

DICAS PARA SALÕES DE BELEZA EM TEMPOS DE CORONAVÍRUS



SUMÁRIO

É tempo de se reinventar

3

Dicas para a gestão de sua empresa

5

Dicas para potencializar o relacionamento com os seus clientes

6

Dicas Sanitárias para Salões de Beleza

7

É TEMPO DE SE REINVENTAR

No universo dos pequenos negócios, os salões de beleza se configuram como uma das áreas mais sensíveis à crise provocada pela pandemia do Coronavírus. Em diversos estados, a orientação dos governos é para que comércios se mantenham fechados durante o período do surto, com decretos que variam entre 15 a 30 dias.

Manter-se atento às informações oficiais é a primeira grande dica. Esse também é um momento propício para revisar custos fixos do seu empreendimento. Colocar no papel todos os gastos mensais, como telefone, internet e manutenção de equipamentos.

Aproveitar o cenário da crise para reorganizar o negócio administrativamente, também é importante. É hora de fazer um levantamento minucioso de seu estoque, e rever o planejamento das compras.

Manter a equipe unida nesse momento é também essencial: conte com a ajuda de seus colaboradores, através de videoconferências, para aprofundar o conhecimento sobre os seus clientes. Mapear onde moram, quais serviços estão entre os mais procurados, preferências por produtos. Essas informações serão peças-chave para os próximos passos a serem dados pelo seu negócio.

Esse é também o momento ideal para fazer a transformação digital da sua empresa: se o seu salão não possui redes sociais, é hora de criar os seus perfis, mantendo esses canais de contato sempre atualizados, de forma planejada, publicando informações sobre os seus serviços, sobre cuidados com a beleza e outros conhecimentos relacionados ao seu mercado de atuação.

É tempo de se reinventar.

O Sebrae apoia os pequenos negócios de Beleza e Estética. Preparamos algumas orientações para os empresários do setor, que podem ser aplicadas durante o período em que os salões estiverem fechados. Portanto, neste cenário desafiador, conte com o nosso time de especialistas.

DICAS PARA A GESTÃO DE SUA EMPRESA

É importante se planejar para uma tomada de decisão de forma segura e mais assertiva;

Planeje a gestão do seu negócio com foco na análise de seu fluxo de caixa e capital de giro, observando os prazos de pagamentos das despesas fixas e variáveis, tais como energia elétrica, consumo de água, plano de telefone e internet e insumos para atendimento;

Negocie com seus fornecedores preços e pagamentos futuros, considerando os prazos de ajuste de suas receitas;

Tenha um olhar especial para o seu estoque, tanto para avaliar a validade de produtos quanto para adequar as demandas futuras no atendimento ao cliente;

Aproveite o momento para capacitação e orientação remota de melhores práticas e inovação para colaboradores e parceiros, existem muitas ferramentas e meios digitais disponíveis para esta ação;

Faça o uso de mídias digitais como estratégia de negócios: comunicação, informação e divulgação das medidas utilizadas pelo seu negócio e expectativas futuras;

Se possível, adiante às férias dos colaboradores e evite demissões, pois além dos custos você pode perder bons profissionais já qualificados;

É oportuno organizar o banco de dados sistematizado de seus clientes, esta é uma simples e eficaz solução para promover ações e utilização futura de produtos e serviços personalizados para seus clientes;

Você pode realizar pequenos ajustes no layout e estrutura física do seu negócio, mas lembre-se de evitar gastos supérfluos;

Lembre-se sempre que exige um bom planejamento e atenção a gestão de finanças e estoques na busca por respostas rápidas para se manter a sustentabilidade e retomada de suas atividades normais.

DICAS PARA POTENCIALIZAR O RELACIONAMENTO COM OS SEUS CLIENTES

Estabeleça uma comunicação direta com clientes, parceiros e colaboradores; este é o melhor caminho para cultivar o relacionamento;

Mantenha o engajamento com seus clientes, por meio de ações que permitam a aproximação, mesmo que remota. Neste caso, as ferramentas digitais são essenciais;

Utilize a criatividade para implementar novas ações no seu negócio, como exemplo: oferta de pacote de serviços com pagamento adiantado (voucher de serviços), delivery de cosméticos e produtos especiais personalizados para o cliente e divulgação de parcerias no negócio;

Estabeleça uma comunicação clara com o seu cliente. O momento requer muita atenção, então fortaleça seu relacionamento e eleve o grau de experiência da sua empresa e seus serviços com o seu cliente, realizando uma pesquisa de melhoria do atendimento;

Você pode solicitar aos seus clientes depoimentos sobre os serviços oferecidos por seu empreendimento, e oferecer promoções fora do habitual para divulgar nas redes sociais e o manter fiel ao seu negócio;

Foque na personalização, por isso invista seu tempo em pesquisas para oferecer produtos customizados aos seus clientes.

DICAS SANITÁRIAS PARA SALÕES DE BELEZA

Futuramente, com a reabertura do comércio, mesmo depois de restabelecidas às ordens após a passagem pelo cenário pandêmico, a atenção com a vigilância sanitária deverá ser redobrada. Assim, os empreendimentos devem:



Seguir estritamente o regulamento da Vigilância Sanitária (ANVISA e VISA) e as Normas Técnicas Brasileiras (ABNT – Estabelecimentos de Beleza: Requisitos de Boas Práticas);



Intensificar a higienização diária: limpar todas as superfícies com álcool gel 70%: maçanetas, balcão, recepção, bancadas, cadeiras (inclusive braços) e lavatório;



Afixar cartazes nas áreas de atendimento e nas áreas reservadas à equipe sobre a COVID-19 e formas de transmissão;



Sensibilizar funcionários e clientes sobre a importância da lavagem das mãos e da utilização do álcool gel 70%;



Ofertar álcool gel 70% para todos os clientes na entrada do estabelecimento e a todos os parceiros e colaboradores nas bancadas de atendimento;



Reforçar a importância da troca de toalhas e capas a cada cliente atendido;



Reforçar a obrigatoriedade de uso do autoclave para os equipamentos perfurocortantes, abrindo a embalagem na frente do cliente;



Aumentar as distâncias entre as cadeiras e lavatórios para o mínimo de 1,5m;



Sendo um estabelecimento que adote as medidas sanitárias acima, divulgar nas redes sociais que o ambiente segue todas as medidas de contenção da propagação do COVID-19.

Dicas primordiais:

Cabeleireiros:

utilizar máscara para atendimento, higienizar pentes e escovas a cada cliente com borrifadores de álcool + água e sabão;

Manicures:

utilizar máscara e luvas;

Maquiadores:

utilizar máscara e higienizar pincéis a cada cliente com borrifadores de álcool + água e sabão;

Depiladores:

utilizar máscara e somente usar material descartável.





Quer saber mais?
Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.sebrae.com.br **0800 570 0800**

