previstas para a abertura do negócio; realize cursos e capacitações, participe de workshops e feiras voltadas ao negócio.

Além disso, é importante possuir um estabelecimento aconchegante, atentar-se à organização e limpeza, estar sempre de olhos nas novidades do mercado, atender o cliente de forma única e com bastante atenção e profissionalismo, possuir um diferencial. Outras dicas também podem ser eficazes para alavancar o negócio: caprichar na decoração, manter as redes sociais ativas, fazer promoções especiais, fazer parcerias, entregar mais que o desejado, diversificar, investir em outros atrativos.

É importante ter conhecimentos voltados à gestão empresarial, como finanças, planejamento, empreendedorismo, marketing, dentre outros. A procura por capacitações deverá ser constante. Neste caso, procure o Sebrae do seu estado e peça orientação sobre os programas, inclusive das orientações de seus técnicos, específicas para seu caso, gratuitas e permanentes. Já as feiras e workshops garantem, além do relacionamento com cliente e fornecedores, o conhecimento dos novos produtos e serviços disponíveis no mercado, que podem servir como catalizador de novas oportunidades de atuação da empresa.

## 23.

Ser empreendedor é ser dono do seu próprio negócio. Abrir uma empresa requer preparo, planejamento, cuidados, foco. O empreendedor deve estar atento às necessidades dos seus clientes e comprometido com o seu negócio. É aconselhável uma autoanálise para verificar qual a situação do empreendedor frente ao conjunto de características desejáveis, visando identificar oportunidades de desenvolvimento. Além de conhecer as características do seu produto/serviço é preciso também possuir

características empreendedoras:

- Iniciativa e proatividade: mostrar que é engajado e quer crescer, demonstrar organização;
- Autoconfiança: confiar em si mesmo para tomar decisões, arriscar, buscar novas soluções;
- Análise e planejamento: analisar a concorrência, a economia, setores ligados ao negócio, o mercado, saber sobre o funcionamento da empresa;
- Conexão e criatividade: estar atento às inovações e mudanças no mercado;
- Controle: não esquecer quem está no controle;
- Liderança: liderar com eficácia, planejar, dividir funções, estabelecer metas;
- Persistência e otimismo: para driblar os possíveis problemas;
- Aprendizagem contínua: buscar se capacitar sempre;
- Criatividade; buscar novos caminhos e soluções;
- Comprometimento, determinação e perseverança: planejar o crescimento da empresa, cuidar da saúde financeira;
- Negociação: ser bom negociador para lidar com clientes e fornecedores;
- Lidar bem com o fracasso: usar suas experiências ruins como formas de aprendizado;
- Eficiência: usar o dinheiro disponível com inteligência, estudando a melhor forma de aplica-lo;

O empreendedor envolvido em atividades ligadas à empresa de serviços de depilação, para se destacar, não basta apenas saber as últimas tendências e inovações, mas entender sobre estratégias de marketing e ideias para promover o seu negócio. É importante não economizar com divulgação, investir em ações que mostrem a existência do negócio para o público-alvo, além dos serviços oferecidos. Fidelizar o cliente pode ser tudo que o empreendedor necessita para que ele volte ao seu estabelecimento, é preciso ser criativo e inovador: ter personalidade, deixar transparecer suas melhores características. Prestar um bom atendimento, fazendo com que a experiência em sua empresa seja inesquecível.

## 24.

ABCMED. Depilação: o que é, quais são os tipos, quais são as suas vantagens e desvantagens. Disponível em: <<https://www.abc.med.br/p/pele-saudavel/353909/depilacao+o+que+e+quais+sao+os+tipos+quais+sao+as+sua+vantagens+e+desvantagens.htm>> . Acesso em novembro de 2019.

ABERTURA SIMPLES. Abrir uma clínica de depilação: todos os passos para ter sucesso. Disponível em: <<https://aberturasimples.com.br/abrir-uma-clinica-de-depilacao/>> . Acesso em novembro de 2019.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE HIGIENE PESSOAL, PERFUMARIA E COSMÉTICOS. Segmento de beleza masculina tem potencial de crescimento no Brasil. Disponível em: <<https://abihpec.org.br/segmento-de-beleza-masculina-tem-potencial-de-crescimento-no-brasil/>> . Acesso em outubro de 2019.

DESTINO NEGÓCIO. Quanto a sua empresa deve investir em divulgação da marca. Disponível em: <https://destinonegocio.com.br/empreendedorismo/quanto-a-sua-empresa-deve-investir-em-divulgacao-da-marca/>. Acesso em setembro de 2019.

DICIONÁRIO MICHAELIS. Disponível em: <https://michaelis.uol.com.br>. Acesso em outubro de 2019.

FARMACONJR. Saiba mais sobre depilação e como esse ramo pode ser promissor. Disponível em: <<https://farmaconjr.com/depilacao-oportunidade-de-negocio/>> . Acesso em novembro de 2019.

PELO MENOS. Mercado de depilação no Brasil dá resultado? Disponível em: <<https://pellomenos.com.br/mercado-de-depilacao-no-brasil-da-resultado/>> . Acesso em novembro de 2019.

PORTAL EDUCAÇÃO. Conceitos de depilação. Disponível em: <<https://www.portaleducacao.com.br/conteudo/artigos/idiomas/conceitos-de-depilacao/35485>> . Acesso em novembro de 2019.

REDE JORNAL CONTÁBIL. Quanto custa para abrir uma pequena empresa? Disponível em: <https://www.jornalcontabil.com.br/quanto-custa-para-abrir-uma-pequena-empresa/>. Acesso em setembro de 2019.

SAIA DO LUGAR. Como escolher a localização comercial perfeita para o seu negócio. Disponível em: <https://saiadolugar.com.br/localizacao-comercial/>. Acesso em setembro de 2019.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. As 7 principais características de um empreendedor de sucesso. Disponível em: <https://blog.sebrae-sc.com.br/empreendedor-de-sucesso/>. Acesso em setembro de 2019.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Ideias de negócios – Como montar uma empresa de serviço de depilação, 2015. Acesso em novembro de 2019.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Portal Sebrae. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>. Acesso em novembro de 2019.

SÓ CONTABILIDADE. Capital de giro. Disponível em:  
<https://www.sicontabilidade.com.br/conteudo/patrimonio3.php>. Acesso em setembro de 2019.

SYHUS CONTABILIDADE. Qual a diferença entre lucro real e lucro presumido? Disponível em: <https://syhus.com.br/2014/07/15/qual-diferenca-entre-lucro-real-e-lucro-presumido/>. Acesso em setembro de 2019.

TREASY. Diferença entre custo e despesa. Disponível em:  
<https://www.treasy.com.br/blog/custos-e-despesas-saiba-a-diferenca/>. Acesso em

## 25.

Para obter recursos, o empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que podem ajudá-lo no início do negócio. Existem instituições financeiras que possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidos alguns requisitos preliminares. Outras informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web (<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/fundo-de-aval-do-sebrae-oferece-garantia-para-os-pequenos-negocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>).

## 26.

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, é necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

- Fluxo de caixa:

O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do

acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira. A medida que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de todas as movimentações financeiras, o empreendedor poderá investir na aquisição de softwares de gerenciamento.

- Princípio da entidade:

O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

- Despesas:

O empreendedor deve estar sempre atento para as despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

- Reservas/Provisões:

Esse recurso funcionará como um fundo de reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal - sempre que for auferido. Para o fundo de reserva em questão, poderá ser estabelecido um teto máximo. Quando atingido, não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Esse recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano.

- Empréstimos:

Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

- Objetivos:

Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

- Utilização de softwares:

As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais adequada for a suas necessidades.

## 27.

Aproveite as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800. Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

- Cursos onlines e gratuitos:  
<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>
- Para desenvolver o comportamento empreendedor:

Empretec – Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado: <http://goo.gl/SD5GQ9>;

- Para quem quer começar o próprio negócio:

As soluções abaixo são úteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar.

Plano de Negócios - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa: <http://goo.gl/odLojT>

- Para quem quer inovar:
  - o Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado:  
<https://www.sebraecanvas.com/#/>;
  - o Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado:  
<https://www.sebraecanvas.com/#/>;
  - o ALI - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de

---

inovação nas empresas de pequeno porte: <http://goo.gl/3kMRUh>.

## 28.

- Portal Sebrae: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>
- Granatum financeiro (organização financeira):  
<https://www.granatum.com.br/financeiro/>
- BuzzLead (plataforma de marketing): <https://buzzlead.com.br>
- Simulado de negócios Sebrae: <http://simulador.ms.sebrae.com.br>
- Fampe: [http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/entenda-o-que-e-o-fundo-de-aval-as-micro-e-pequenas-empresas-fampe,79a60e1dca987610VgnVCM1000004c00210aRCRD](http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/rr/sebraeaz/entenda-o-que-e-o-fundo-de-aval-as-micro-e-pequenas-empresas-fampe,79a60e1dca987610VgnVCM1000004c00210aRCRD)
- Planilhas para gestão empresarial:  
<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/planilhas-que-facilitam-a-gestao-empresarial,85e44e64c093d510VgnVCM1000004c00210aRCRD>
- Planilhas para gestão financeira:  
<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/planilhas-que-facilitam-a-gestao-financas,b6354e64c093d510VgnVCM1000004c00210aRCRD>
- Planilhas para controle financeiro:  
<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mg/sebraeaz/planilhas-de-gestao-financeira,5d4049fe44fe6610VgnVCM1000004c00210aRCRD>