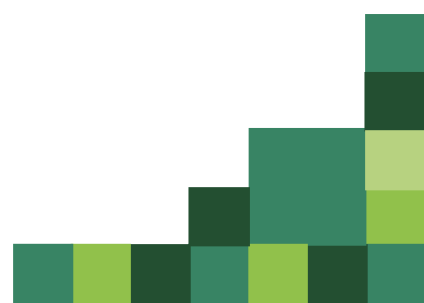
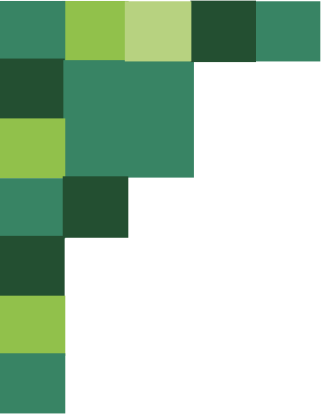




MEU NEGÓCIO É BELEZA

3 dicas valiosas para melhorar o
desempenho no mercado da
beleza





SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	3
TENDÊNCIAS QUE INFLUENCIAM O MERCADO DA BELEZA.....	5
USE A LEI A SEU FAVOR.....	5
CAPACITE-SE.....	6
DIVERSIDADE É TUDO.....	7
CONCLUSÃO	9

INTRODUÇÃO

A beleza é um mercado com vários nichos a serem explorados. Em todos eles, o **comportamento do consumidor** é uma das principais tendências, exigindo do empreendedor criatividade na hora de pensar em alternativas que potencializem experiências e sensações.



A segmentação traz uma grande aceleração para esse mercado. Existem desde salões com serviços de alta classe e preços mais elevados, até espaços que priorizam um serviço mais específico, como por exemplo, as esmalterias.



Você sabia que no Brasil existem mais de 600 mil profissionais de beleza, considerando apenas os regularizados?

É necessário planejamento, estratégia e força de vontade para se destacar dos demais. Entender esse funcionamento vai muito além de conhecimento técnico. Com tanta oferta, o empreendedor precisa de um olhar mais afinado para a gestão, divulgação e experiência dos seus clientes.

Por isso, o Sebrae Pernambuco separou três dicas importantes para você entender o mercado da beleza e sair na frente da concorrência.

Boa leitura! 😊

TENDÊNCIAS QUE INFLUENCIAM O MERCADO DA BELEZA

- **USE A LEI A SEU FAVOR** 

Com a nova legislação, intitulada de Lei do Salão Parceiro, você tem a possibilidade de trabalhar em mais de um salão ao mesmo tempo, aumentando as oportunidades e facilitando a geração de renda.

Sendo contratado como MEI/PARCEIRO e não como funcionário através da CLT, o profissional pode, por exemplo, trabalhar de segunda a quarta em um salão mais periférico e quinta e sexta em um salão mais nobre.

Ou, se preferir, trabalhar sábados e domingos nos salões dos shoppings, já que os de rua tendem a fechar no final de semana.



• CAPACITE-SE

Escolher qual será a sua principal área de atuação é essencial para que você seja reconhecido. Seja trabalhando com corte, tintura, mechas, ou qualquer outro serviço, certifique-se de que você está fazendo o possível para ser o melhor da sua área.



Invista em cursos, palestras e workshops que ajudem você a desenvolver suas habilidades profissionais, busque personalizar seus atendimentos, compreenda a real necessidade do cliente e atenda-o como único.

Por isso, siga estas dicas e saiba mais sobre os focos de capacitação:

✓ Busque informações em centros tecnológicos, cursos, livros e revistas especializados;

- ✓ Apresente novidades: procure se destacar com promoções e produtos de qualidade que realmente atendam a necessidade do seu público-alvo;
- ✓ Adeque-se a um perfil que o mantenha como especialista no setor: faça uma autoanálise para verificar qual é a sua futura situação frente ao conjunto de características do seu negócio e identifique suas oportunidades de desenvolvimento

- **DIVERSIDADE É TUDO**

O mercado da beleza está cada vez mais inclusivo, então é preciso que o profissional MEI seja capaz de trabalhar com todos esses públicos.



🧴 Hoje em dia, por exemplo, o homem faz progressiva, quer assumir o grisalho, pintar o cabelo. Há uma diversidade de serviços no mercado que vão além do fazer a barba, e são oportunidades de mercado para o MEI se especializar.

🧴 Além disso, o público feminino, que já era bastante forte, está se expandindo. Este nicho já não quer mais só fazer química e escova, querem um tratamento sustentável e que deixe o couro cabeludo saudável. O mercado dos cabelos afro e cacheados também são um grande universo que o MEI pode explorar.

Veja as dicas abaixo e saiba mais sobre as formas para diversificar o seu negócio:

- ✓ A presença do empresário em tempo integral é fundamental para que o empreendimento evolua, já que esse é um setor que requer inovações e adaptações constantes.
- ✓ Tenha um cadastro dos seus clientes com informações pessoais relativas ao tipo de cabelo, tipo de pele, preferência por cores e marcas.
- ✓ Identifique qual é o perfil do seu público e monte as estratégias do seu empreendimento para atendê-lo de uma forma mais ágil e personalizada.
- ✓ Escute seus clientes para identificar suas expectativas e ofertar novos serviços.
- ✓ Atendimentos personalizados, em horários especiais ou horários alternativos facilitam a vida do cliente e oferecem comodidade, agregando valor e gerando a diferença.



CONCLUSÃO

O sucesso do seu negócio no setor de beleza é fruto do aprimoramento constante e do entendimento de seu público e sabemos que isso não se constrói da noite para o dia, não é mesmo?

Por isso continue conosco acessando nossas dicas e acompanhando nossa programação para tornar esse caminho descomplicado.



Agora que você leu nossas dicas, tem tudo para aplicar no seu negócio e dar continuidade ao seu desenvolvimento!