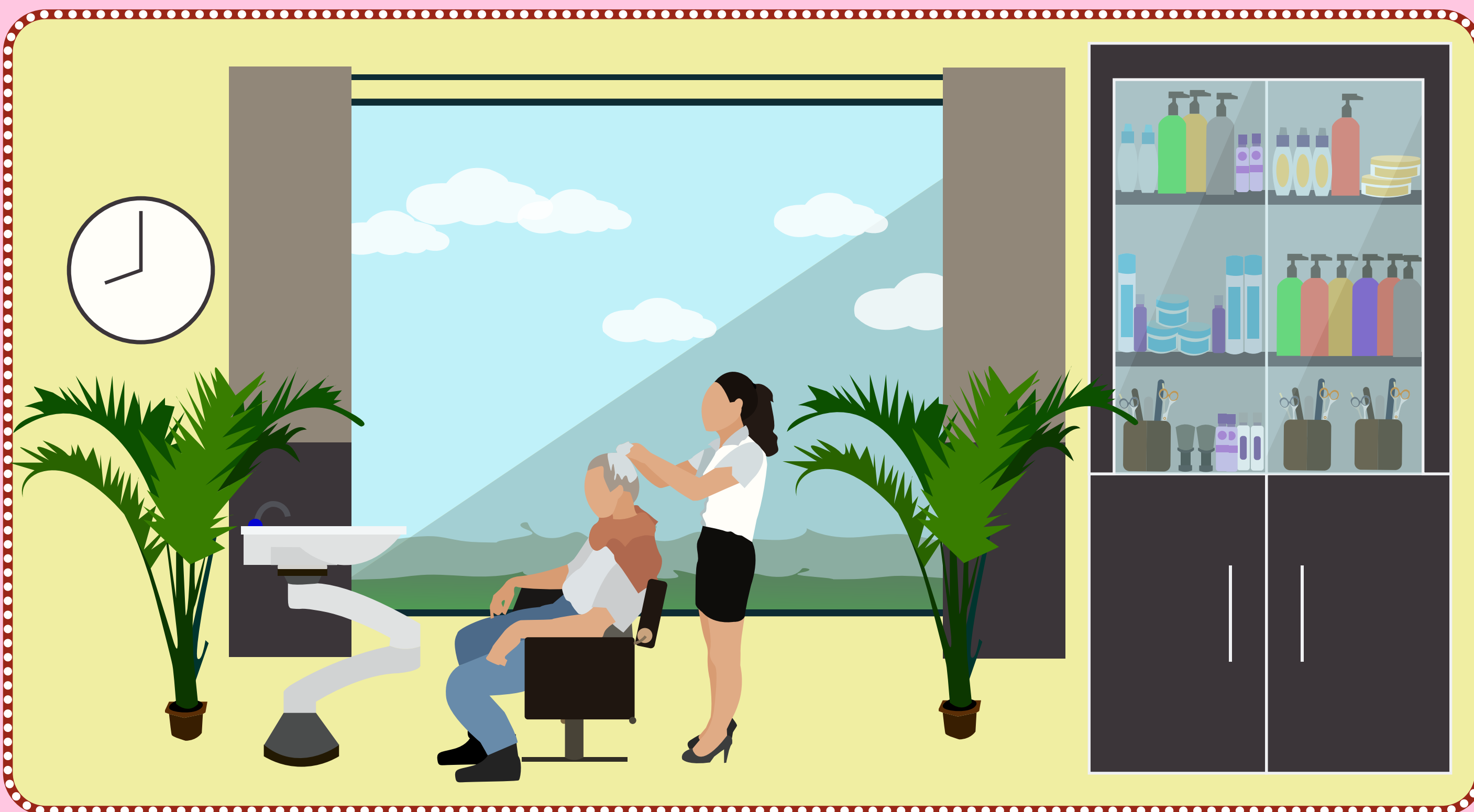


DICAS PARA OS NEGÓCIOS DE BELEZA ENFRENTAREM A CRISE DO CORONAVÍRUS



Com mais de um milhão de microempresas e microempreendedores individuais formalizados, o segmento de serviços de beleza – salões, centros de estética, esmalterias, barbearias – dentro do universo dos pequenos negócios, é uma das áreas mais sensíveis à crise provocada pela pandemia do novo Coronavírus.

Confira as dicas organizadas por assunto pelo grupo de gestores de beleza do Sebrae PE

www.pe.sebrae.com.br

(81) 9 9194.6690

f y t i sebraepe

0800 570 0800



Baixe nosso aplicativo



SEBRAE



CLIENTES



Organize seu conjunto de clientes. Aproveite o tempo para duas ações importantes:

a) Atualize os dados;

b) Conheça melhor o perfil de quem procura o seu salão.

Com ajuda dos profissionais-parceiros, estabeleçam as principais características que devem ser analisadas: características de biótipo, quais serviços procuram, que produtos e marcas preferem.

Mantenha o contato com os clientes aquecido: feita a organização do conjunto de clientes, mantenha a comunicação frequente. Os canais de contato devem estar sempre atualizados, publicando informação de interesse dos clientes, que podem até transbordar para os temas de bem estar e saúde, além da beleza.

Whatsapp, TikTok, Instagram, Facebook, Telegram, todos gratuitos e de simples uso, que abrangem públicos de diferentes idades e comportamentos online **(veja as dicas no EAD Marketing Digital do Sebrae)** O contato com os clientes também servirá para ativar campanhas de vendas (próximo item), além de manter o negócio bem posicionado na mente dos clientes;



Venda online serviços e produtos: atualizados os dados e mantendo o contato frequente, abre-se canal para vendas online que podem ser de dois tipos prioritariamente.

a) Voucher de serviços, a chamada VENDA ANTECIPADA (Clique abaixo para ler o artigo)

Os clientes compram um serviço pagando antecipado, seu uso é feito quando o negócio for reaberto.

Esse tipo de venda tem gerado bons resultados em negócios de beleza, veja casos reais no perfil do Instagram **@beleza_inspira_covid19;**

b) produtos home care, sempre a partir das necessidades de cada grupo de clientes, formulando kits específicos se diferencia o negócios dos inúmeros sites de venda de cosméticos.

Por mais que essas vendas não alcancem um faturamento significativo, elas mantêm o vínculo com o cliente;



https://www.linkedin.com/posts/andrezzatorres_sebraebeleza-covid19-activity-6649098683616899073-fxkP

www.pe.sebrae.com.br

 (81) 9 9194.6690

    sebraepe

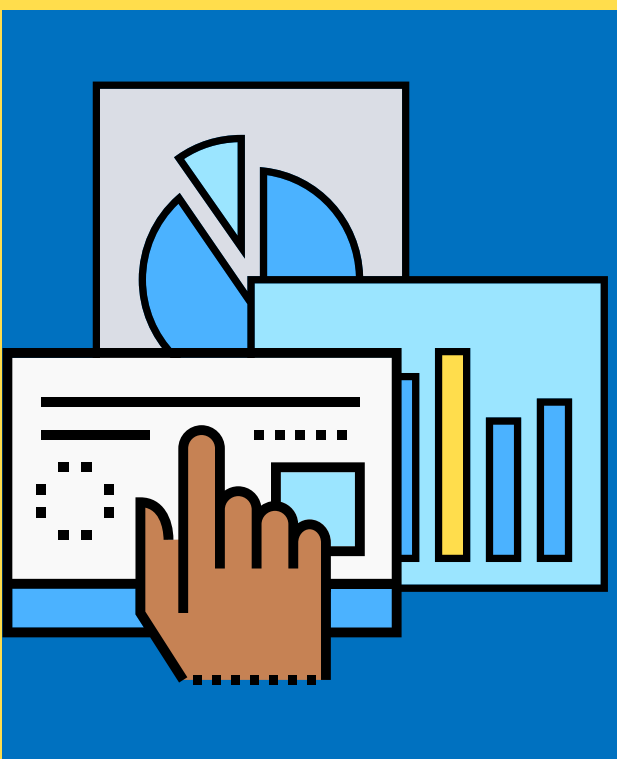
0800 570 0800

SEBRAE

Baixe nosso
aplicativo



SEBRAE



PLANEJAMENTO

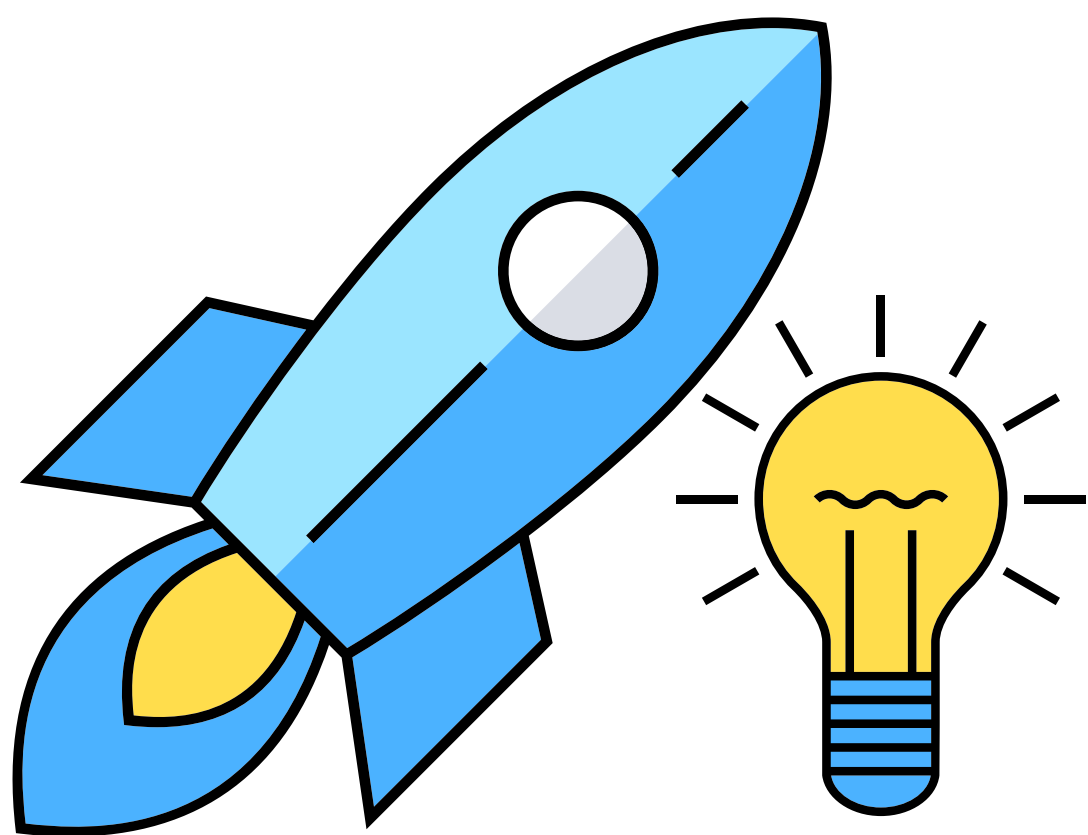
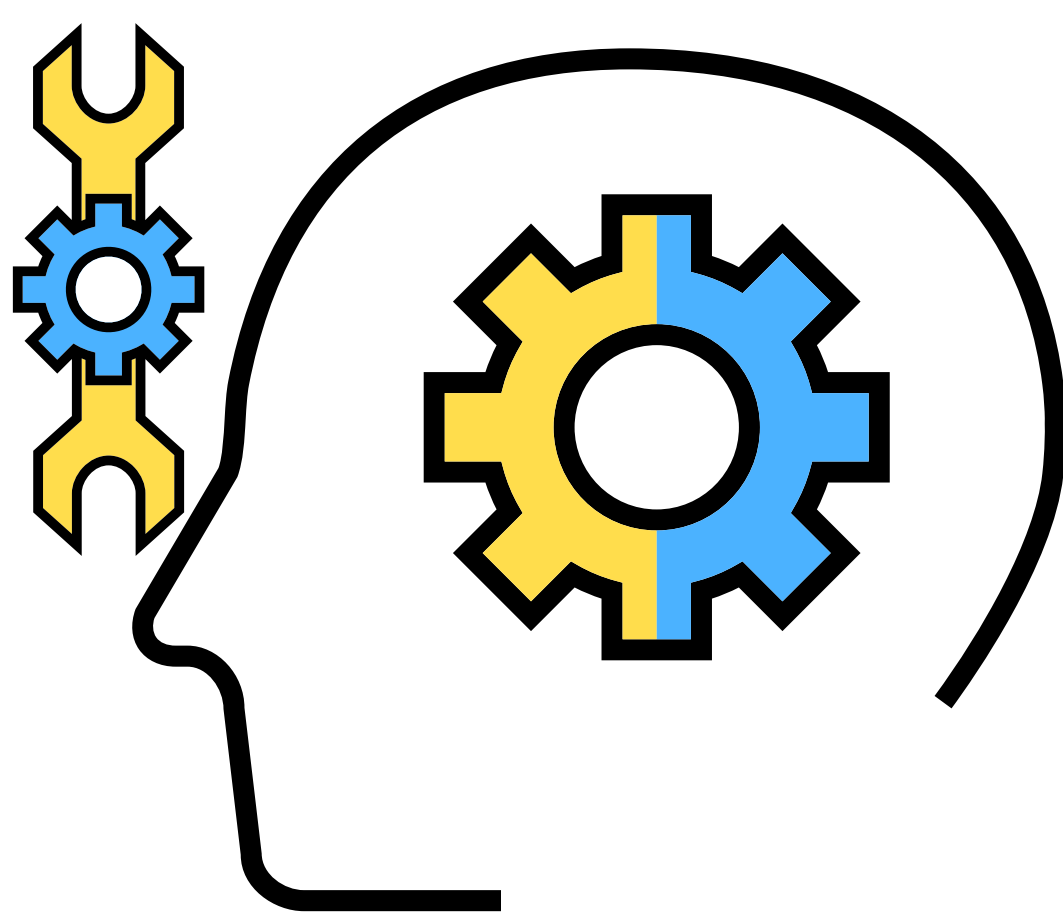


Revise os contratos de serviços: diante da suspensão do atendimento ao cliente e vendas no ponto físico, telefonia, internet, assinatura de TVs, dados, softwares de gestão, manutenção de equipamentos.

Se for dispensável, é hora de cortar ou suspender assinatura. Para isso leia o contrato e veja se o corte ou suspensão acarretará em multas ou restrições futuras.

Dedicar tempo para renegociar pode poupar um bom dinheiro e aliviar o caixa.

Reinvente o seu espaço: caso a negociação do aluguel seja bem sucedida ou o imóvel seja próprio, use o tempo que ficar sem receber clientes para repaginar o local. Não é o caso de grandes reformas, mas uma faxina especial no espaço, pintar você mesmo uma parede, mudar a disposição do mobiliário, trazer um item de decoração, usar plantas, por exemplo, são pequenas ações que revigoram seu negócio e preparam para a reabertura.



Caso você tenha que abrir mão do ponto, não desanime.

Avise imediatamente os clientes que o negócio reabrirá em breve em outro local que será informado breve e comece a sondar outros locais. Pense que pode ser uma boa oportunidade para repensar se é hora de trabalhar em um espaço diferente ou com um tipo específico de atividade;



FINANÇAS



Precisarei de crédito, o que fazer? Os bancos públicos têm anunciado linhas de crédito com juros bem menores que os praticados no mercado. **Os bancos privados também têm linhas especiais para a crise COVID19.** Acompanhe, procure saber as linhas disponíveis e compare os juros praticados e os prazos de carência.

Receberei ajuda do Governo? Depende, para informais e pequenas empresas já existem algumas medidas governamentais anunciadas. Para o Microempreendedor Individual, **até o dia 29/3/2020, ainda falta uma medida que atenda as características do MEI Beleza.**

Há um site que reúne as ações do Governo referentes à COVID19.

Nele é possível encontrar Leis, Decretos e outros informes

<http://www4.planalto.gov.br/legislacao/portal-legis/legislacao-covid-19>

O Sebrae, junto à ABSB - Associação Brasileira de Salões de Beleza e PROBELEZA, encaminhou ao Ministério da Economia uma lista de pedidos que amparam os negócios de beleza.



Faça a organização do estoque, negocie faturas e revise compras: é um momento oportuno para colocar a casa em ordem do ponto de vista da gestão de estoque.

Faça um levantamento minucioso e reveja o planejamento de compras, renegociando faturas a vencer quando possível, vários fornecedores estão anunciando condições diferenciadas neste momento.

Importante: ordene os produtos pelo prazo de validade e identifique os que devem ser usados primeiro, assim que o negócio voltar a funcionar;

Negocie o aluguel: estar com o negócio impedido de funcionar (como na maioria dos municípios brasileiros nessa crise), pode acarretar em falta de recurso para pagar o aluguel em dia. Renegocie, renegocie, renegocie

Se o negócio estiver localizado em shoppings e centros comerciais procure a Associação Brasileira de Salões de Beleza

(www.saloesbrasil.com.br), que tem pleitos junto à ABRASCE (Associação Brasileira de Shoppings e Centros Comerciais). Caso não haja sucesso na renegociação

há a opção da obtenção de crédito e a opção de abrir mão do ponto comercial

(deve-se analisar com apoio jurídico o contrato firmado),

neste caso procure IMEDIATAMENTE o sindicato local para verificar a situação dos contratos de parceria vigentes;



www.pe.sebrae.com.br

(81) 9 9194.6690

f y t i sebraepe

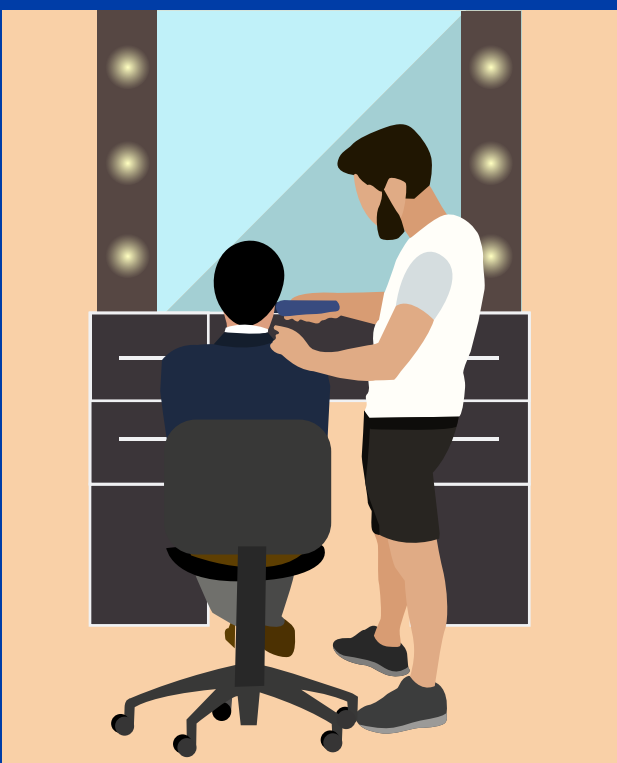
0800 570 0800

SEBRAE

Baixe nosso aplicativo



SEBRAE



GESTÃO DE PESSOAS

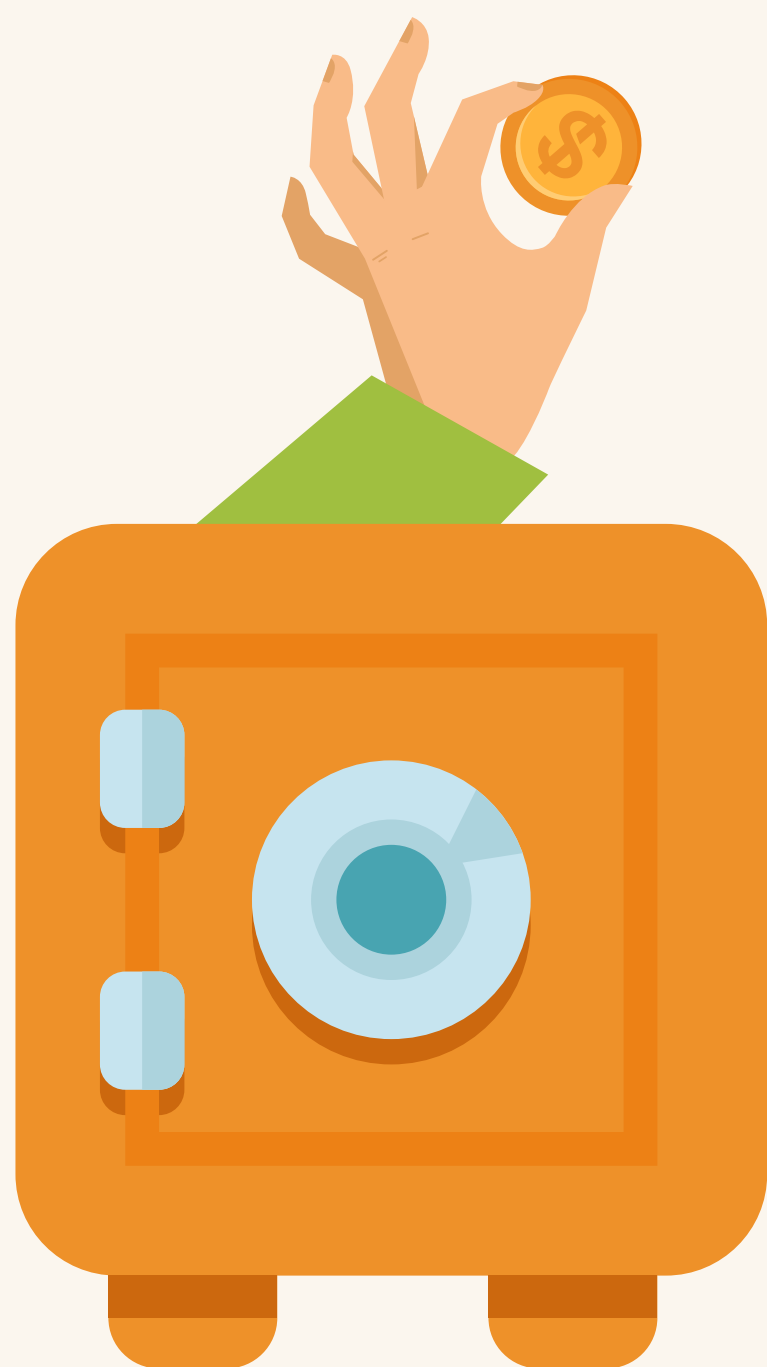


Precisarei demitir ou rescindir contratos de parceria no âmbito da Lei Salão Parceiro, o que fazer?

Demitir deve ser a última opção, porque é caro e neste momento o caixa está baixo. A suspensão do contrato de trabalho já foi autorizada por vários sindicatos.

Procure o representante sindical que atende a sua região ANTES de decidir.

Em alguns estados, como São Paulo por exemplo, os sindicatos patronal e laboral acordaram que é possível suspender o contrato de emprego, pagando ajuda de 25% do salário e uma cesta básica.



Poderá haver também o pagamento de ajuda inferior a 25% ou mesmo suspensão do pagamento.

Caso se comprove não haver qualquer capacidade financeira para isso (procure o PRÓ-BELEZA www.probeleza.org.br).

Também é importante conhecer a MP 927, recém publicada, que trata de trabalho remoto, antecipação de férias, antecipação de feriados, banco de horas, recolhimento do FGTS e questões afins.

Clique no link abaixo para conhecer

https://www.linkedin.com/posts/andrezzatorres_mp-927-explicada-activity-6648196789683920896-10IB

Lembrando que o Art.18 (suspensão do trabalho por 4 meses) foi revogado pela MP 928.

www.pe.sebrae.com.br

(81) 9 9194.6690

f y t i sebraepe

0800 570 0800

SEBRAE

Baixe nosso aplicativo



SEBRAE