# Ideias de Negócios SEBRAE

# Barbearia





### **EXPEDIENTE**

#### Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

#### **Diretor Presidente**

Décio Lima

#### **Diretor Técnico**

Bruno Quick

### Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

#### Gerente

Eduardo Curado Matta

### **Gerente-Adjunta**

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

#### **Gestor Nacional**

Luciana Macedo de Almeida

#### **Autor**

Sebrae

### Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

### **Projeto Gráfico**

Nikolas Furquim Zalewski



# ÍNDICE

Apresentação de Negócio	1
Mercado	5
Localização	7
Exigências Legais e Específicas	9
Estrutura	13
Pessoal	15
Equipamentos	16
Matéria Prima/Mercadoria	17
Organização do Processo Produtivo	20
Automação	23
Canais de Distribuição	25
Investimentos	28
Capital de Giro	28
Custos	33
Diversificação/Agregação de Valor	39
Divulgação	46
Informações Fiscais e Tributárias	53
Eventos	60
Entidades em Geral	63
Normas Técnicas	64
Glossário	65
Dicas de Negócio	72
Características Específicas do Empreendedor	74
Bibliografia Complementar	77
Fonte de Recurso	80
Planejamento Financeiro	85
Produtos e Serviços - Sebrae	90
Sitas l'Itais	93



## 1. Apresentação de Negócio

Os homens estão mais vaidosos, cuidando mais da aparência, o que vem aquecendo o mercado de beleza masculina, que está em franca expansão. Este cenário favorável posiciona as barbearias como um negócio promissor, oferecendo excelentes oportunidades para empreendedores visionários.

Mais do que um simples corte de cabelo, as barbearias modernas se tornaram verdadeiros espaços de convívio e bem-estar masculino. É preciso estar atendo à experiência do cliente, e isso vai além dos serviços tradicionais.

Ambientes temáticos criam uma atmosfera única e atraente, conquistando e fidelizando a clientela.

Para se destacar, invista em serviços diferenciados. Além dos cortes de cabelo, barba e bigode, considere oferecer: manicure, pedicure, tratamentos faciais e corporais, massagens, depilação, design de sobrancelha e até mesmo pacotes especiais - inclusive para noivos. A personalização e a oferta de serviços complementares são fundamentais.

Além disso, a incorporação de outros serviços, como um bar com cervejas artesanais, jogos (ex: mesa de sinuca), ou a venda de cosméticos masculinos, pode agregar valor e tornar a sua barbearia um sucesso em sua região.



Portanto, esteja atento à características importantes que uma moderna barbearia deve ter:

- . Ambiente e Design
- Estilo moderno e aconchegante: Um design contemporâneo com móveis confortáveis, iluminação suave e uma decoração que mistura elementos industriais e vintage é bem comum. A ideia é criar um ambiente acolhedor, mas ao mesmo tempo estiloso, que faça o cliente se sentir à vontade.
- Espaço aberto e organizado: Muitos preferem um layout mais aberto, sem muitas divisórias, para promover um ambiente social e descontraído. A organização é essencial para um bom fluxo de trabalho e conforto.

## 2. Atendimento Personalizado

- Consultoria de estilo: Os barbeiros modernos não apenas cortam o cabelo, mas ajudam os clientes a escolherem o melhor estilo de acordo com o formato do rosto, cabelo e até estilo de vida.
- Relacionamento com o cliente: Um bom atendimento, com um toque pessoal, é essencial. As barbearias modernas buscam criar um vínculo com o cliente, ouvindo suas



necessidades e oferecendo sugestões de cuidados.

# 3. Tecnologia

- Agendamentos online: Facilitando o processo de marcação de horários, muitas barbearias oferecem agendamentos via aplicativos ou sites, além de lembrar o cliente de seus horários de forma prática.
- Pagamentos digitais: Aceitar pagamentos via aplicativos ou cartões de crédito é quase uma exigência para facilitar a experiência do cliente.

# 4. Serviços Diversificados

- Barba, cabelo e cuidados com a pele: Além dos cortes e barbas tradicionais, muitas barbearias modernas oferecem serviços como tratamentos capilares, design de sobrancelhas, hidratação da pele e massagens relaxantes.
- Serviços para clientes mais jovens: A introdução de cortes modernos e estilos mais descolados para atender ao público jovem também é uma tendência crescente.

### 5. Produtos de Qualidade

• Produtos premium: Oferecer produtos de cuidados com a barba, cabelo e pele de alta qualidade pode ser um diferencial. Muitos clientes hoje buscam produtos específicos e de



marcas conhecidas, que atendam às suas necessidades.

# 6. Ambiente Social e Experiência

- Cultura e estilo de vida: Muitas barbearias modernas tentam criar uma experiência única, com música, bebidas (como cafés, cervejas ou até mesmo drinks), e até eventos sociais. Elas podem ser locais para interagir com outros clientes e criar um ambiente de comunidade.
- Diversão e descontração: Além de ser um espaço de cuidados pessoais, a barbearia moderna pode ser também um local de socialização, oferecendo uma atmosfera descontraída onde os homens podem relaxar enquanto cuidam de si.

### 7. Sustentabilidade

- Produtos e práticas sustentáveis: O uso de produtos naturais, orgânicos e até a redução do uso de plásticos são preocupações que muitas barbearias modernas estão adotando para atrair um público mais consciente.
- Ambiente eco-friendly: Alguns lugares investem em estruturas e práticas que minimizam o impacto ambiental, como sistemas de reciclagem, economia de energia, e uso de materiais ecológicos.

As modernas barbearias criam uma experiência



completa de cuidado pessoal, conforto, e estilo, proporcionando uma atmosfera social e acolhedora. Que tal investir nesta ideia de negócio?

### 2. Mercado

Nos últimos anos, os homens passaram a olhar com outros olhos para a questão estética e estão superando preconceitos que faziam com que eles deixassem de lado a vaidade. Hoje, independentemente da origem ou classe social, o autocuidado masculino é algo cada vez mais comum. Estudo realizado pelo Cosmetology, do Grupo Croma, mostrou que 72% dos homens brasileiros declararam cuidar da aparência.

Isso resulta em um grande crescimento do segmento de perfumaria e cosméticos voltados para o público masculino. O Brasil já representa 13% deste mercado global. É o quarto maior do mundo nesse setor, atrás somente dos EUA, China e Japão. Outra pesquisa, promovida pela Grand View Research, constatou esse tendência. Avaliou o mercado global de beleza masculino em US\$ 30,8 bilhões, com estimativa de crescimento de 9,1% ao ano, até 2030.

No Brasil, a pesquisa Beauty Plan 2024 também traçou um panorama sobre o mercado. Pouco mais da metade (62%) dos entrevistados se identificaram como consumidores básicos. Quando questionados sobre quem escolhe e



compra os produtos, 96% dos homens afirmaram que eles mesmos assumem essa tarefa.

Com isso, o setor de serviços nas áreas de beleza e bem-estar masculino vem buscando atrair cada vez mais este novo homem. A popularização das barbearias modernas ilustra bem essa mudança. As tradicionais barbearias, simples e básicas, estão dando lugar à barbearias de alto padrão.

Com a alta demanda por serviços especializados, aumenta a cada ano o número de modernas barbearias em todas as regiões e cidades do país. E profissionais da barba e cabelo encontram nas redes sociais um caminho aberto para criar conteúdos e mostrar não apenas seus espaços, mas também seus inúmeros serviços ofertados. Eles dão dicas de produtos, fazem tutoriais, analisam os cortes mais adequados para cada perfil de cliente, e muito mais! Isso também ajuda a atrair maior clientela para a barbearia. Atualmente, segundo dados da Econodata, já são mais de 5 mil barbearias no Brasil.

Como vemos, as barbearias ganharam versões mais atraentes, diversificaram sua oferta por produtos e serviços e se proliferaram. Existem barbearias para todos os públicos e gostos. O setor vem investindo em serviços e produtos de



qualidade, com técnicas modernas, profissionais experientes e ambientes temáticos, diferentes e sofisticados, propiciando momentos de beleza e relaxamento para homens cada vez mais exigentes.

## 3. Localização

Um passo importante para o empreendedor que se prepara para abrir uma barbearia é a escolha do ponto. A localização do imóvel é um fator importante para o sucesso do negócio. Não se trata apenas de encontrar um espaço disponível, mas sim de identificar um local que atraia clientes e gere lucratividade.

Analise cuidadosamente o fluxo de pessoas na região onde você quer abrir sua barbearia. Um local movimentado não garante sucesso, mas facilita muito! Um bom estudo de mercado revela o perfil do público e seu potencial de consumo.

Visite o local em diferentes horários para avaliar o fluxo de pessoas - especialmente de homens - e identificar picos de movimento. Avalie se o ponto comercial é próximo de seu público-alvo, seja ele em áreas residenciais, perto de escritórios/lojas/indústrias, ou pontos de grande concentração de pessoas, como shoppings ou centros comerciais. Bairros com alta densidade populacional e proximidade a condomínios são opções promissoras. Pesquise a região que



concentra seus clientes em potencial.

A escolha ideal não é aquela que garante o maior faturamento imediatamente, mas sim a que proporciona o melhor retorno também a longo prazo. Para isso, é fundamental conhecer profundamente as características do seu negócio e o seu público-alvo.

Considere a classe social que você pretende atender e posicione seus preços de acordo com a concorrência local.

Além do fluxo de pessoas, pesquise a demanda, o perfil socioeconômico (faixa etária, renda, nível educacional), os hábitos de consumo e a concorrência na área. Avalie os custos envolvidos: aluguel, reformas, impostos, taxas, etc.

Equilibre a atratividade do local com a sua capacidade financeira.

# Aspectos importantes:

- Acessibilidade: Analise como o seu públicoalvo se locomove. Ofereça estacionamento se o público usar carros ou priorize a proximidade com transportes públicos (ônibus, trens, metrô).
- Custos do imóvel: Avalie o aluguel, o prazo do contrato, as condições de reajuste e se estão alinhados com suas projeções financeiras.
  - Infraestrutura: Verifique a disponibilidade de



água, luz, esgoto, internet e telefone. A vizinhança deve ser segura e propícia para o seu negócio.

- Legislação: Certifique-se de que o imóvel atende às normas de zoneamento da prefeitura, possui alvará de funcionamento e está regularizado (com HABITE-SE). Verifique a legislação para letreiros e outdoors, e atenda às exigências do Corpo de Bombeiros.
- Riscos: Evite locais sujeitos a inundações ou em zonas de risco.

Com uma análise cuidadosa, você encontrará a localização ideal para a sua barbearia, estabelecendo desde o início uma base sólida para o sucesso do seu negócio.

## 4. Exigências Legais e Específicas

Abrir uma barbearia requer atenção às normas legais. A estrutura jurídica da sua empresa — individual ou sociedade — impacta diretamente suas obrigações e benefícios. Consulte o capítulo "Informações Fiscais e Tributárias" para detalhes sobre as opções de enquadramento societário. A escolha certa vai impulsionar sua trajetória empreendedora.

Um contador experiente é fundamental. Escolha um profissional habilitado e competente para elaborar os atos constitutivos da empresa e que conheça a legislação específica e as particularidades deste segmento de beleza. Ele poderá auxiliar em questões importantes



como: elaboração do Contrato Social (essencial para formalizar sua sociedade, definindo objetivos, estrutura societária e cotas), contratação de profissionais, tributação e outras obrigações legais do setor.

Seu porte empresarial (MEI, ME, EPP ou maior) e o regime tributário (Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real) também influenciam no pagamento de impostos. A escolha correta é importante para a sua lucratividade.

Para legalizar sua barbearia, você precisará:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Receita Federal (obtenção do CNPJ);
- Registro na Prefeitura Municipal (Alvará de Funcionamento);
  - Enquadramento na entidade sindical patronal;
- Cadastro na Caixa Econômica Federal (Conectividade Social – INSS/FGTS);
- Registro no Corpo de Bombeiros (Habite-se). Antes de iniciar o negócio, é importante consultar a Prefeitura sobre a Lei de Zoneamento para verificar a viabilidade do seu endereço. Lembre-se também do Código de Defesa do Consumidor (CDC) e das vantagens oferecidas pela Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) para micro e pequenas empresas, que incluem simplificações e reduções de taxas.



Como a sua barbearia precisará do Alvará de Funcionamento, emitido pela Prefeitura para operar legalmente, é crucial conhecer as exigências específicas do seu estado e município, buscando informações nas Secretarias Estaduais e Municipais da Fazenda, Junta Comercial, órgãos ambientais, Receitas Estadual e Municipal, Cartório de Registro de Pessoa Jurídica, Administração Regional, INSS, ANVISA e Delegacia Regional do Trabalho.

O mercado de serviços de beleza é caracterizado por ter as suas relações de trabalho na forma de parceria profissional entre salões de beleza/barbearias e profissionais que vão atuar no estabelecimento, sendo que a maioria deles é microempreendedor individual (MEI) e tem suas atividades formalizadas de acordo com as atividades econômicas abaixo:

- CNAE 9602-5/01 Barbeiros, cabeleireiros, manicures e pedicures
- CNAE 9602-5/02 atividades de estética e outros serviços de cuidado com a beleza A Lei nº 13.352 de 2016 dispõe sobre a parceria entre salões de beleza/barbearia e profissionais da beleza mediante contrato de parceria, que deve ser homologado pelo sindicato profissional. Esta lei é conhecida como Lei Salão Parceiro.

Em 28 de outubro de 2021, o STF - Supremo



Tribunal Federal - decidiu pela constitucionalidade da contratação de profissionais de beleza sob a forma de parceria, prevista na Lei do Salão Parceiro (Lei 12.592/2012, alterada pela Lei 13.352/2016). Esta decisão reforça ainda mais a segurança jurídica dos negócios de serviços de beleza no Brasil.

# Simples Nacional e MEI

Regulamenta as regras de tributação do salãoparceiro e do profissional-parceiro optantes pelo Simples Nacional ou MEI, conforme a Lei Complementar n° 123/2006 e a Resolução do Comitê Gestor do Simples Nacional, CGSN n° 140/2018.

Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária)

A Anvisa estabelece uma série de normas e determinações legais relativas à higiene e à limpeza da barbearia, descarte de materiais, utilização de produtos certificados, revestimento de móveis e a necessidade dos Equipamentos de Proteção Individual (EPIs) para estabelecimentos de Beleza.

Normas da Anvisa para salão de beleza. Você deve entrar em contato com a Vigilância



por regularizar e fiscalizar barbearias e outros estabelecimentos de beleza.

Atenção! Observe cuidadosamente o limite de atuação de um estabelecimento de beleza, em relação aos serviços ofertados e aos limites deste em relação a algumas atividades estéticas, que não podem ser praticadas no estabelecimento sem o cumprimento de exigências legais específicas.

Consulte o Sebrae de sua região para obter mais orientações.

### 5. Estrutura

A estrutura de uma barbearia moderna requer planejamento cuidadoso, integrando funcionalidade e conforto para os clientes e funcionários. Comece definindo o porte e o estilo da sua barbearia: o número de cadeiras, espelhos, serviços oferecidos (barba, cabelo, tratamentos, etc.), área para serviços extras (massagem, depilação, etc), área para jogos e bar, e o público-alvo, que irão ajudá-lo a definir o tamanho e layout do espaço.

O layout deve levar em conta o fluxo de clientes e o trabalho da equipe. Planeje áreas distintas, que tenham pelo menos: uma recepção aconchegante com sistema de agendamento e caixa; espaço operacional, com cadeiras confortáveis, espelhos bem iluminados



(idealmente com LEDs para maior eficiência energética); lavatórios modernos; e espaço para armazenamento de produtos; além de banheiros bem equipados, com dispensers de sabonete, álcool em gel e lixeiras adequadas. A NBR 16383:2015 (Boas Práticas para estabelecimentos de beleza) é fundamental para garantir o cumprimento das normas sanitárias e de segurança.

Uma boa escolha do local do estabelecimento é fundamental. Avalie a visibilidade da barbearia junto ao público, acessibilidade (incluindo estacionamento ou convênio com estacionamentos próximos), e o custo do aluguel, que não deve comprometer significativamente o orçamento. Analise opções sustentáveis, como a maximização da luz natural, uso eficiente de água e energia (LEDs e sensores de presença), e um plano para gestão de resíduos.

O Sebrae oferece excelentes materiais sobre <u>ESG (ambiental, social e governança)</u> para o setor de beleza, que podem guiar suas escolhas sustentáveis e responsáveis.

Lembre-se que o sucesso da sua barbearia também depende de um ambiente agradável e funcional. Invista em um design moderno e que reflita a identidade da sua marca, priorizando a experiência do cliente desde o momento em que



ele entra no estabelecimento. Uma boa estrutura é um investimento fundamental para construir um negócio próspero e duradouro.

### 6. Pessoal

O tamanho da sua equipe dependerá do porte da barbearia e dos serviços oferecidos. Uma pequena barbearia, por exemplo, pode começar com uma equipe enxuta, com poucos funcionários, e fazer novas contratações conforme a demanda for aumentando. O foco deve ser sempre na qualidade do atendimento e na satisfação do cliente.

Uma estrutura básica inclui, no mínimo, um recepcionista e dois a três barbeiros. O proprietário, muitas vezes, também assume responsabilidades administrativas. Em barbearias maiores, pode haver a necessidade de contratar profissionais adicionais, como estoquistas, manobristas, seguranças, pessoal de limpeza/copa, etc.

Além das habilidades técnicas, é fundamental que todos os funcionários, principalmente os que atendem diretamente os clientes (recepção e barbeiros), sejam capacitados e possuam excelente relacionamento interpessoal. Cortesia, simpatia, eficiência e profissionalismo são essenciais para fidelizar clientes e construir uma boa reputação neste mercado.

Existem diferentes formas de contratar os profissionais. O regime CLT (Consolidação das Leis do Trabalho) é muito comum para recepcionistas. Já a contratação por parceria, prevista na Lei do Salão Parceiro (Lei nº 13.352/2016) é uma opção para os barbeiros. É importante avaliar qual regime se adequa melhor à sua realidade e às necessidades do seu negócio, considerando aspectos legais e financeiros.

#### Importante:

A Lei nº 12.592/12 que dispõe sobre o exercício das atividades profissionais de Cabeleireiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicure, Depilador e Maquiador, reconhece profissionais de beleza e estabelece que esses profissionais deverão obedecer às normas sanitárias, ou seja, devem seguir as normas da ANVISA e da Vigilância Sanitária Municipal.

A qualificação e o treinamento de seus funcionários devem ser periódicos. São investimentos que geram retorno financeiro e na imagem da barbearia perante o público. Capacitações regulares, cursos e workshops mantêm a equipe atualizada com as últimas tendências em cortes, estilos de barba, produtos e técnicas de atendimento ao cliente. Isso impacta diretamente na qualidade do serviço, na satisfação dos clientes e no marketing "boca a boca", que leva mais clientes para o seu estabelecimento.

Investir em treinamento também fortalece o engajamento da equipe e aumenta a motivação. Desenvolver competências como: proatividade (tomar iniciativa); percepção das necessidades do cliente, agilidade no atendimento e explicação clara sobre os procedimentos oferecidos na barbearia, são essenciais. Incentive seus



Lembre-se de consultar a Convenção Coletiva de Trabalho (CCT) da sua região para informações sobre salários, direitos trabalhistas e demais obrigações legais. Se você optar por contratar profissionais como MEI (Microempreendedor Individual), fique atento às atualizações da legislação.

O Sebrae da sua região pode oferecer suporte e orientações adicionais para auxiliar na gestão da sua equipe e no cumprimento de todas as normas.

Construa uma equipe engajada, capacitada e focada na excelência do atendimento ao cliente. Invista em seu time e veja seu negócio prosperar!

### 7. Equipamentos

Para abrir uma barbearia, a escolha dos equipamentos certos é fundamental para o sucesso. Este guia fornece uma visão geral dos itens necessários, considerando um estabelecimento com três barbeiros e um recepcionista.

Os preços são aproximados e podem variar bastante, de acordo com a marca, a qualidade e o fornecedor dos produtos, bem como a região do país onde você vai abrir o negócio. Pesquise em lojas especializadas, marketplaces online e compare preços antes de adquirir seus equipamentos.

Os equipamentos essenciais são:

#### Letreiro:

O preço varia de R\$ 199,00 e R\$ 1.978,00, acordo com o material, tamanho e tipo de iluminação (se houver).

Recepção/ área de espera:

Para criar um ambiente acolhedor, considere uma placa de identificação chamativa (R\$ 150,00 a R\$ 700,00), um balcão de recepção funcional (R\$ 580,00 a R\$ 2.500,00), uma banqueta confortável para a/o recepcionista (R\$ 250,00 a R\$ 400,00), poltronas ou sofás para os clientes (R\$ 600,00 a R\$3.000,00), um nicho para exposição de produtos (R\$ 300,00 a R\$1.000,00), artigos de decoração (R\$ 500,00 a R\$ 2.000,00), ar-condicionado (a partir de R\$ 2.300,00) e, opcionalmente, uma TV de 32 polegadas (a partir de R\$ 1.200,00). São importantes também para a gestão do negócio, ter um computador (notebook, de R\$1.800 a R\$3800) e uma impressora multifuncional (R\$ 380,00 a R\$ 1.800,00).

### Área de Operação:

É o coração da sua barbearia! Para cada barbeiro, você precisará de uma bancada com gavetas e espelho (R\$ 650,00 a R\$1.500,00), uma cadeira hidráulica confortável (R\$ 1.200 a R\$ 4.800,00), um carrinho auxiliar (R\$ 300,00 a R\$ 500,00), e um conjunto completo de ferramentas de alta qualidade: máquinas de corte e acabamento (considere investir em marcas reconhecidas - os preços variam muito), tesouras (de corte, desbastadora, fio de navalha – procure por conjuntos com boa relação custo-benefício), navalhas, pentes, escovas, borrifadores, toalhas, aventais,



Para a higiene, uma autoclave ou uma estufa para esterilização é essencial (R\$ 1.800 a R\$ 4.800). Adicione também nichos organizadores para toalhas e acessórios. Considere também a instalação de Ring Lights para melhor iluminação (R\$ 150,00 a R\$ 480,00).

#### Lavatório:

Um lavatório confortável e funcional é fundamental (R\$ 670,00 a R\$ 4.300,00).

#### Estoque:

Um armário para armazenamento de produtos (R\$ 400,00 a R\$ 900,00) e um estoque inicial de produtos, acessórios e materiais de limpeza (R\$ 2.000,00 a R\$ 3.200,00) são essenciais.

#### Cozinha/Área de Serviço:

Para conforto dos funcionários e a oferta de bebidas aos clientes, considere uma cafeteira (R\$ 200,00 a R\$ 850,00) e um purificador de água (R\$ 150,00 a 700,00).

Os equipamentos devem estar conservados, limpos e em bom funcionamento, para garantir a produtividade do negócio e a segurança dos funcionários.

É importante lembrar que esta lista de equipamentos é sugestiva e, portanto, não precisa conter todos estes itens e nem se limitar somente a estes.

### 8. Matéria Prima/Mercadoria

Abrir uma barbearia exige mais do que apenas um bom corte de cabelo. A gestão eficiente de estoques é fundamental: garante a disponibilidade dos produtos certos, na quantidade certa, no momento certo, sem desperdícios e sem imobilizar capital desnecessariamente. Isso significa equilibrar oferta e demanda para atender bem seus clientes e aumentar seus lucros.

Comece entendendo as necessidades do seu negócio. Qual o mix de serviços que você oferecerá? Um corte de cabelo básico requer poucos produtos, se comparado a um



serviço completo com barba e hidratação capilar, que demanda muito mais produtos. Para cada serviço, você deve listar os produtos necessários: xampus, condicionadores, óleos, etc.

Em barbearias, os itens básicos que você deve ter em estoque são:

- Gel, pomada e outros cosméticos de finalização
- Xampu, condicionador, máscara e outros produtos para cabelos
- Produtos para tinturas, coloração e descoloração de cabelos e barbas Para a definição do mix dos produtos e serviços a serem oferecidos, o empresário deverá visitar concorrentes, se atualizar em feiras e eventos especializados do seu setor, se informar sobre tendências, além de ouvir permanentemente seus clientes e inovar fazendo adaptações ao longo do tempo, sempre a partir dos desejos e necessidades de seus clientes. Buscar mercadorias que acompanhem as novas tendências também deve estar sempre no seu radar.

Pesquise fornecedores que ofereçam produtos de qualidade, com preços competitivos e entregas no prazo estabelecido. Avalie a reputação dos fornecedores e certifique-se de que eles atendem às normas da Anvisa (https:



//www.gov.br/anvisa/pt-br). Verifique sempre o rótulo dos produtos, certificando-se da data de validade e do registro na Anvisa. Produtos vencidos ou irregulares podem resultar em multas e prejuízos para o seu negócio.

Ao definir seus fornecedores, pense em estratégias de gestão de estoque. Sistemas de controle de estoque, mesmo que simples, são essenciais para monitorar o consumo, prever a demanda e evitar a falta de ítens importantes. A frequência das compras e o tamanho dos lotes devem ser calculados para minimizar custos e perdas.

Tenha em mente três indicadores cruciais:

- Giro de estoque: Analise a frequência com que seu estoque precisa ser renovado para otimizar suas compras.
- Cobertura de estoque: Avalie quantos dias de estoque você precisa manter para garantir o atendimento sem interrupções.
- Nível de serviço ao cliente: Monitore a sua capacidade de atender a demanda. A falta de um produto essencial pode significar a perda de um cliente.

Lembre-se que a qualidade da matéria-prima utilizada na barbearia impacta diretamente na experiência do cliente e na fidelização.

Experimente diferentes marcas e produtos, buscando sempre atender às expectativas do



seu público. Ouça seus clientes! Isso é fundamental para o sucesso do seu negócio.

Comece pequeno, ajuste seu estoque conforme a demanda e, acima de tudo, seja estratégico. Uma gestão de estoque eficiente é um investimento fundamental para o crescimento da sua barbearia.

### 9. Organização do Processo Produtivo

Apesar de bastante simples, o processo produtivo neste tipo de negócio requer do empreendedor uma organização eficiente, uma vez que a satisfação do cliente é percebida instantaneamente, e um atendimento insatisfatório pode gerar propaganda negativa, prejudicando a fidelização e o "boca a boca". A diferenciação da concorrência se dá justamente na excelência da experiência oferecida ao cliente.

Os principais processos produtivos de uma barbearia são:

Recepção e atendimento ao cliente: Setor responsável pelo cadastramento dos clientes, agendamento de horários, registro dos serviços realizados, encaminhamento dos clientes aos profissionais e cobrança pelos serviços executados. Um sistema eficiente de cadastramento e agendamento online - por meio de aplicativos, como o próprio WhatsApp



ou pelo site da barbearia - otimiza o fluxo, minimizando esperas.

Uma recepção acolhedora e um ambiente confortável enquanto o cliente aguarda seu horário são fundamentais. Sistemas de gestão de clientes (CRM) permitem o registro de preferências e o histórico da clientela, possibilitando ações de pós-venda e fidelização personalizadas, como ofertas especiais em datas comemorativas ou programas de recompensas.

Execução dos serviços/procedimentos: Área responsável pela prestação dos serviços. Uma boa organização do espaço de trabalho, com utensílios sempre à mão, agiliza o processo, reduzindo o tempo de atendimento. Esta área deve ser planejada por setores, de acordo com a característica do serviço que será prestado. Assim, cada cliente será encaminhado a um determinado setor ou profissional da beleza, conforme o serviço ou o conjunto de serviços que irá receber. Determinados setores/atendimentos, como é o caso da depilação, serão delimitados por divisórias ou biombos.

Alguns cuidados são necessários, tais como:

- Esterilização e limpeza cuidadosa dos equipamentos e utensílios utilizados, já é um tipo de serviço propenso à contaminação



(verifique as normas sanitárias).

- Higiene do piso e cadeiras, macas após cortes de cabelo, massagem, depilação.
- Atenção à quantidade usada de produtos, a fim de providenciar a reposição e o gerenciamento do estoque.

Administração: Envolve a gestão financeira, marketing e o controle operacional. A divulgação eficiente da barbearia em redes sociais, sites e plataformas online ajuda a atrair novos clientes. Um catálogo de serviços claro e com preços visíveis é importante para transparência. O monitoramento constante de indicadores de desempenho (KPIs), como taxa de ocupação, ticket médio e satisfação do cliente, permite identificar pontos fortes e fracos e ajustar estratégias para aumentar a rentabilidade.

O uso de softwares de gestão pode auxiliar na organização de todos esses aspectos, desde o controle de estoque até a emissão de notas fiscais. Alpem disso, sistemas de gestão de clientes (CRM) permitem o registro de preferências e o histórico da clientela, possibilitando ações de pós-venda e fidelização, como ofertas especiais em datas comemorativas ou programas de recompensas. Tenha em mente a importância do atendimento personalizado: descubra as necessidades do seu cliente e ofereça soluções adequadas e



### inovadoras.

Investir em treinamento da equipe, tanto em técnicas de barbear e corte quanto em atendimento ao cliente vão garantir a eficiência dos serviços e o sucesso de seu negócio a longo prazo. Invista em você também! Participe de wokshops e feiras para ficar sempre atualizado com as novidades do mercado. Assim, sua barbearia vai se diferenciar da concorrência e você estará construindo uma marca forte e reconhecida.

### 10. Automação

Em um mercado competitivo e em crescimento, como é o de barbearias, a tecnologia e a automação são essenciais. A transformação digital não se limita a ter uma presença online; trata-se de integrar ferramentas e estratégias para garantir eficiência na gestão e impulsionar a inovação.

Mais do que apenas internet e redes sociais, a automação abrange softwares e aplicativos de gestão, permitindo agilidade e eficácia. Imagine ter controle total sobre o seu negócio; um controle acessível de qualquer lugar e a qualquer hora, via dispositivos móveis, como o celular. Isso é possível com a solução certa!



Sistemas de gestão modernos para barbearias oferecem funcionalidades como: agendamento online, cálculo de comissões, controle de estoque, gestão financeira detalhada (incluindo a classificação de custos e despesas fixas e variáveis), e relatórios completos de desempenho. Com essas ferramentas, você obtém uma visão clara da saúde financeira do seu empreendimento, identificando pontos fortes e, também, áreas em necessitam de melhorias.

Imagine ter acesso a relatórios como: faturamento diário, semanal e mensal, valor do ticket médio, desempenho de cada profissional, e os serviços mais executados. Essas informações são fundamentais para a tomada de decisões e o planejamento futuro do negócio. A automação também contribui para a redução de custos e o aumento da rentabilidade, permitindo que você se concentre no crescimento da sua barbearia.

O processo pode parecer complexo inicialmente, mas com a escolha de um software adequado e o apoio de um contador, a gestão se torna simplificada e automatizada. A responsabilidade do gestor é garantir o registro preciso de todas as entradas e saídas financeiras. O software irá gerar relatórios e análises, simplificando todo o processo.

Existem diversos softwares no mercado,



projetados para atender às necessidades específicas de barbearias. Na escolha do seu, considere as funcionalidades essenciais para o seu negócio. Pesquise e compare as opções, levando em conta o custo-benefício e a integração com suas necessidades.

Alguns exemplos de softwares disponíveis incluem: Avec, Belasis, Belezasoft, Bellesoftware, Gendo, Graces, Granatum, One beleza, Salao.Me, Sistemabeauty, Trinks e Versum.

Investir em automação não é apenas uma questão de tecnologia; é uma estratégia eficiente para garantir a competitividade da sua barbearia no longo prazo.

Simplifique suas operações e impulsione o crescimento do seu negócio com a ajuda da tecnologia!

# 11. Canais de Distribuição

O sucesso de uma barbearia depende não apenas da qualidade dos serviços prestados. Definir os canais de distribuição certos vai impulsionar o crescimento do seu negócio. Afinal, como seus serviços alcançarão o seu público-alvo? Como você atrairá clientes para a sua barbearia?

Para responder a essas perguntas, considere os seguintes fatores:



Produtos/Serviços: Comece definindo a sua oferta. Por exemplo: seu espaço será especializado em algum serviço ou você oferecerá um amplo leque de serviços ao público masculino? Você pode especializarse em um nicho: cortes clássicos, cortes modernos, tratamentos específicos de beleza, depilação, barba, venda de produtos de "home care" para manter o visual do cliente em casa... A variedade de produtos e serviços influenciará diretamente seus canais de distribuição e sua estratégia de preços.

Canais de venda: Atualmente, a estratégia "phygital" (física e digital combinadas) é a mais recomendada. Além do atendimento presencial na sua barbearia, avalie um atendimento domiciliar (considerando custos de deslocamento), parcerias com outras empresas (salões de beleza, academias, bares, etc.), e, principalmente, invista no digital. Um site, um aplicativo próprio, WhatsApp Business e até mesmo anúncios em redes sociais podem ampliar seu alcance consideravelmente. As redes sociais permitem um engajamento maior, mostrando o trabalho dos barbeiros e o resultado nos clientes.

Preço: Além dos custos e da margem de lucro, o preço deve refletir o seu público-alvo, seu posicionamento de mercado (barbearia



premium, barbearia popular, etc.) e as formas de pagamento oferecidas (cartão, dinheiro, PIX). Pesquise os preços praticados pela concorrência, calcule seus custos (incluindo tempo de execução de cada serviço) e defina valores que sejam justos e competitivos.

Estratégias de captação e manutenção de clientes: Um plano de marketing eficaz é essencial, mesmo para pequenas empresas.

- Invista em marketing digital: crie perfis atraentes nas redes sociais - Instagram, Facebook e TikTok são ótimos exemplos. Publique fotos e vídeos de alta qualidade mostrando o trabalho da sua equipe e a satisfação dos clientes.
- Utilize o WhatsApp Business para agendamento e atendimento, e avalie realizar anúncios pagos para alcançar um público mais amplo.
- O Google Meu Negócio também é fundamental para aumentar a visibilidade de sua barbearia nas buscas online.
- Promoções, ofertas e um programa de fidelidade podem ajudar a reter clientes e estimular o retorno deles para novos serviços.

Tenha sempre como foco a experiência do cliente, uma divulgação eficiente, preços competitivos e um atendimento de excelência!



### 12. Investimentos

Abrir uma barbearia exige investimento inicial, variando conforme o porte, a variedade de serviços e a localização. Os valores que trazemos a seguir são estimativas e representam custos médios de uma barbearia padrão:

Para iniciar, considere os custos pré-operacionais, como abertura da empresa (R\$ 1.500,00 a R\$3.000,00) - dependendo da cidade/estado; reformas no ponto comercial (R\$ 3.000,00 a R\$ 50.000,00) - dependendo do estado das

instalações; reserva de caixa (R\$ 10.000,00 a R\$ 20.000,00), e marketing inicial (R\$ 600,00 a R\$ 3.000,00).

Em equipamentos e mobiliário, pense em itens para recepção (balcão, poltronas, decoração), e para a área de operação (bancadas com espelhos, cadeiras hidráulicas, lavatorio, autoclave, ferramentas de corte, secadores etc.). O estoque inicial de produtos, acessórios e material de limpeza também é crucial. Dependendo da sofisticação e quantidade de estações de trabalho, o investimento em equipamentos e mobiliário pode variar consideravelmente. Considere uma estimativa entre R\$ 30.000,00 e R\$ 80.000,00.

Adicionalmente, um espaço para cozinha com cafeteira, refrigerador e microondas representa um custo adicional estimado em R\$ 2.000,00 a R\$ 5.000,00 e o enxoval com toalhas, capas e produtos descartáveis entre R\$ 500,00 e R\$ 1.000,00.

Somando tudo, o investimento total estimado varia de R\$ 47.600,00 a R\$162.000,00. É fundamental adicionar 20% a este valor como capital de giro para imprevistos. O retorno do investimento (ROI) varia, mas é possível projetar um retorno em 12 a 24 meses, dependendo de vários fatores, como a estratégia de negócios e a localização/ponto comercial.

Antes de investir, desenvolva um plano de negócios detalhado, incluindo projeções financeiras precisas.

Procure o Sebrae ou outras instituições de apoio a empreendedores para obter assessoria e acesso a programas de financiamento e linhas de crédito, como o BNDES, Microcrédito, e crédito consignado. Estas opções podem auxiliar significativamente na obtenção de recursos para viabilizar seu projeto.

O mercado de barbearias é dinâmico. Esteja atento a tendências, tecnologias e regulamentações para garantir a competitividade e a sustentabilidade da sua empresa a longo prazo.

## 13. Capital de Giro



Capital de giro é a quantia de dinheiro que sua barbearia precisa para operar diariamente e manter suas finanças saudáveis. Ele é essencial para cobrir despesas, pagar fornecedores, salários e manter um fluxo de caixa positivo — ou seja, mais dinheiro entrando do que saindo. Pense no capital de giro como um colchão financeiro para absorver oscilações e garantir a continuidade do seu negócio.

Em termos práticos, o capital de giro é o valor necessário para que sua barbearia honre todos os seus compromissos financeiros, mesmo com a entrada de novas receitas. Isso inclui custos fixos (aluguel, contas de luz e água, salários), compra de produtos (cremes para cabelo e para barbear, etc.) e financiamento dos serviços (caso ofereça parcelamento do pagamento aos clientes).

Principalmente no início do negócio, quando os serviços executados ainda são poucos e os custos iniciais mais altos, o capital de giro é ainda mais crucial para equilibrar essa balança. Um planejamento cuidadoso evita imprevistos indesejáveis.

Para se chegar ao valor do capital de giro é necessário ter bem definido quais são as despesas futuras: custos fixos, compra de mercadorias e financiamento dos serviços (no cartão de crédito ou boleto).



### Erros comuns:

Muitas vezes, na implantação da barbearia, é muito comum a falta de planejamento levar o empreendedor a gastar mais do que estava previsto em mercadorias, equipamentos, ou em melhorias durante a reforma do local.

Outro erro comum é "empatar" o dinheiro do capital de giro no estoque de mercadorias de giro demorado.

Empreendedores inexperientes também erram ao ver o dinheiro "sobrar" no final do mês e utilizá-lo como lucro ou em compras desnecessárias (sem perceber que logo terá que desembolsar um montante em pagamentos parcelados por fornecedores).

Quanto maior o prazo concedido aos clientes para pagamento de serviços e quanto maior o prazo de estocagem, maior será a necessidade de capital de giro. Portanto, é importante manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo de pagamento a conceder ao cliente, a fim de reduzir 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.

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 negócio. No entanto, ter esse recurso disponível não é suficiente. É necessário uma boa gestão: esse dinheiro somente deverá ser usado para honrar compromissos imediatos ou lidar com problemas de última hora.

Ter um capital de giro suficiente é vital para a saúde financeira da sua barbearia. Isso permite que você financie os serviços a prazo, mantenha seus estoques de produtos adequados e pague pontualmente seus funcionários, fornecedores e impostos. Recomendamos ter uma reserva para, pelo menos, três meses de despesas.

Para uma gestão eficiente, é preciso manter um fluxo de caixa detalhado, com projeções futuras. Assim, você pode gerenciar as variações na quantidade de serviços executados e nos prazos de pagamento, evitando problemas de caixa.

Dicas valiosas:

Identifique e corte gastos

Avalie custos que podem ser reduzidos ou eliminados. Faça o que for necessário para cortá-los. Fique sempre atento ao fluxo de caixa para manter as finanças em dia, pois muitos negócios fecham as portas pela má



administração do capital de giro.

# Tenha muita disciplina

Não use o capital de giro para cobrir despesas e, depois, esqueça de repor a mesma quantia quando entra dinheiro em caixa. Isso pode ser o começo da sua ruína. Seja "chato" com o seu controle financeiro, reduzindo riscos no futuro.

Saiba negociar com fornecedores e clientes

Em relação aos fornecedores, procure formas de pagamento mais confortáveis, com aumento de prazo ou, se à vista o preço ficar mais barato, verifique se esse desconto cabe no seu planejamento de capital de giro. Junto aos clientes, tente sempre que possível encurtar os prazos de pagamento dos serviços. É difícil, já que os concorrentes podem oferecer condições de pagamento melhores que a sua. Avalie essa questão com atenção, mas não deixe de tentar.

# **Empréstimos**

Para ter mais dinheiro em caixa, você pode procurar instituições financeiras e conseguir delas empréstimo de valores que teria somente no futuro. Mas, tome cuidado! Fique atento às taxas de juros cobradas e veja se realmente isso vale à pena para o seu negócio.

Se você precisa pagar dívidas e não tem dinheiro em caixa, o empréstimo também é uma



alternativa - mas somente em situações excepcionais! Aqui entra novamente a necessidade de planejamento. Muito cuidado! Não pegue dinheiro emprestado se o seu negócio não possui garantias futuras para quitálo.

A administração eficiente do capital de giro é um pilar fundamental para o sucesso de qualquer negócio, especialmente uma barbearia. Planeje cuidadosamente, monitore seu fluxo de caixa constantemente e busque melhorar seus processos para garantir a saúde financeira da sua barbearia.

Acredite no seu potencial. Com um bom planejamento, seu negócio vai decolar!

### 14. Custos

É essencial para o empreendedor conhecer os custos de seu negócio e entender que custo e despesa são conceitos diferentes. O custo está relacionado às atividades-fim do negócio, ou seja, se refere aos produtos usados para a prestação do serviço. Já a despesa se refere aos gastos não relacionados ao produto final, como são as despesas administrativas. Tem relação direta com a administração do negócio: aluguel, água, luz, energia elétrica, internet, materiais de escritório, impostos, contador, marketing.



Custos variáveis: São aqueles que variam diretamente com a quantidade de serviços executados.

Custos fixos: São os gastos constantes, independentemente do aumento ou diminuição do movimento na barbearia. Os custos fixos fazem parte da estrutura do negócio.

Para estimar os custos da barbearia, é preciso avaliar o tamanho da estrutura, o volume de serviços, a quantidade de funcionários e as despesas fixas. É fundamental fazer um levantamento sobre esses valores para ter maior controle sobre todos os custos do empreendimento. Isso ajudará a reduzir desperdícios.

A gestão eficiente de custos é, em outras palavras, o gerenciamento inteligente dos gastos da barbearia. Isso é essencial para o bom funcionamento do negócio, permitindo um crescimento a longo prazo.

Como já dissemos, os custos e despesas variam dependendo de vários fatores, como a localização, o porte do estabelecimento, o número de colaboradores, e a estrutura do negócio. Abaixo, estão algumas das principais categorias de custos e despesas que uma pequena barbearia pode ter, com estimativas de valores - mas vale enfatizar que esses valores podem variar bastante, conforme a região e a



situação específica do negócio:

1. Custos Fixos

Estes são os custos que ocorrem independentemente do volume de serviço, ou seja, são valores constantes todo mês.

- a) Aluguel
- Valor estimado: R\$ 1.000,00 a R\$
   5.000,00/mês (depende da localização e tamanho do espaço).
- Observação: O valor do aluguel varia muito dependendo da cidade e do bairro. Em áreas mais comerciais, ou centrais, ou mais sofisticadas, o aluguel tende a ser mais alto.
- b) Contas de energia elétrica, água e internet
- Energia elétrica: R\$ 300,00 a R\$ 1.000,00/mês
  - · Água: R\$ 100,00 a R\$ 300,00/mês
- Internet/Telefonia: R\$ 100,00 a R\$ 300,00/mês
- c) Folha de Pagamento
- Valor estimado: R\$ 1.500,00 a R\$
  3.000,00/mês por funcionário
- Observação: A folha de pagamento inclui salários, encargos trabalhistas e benefícios. O valor pode variar de acordo com o número de



funcionários, a qualificação deles e a sua região.

## d) Taxas e impostos

 Simples Nacional: Para pequenas empresas, a tributação é geralmente feita através do Simples Nacional, que engloba tributos como IRPJ, PIS, Cofins, ICMS, etc.

Valor estimado: 6% a 15% sobre o faturamento mensal. Ex: Se a barbearia faturar R\$ 10.000/mês, o valor de impostos pode ser entre R\$ 600,00 e R\$ 1.500,00/mês.

2. Custos Variáveis

São custos que estão diretamente ligados ao volume de serviços prestados. Ou seja, quanto mais atendimentos, maiores serão esses custos.

# a) Produtos e Materiais

- Shampoos, cremes, loções, pomadas e outros cosméticos: R\$ 300,00 a R\$ 1.000,00/mês (dependendo do tipo de serviço oferecido e da quantidade de produtos usados).
- Tesouras, lâminas de barbear, pentes e outros utensílios: R\$ 100,00 a R\$ 300,00/mês, podendo ser maior se for necessário fazer reposições frequentes.

# b) Equipamentos

 Custo inicial: A barbearia pode precisar investir em equipamentos como cadeiras,



espelhos, secadores, lâminas e tesouras de qualidade (\* veja tópico anterior - Equipamentos)

Manutenção: R\$ 100,00 a R\$ 300,00/mês.

- Despesas Administrativas
   São as despesas para manter o funcionamento administrativo do negócio.
- a) Sistema de gestão (software de controle financeiro e agendamento)
- · Valor estimado: R\$ 50,00 a R\$ 200,00/mês (dependendo do software utilizado).
- b) Marketing e Publicidade
- Valor estimado: R\$ 100,00 a R\$ 500,00/mês (incluindo anúncios no Google, redes sociais, panfletos, etc.)
- 4. Outras Despesas
- a) Contabilidade
- Valor estimado: R\$ 300,00 a R\$ 800,00/mês, se a barbearia contratar um contador para cuidar das obrigações fiscais e contábeis.
- b) Seguros
- Seguro do estabelecimento: R\$ 100,00 a R\$ 500,00/mês (dependendo do tipo de seguro e da cobertura).

Exemplo de Planejamento Médio Mensal de Custos e Despesas de uma Pequena Barbearia



Despesa

Valor Estimado

Aluguel

R\$ 2.500

Energia Elétrica

R\$ 500

Água

R\$ 100

Internet/Telefonia

R\$ 150

Salário (1 funcionário)

R\$ 1.800

Impostos (Simples Nacional)

R\$ 1.200

Produtos e Materiais

R\$ 500

Marketing

R\$ 200

Sistema de gestão

R\$ 150

Contabilidade

R\$ 500

Seguro

R\$ 150

**Total Mensal** 

R\$ 7.750

#### Fatores a Considerar

 Faturamento: O valor que a barbearia consegue faturar mensalmente é um dos principais determinantes do sucesso financeiro.



O preço médio de um corte de cabelo pode variar de R\$ 20 a R\$ 150, dependendo da localização e da qualidade do serviço.

- Sazonalidade: Algumas épocas do ano (como festas de final de ano) podem gerar mais demanda.
- Investimento inicial: Além dos custos fixos e variáveis mensais, o investimento inicial em móveis, equipamentos e decoração também é relevante para o planejamento financeiro.

Esses são valores médios e variam dependendo da realidade de cada barbearia.

Aconselhamos que o empreendedor faça a elaboração de um plano de negócio com o intuito de estimar os custos exatos do seu empreendimento. Para isso, o empresário poderá solicitar a ajuda do Sebrae da sua região.

## 15. Diversificação/Agregação de Valor

Diversificar os serviços oferecidos por uma barbearia pode ser uma excelente estratégia para atrair novos clientes, aumentar o ticket médio (valor médio gasto por cada cliente) e fidelizar aqueles que já frequentam o estabelecimento. Além disso, diversificar pode ajudar a barbearia a se destacar no mercado e se adaptar às mudanças nas preferências dos consumidores.



Aqui estão algumas ideias para diversificar os serviços:

- 1. Serviços de estilo e cuidados com a barba A barbearia pode se especializar não apenas em cortes de cabelo, mas também em serviços exclusivos para a barba.
- Hidratação e tratamento da barba: Ofereça serviços de hidratação, esfoliação e aplicação de óleos e cremes específicos para a barba, para promover o crescimento saudável e o brilho.
- Desenho de barba e bigode: O design personalizado de barbas, incluindo alinhamento, modelagem e aparo, pode atrair clientes que procuram um estilo mais elaborado.
- Barba tradicional com toalha quente: Muitos homens apreciam a experiência de um barbear tradicional, que inclui o uso de toalhas quentes e lâmina de barbear para um corte rente e preciso.
- Coloração da barba: Para aqueles que desejam cobrir grisalhos ou mudar a cor da barba, a coloração pode ser uma opção interessante.
- 2. Serviços de cuidados pessoais Expandir os serviços pode atrair mais clientes, especialmente os que buscam um cuidado mais



completo no visual.

- Depilação masculina: Oferecer serviços de depilação com cera para áreas como peito, costas e sobrancelhas; são serviços em alta entre os homens.
- Manicure e pedicure masculinas: Cada vez mais homens procuram serviços de cuidados com as mãos e pés: cortes, limpeza e aplicação de esmalte, especialmente para ocasiões especiais.
- Spa para o rosto e a pele: Tratamentos faciais, como limpeza de pele, esfoliação, máscara hidratante, e massagens relaxantes podem ser um diferencial.
- Sobrancelhas: Modelagem de sobrancelhas masculinas, seja com pinça, cera ou até com o uso de henna, também está em alta.
- 3. Serviços de cabelo diferenciados Além dos cortes tradicionais, você pode oferecer opções de styling e cuidados personalizados para os cabelos.
- Cortes exclusivos e modernos: Ofereça cortes mais ousados, como fades, undercuts, mohawks e outros estilos que atraiam clientes mais jovens e antenados.
  - Cabelos com texturização ou permanentes:



Para homens com cabelos cacheados ou ondulados, a barbearia pode oferecer serviços de texturização, relaxamento ou permanente para criar um estilo mais definido.

- Tratamento capilar: Oferecer serviços como hidratação, reconstrução capilar e tratamentos para problemas específicos, como caspa ou queda de cabelo.
- 4. Pacotes especiais
  Ofereça pacotes de serviços, que combinam
  vários cuidados em um único atendimento. Isso
  pode atrair clientes que buscam conveniência e
  um bom custo-benefício.
- Pacotes para eventos especiais: Muitos homens querem um cuidado especial para eventos, então, oferecer pacotes que incluam corte de cabelo, design de barba, hidratação e até massagem relaxante pode ser uma ótima opção.
- Pacotes mensais de manutenção: Ofereça pacotes que garantem cortes regulares, manutenção da barba e outros serviços, proporcionando ao cliente um preço mais acessível e fidelizando-o.
- 5. Serviços de barbearia móvel Investir em uma barbearia móvel, que possa atender os clientes em suas casas ou no trabalho, pode ser um grande diferencial,



especialmente em tempos em que muitas pessoas estão buscando conveniência.

- Atendimento em domicílio ou empresas:
  Algumas pessoas preferem a comodidade de receber o serviço de barbearia no conforto de sua casa ou até no ambiente de trabalho. Essa é uma opção interessante para clientes que têm um dia a dia corrido.
- 6. Parcerias e serviços complementares Estabelecer parcerias com outros profissionais ou negócios pode ajudar a expandir os serviços oferecidos em sua barbearia.
- Barbearia + Café ou Lounge: Ofereça um ambiente onde o cliente possa, por exemplo, tomar um café, cerveja artesanal ou até mesmo um whisky enquanto corta o cabelo ou faz a barba.
- Parcerias com marcas de cosméticos ou acessórios: Você pode vender produtos, como pomadas, óleos para barba, shampoos e cremes para cabelo; além de acessórios como escovas, pentes e toalhas personalizadas.
- Massagens relaxantes ou terapêuticas: Incorporar massagens no mix de serviços pode atrair clientes que buscam um momento de relaxamento enquanto cuidam da aparência. Pode incluir massagens no pescoço, ombros e



cabeça.

- 7. Atendimentos para diversos públicos A expansão dos serviços para diferentes grupos pode ajudar a aumentar a clientela. Você pode, inclusive, criar espaços próprios para essa finalidade dentro do estabelecimento.
- Barbearia infantil: Criação de um ambiente mais amigável para os pequenos, com cortes de cabelo e cuidados especiais para crianças. Considere manter alguns brinquedos no local para divertir os pequenos. Imagine pais e filhos cuidando de seus cabelos, juntos, na barbearia. Não seria demais?
- Atendimento para idosos: Muitos idosos gostam de frequentar barbearias, e oferecer serviços especiais, como corte de cabelo e barba adaptados a esse público pode ser um bom nicho.
- Atendimento feminino (barbearia unissex): Embora tradicionalmente a barbearia seja focada no público masculino, você pode oferecer cortes e serviços para mulheres que preferem o estilo de atendimento da barbearia ou que procuram um serviço mais ágil e especializado para cortar cabelo curto.
- 8. Merchandising e produtos personalizados Vender produtos personalizados ou próprios da barbearia pode aumentar a receita e fidelizar



clientes.

- Linha de produtos exclusivos: Crie sua própria linha de shampoos, óleos para barba, cremes e outros produtos para o cuidado pessoal.
- Produtos personalizados: Toalhas, camisas e bonés com a marca da barbearia são opções interessantes para divulgar o negócio e gerar receita extra.
- 9. Ofereça experiência de serviço Além de diversificar os serviços, a experiência do cliente deve ser considerada. Inovar no ambiente e na forma como os serviços são prestados pode gerar um grande diferencial.
- Ambiente temático ou exclusivo: Um ambiente estiloso, com decoração diferenciada e uma atmosfera relaxante, pode ser um atrativo à parte.
- Experiência VIP: Oferecer um atendimento personalizado e exclusivo, com serviços como barbearia privada ou atendimento com mais conforto, pode ser uma opção para clientes que buscam um tratamento mais premium.

A chave para diversificar os serviços de uma barbearia está em identificar as necessidades e desejos dos clientes, oferecer serviços inovadores e manter um bom padrão de



atendimento.

Não se esqueça de sempre treinar a equipe para proporcionar um serviço de qualidade e manter o ambiente confortável e acolhedor. Tudo isso pode gerar novas fontes de receita para o seu negócio!

#### 16. Divulgação

Em um mercado competitivo, é importante destacar-se e criar uma identidade que atraia público para o seu negócio.

Selecionamos, a seguir, as principais estratégias para divulgar sua barbearia:

# 1. Marketing digital

A internet é uma ferramenta poderosa para divulgação, mesmo para negócios pequenos. Aqui estão algumas maneiras de usar o marketing digital a seu favor:

## a) Redes Sociais

As redes sociais são uma das formas mais eficientes de alcançar novos clientes. Invista tempo e recursos para ter uma presença ativa no Instagram, Facebook e TikTok.

 Instagram: Publique fotos e vídeos de cortes, serviços, transformações de estilo e até bastidores. O Instagram é visual e é perfeito



para negócios como barbearias.

- Dicas: Use Stories para mostrar o dia a dia, promoções, novos serviços e bastidores. Utilize hashtags populares e locais (#barbearia #barbeariasp, por exemplo).
- Reels: Faça vídeos curtos mostrando transformações, cortes, ou até um pouco do atendimento para gerar engajamento.
- Facebook: Apesar de focado no público mais velho que você deve atender também sem etarismo! o Facebook ainda é importante para empresas locais ou mesmo para chamar a atenção dos homens 50+. Crie uma página, poste regularmente e interaja com os seguidores.
- Comunidade local: Participe de grupos de bairro ou de sua cidade, promovendo seus serviços de forma orgânica.
- TikTok: Essa plataforma tem um grande alcance, especialmente entre o público jovem. Criar vídeos curtos de cortes, truques de cuidados com a barba ou até tutoriais pode gerar muito engajamento e lucro para seu estabelecimento.
- b) Publicidade paga nas redes sociais Com um pequeno investimento em anúncios pagos, você pode atingir um público maior e mais segmentado.



- Facebook e Instagram Ads: Crie anúncios com fotos e vídeos atraentes do seu serviço e ofereça um desconto inicial para novos clientes.
- Segmentação: A segmentação de anúncios é um ponto forte das redes sociais. É possível direcionar os anúncios para pessoas da sua cidade ou região, com interesses relacionados a cuidados pessoais e moda masculina.
- c) Google Meu Negócio
  Ter sua barbearia cadastrada no Google Meu
  Negócio é fundamental, pois aumenta a
  visibilidade local. Isso permite que sua barbearia
  apareça em pesquisas relacionadas à sua área
  e nas buscas no Google Maps.
- Fotos e atualizações: Poste fotos de alta qualidade da sua barbearia, do ambiente e dos serviços. Manter o perfil atualizado com promoções, bem como dos horários de funcionamento, é muito importante.
- Avaliação de clientes: Incentive seus clientes satisfeitos a deixarem boas avaliações, o que pode aumentar a confiança em sua barbearia.

#### 2. Parcerias Locais

Formar parcerias com outros estabelecimentos locais pode ser uma excelente maneira de divulgar sua barbearia.



- Parcerias com academias, bares, restaurantes ou lojas de roupa masculina: Proponha parcerias com negócios da mesma área. Por exemplo, você pode oferecer descontos para os clientes de uma academia ou de uma loja de roupas em troca de divulgação.
- Eventos locais: Se sua cidade realiza eventos, como feiras ou festivais, participar deles pode ser uma ótima maneira de divulgar sua barbearia para um público maior.
- Promoções conjuntas: Realize promoções em conjunto com outros negócios locais, oferecendo descontos ou pacotes especiais.
- 3. Marketing de Influência
  Parcerias com influenciadores locais ou
  microinfluenciadores (pessoas com menos de
  10 mil seguidores, mas com uma boa taxa de
  engajamento) podem gerar um grande impacto
  na divulgação.
- Influenciadores locais: Convidar influenciadores locais para experimentar seus serviços em troca de divulgação pode aumentar muito a visibilidade da sua barbearia. Eles podem criar conteúdo mostrando a experiência de um corte ou tratamento.
  - Influenciadores de nicho: Focar em



influenciadores que se dedicam ao universo masculino (moda, estilo de vida, cuidados pessoais) pode trazer um público altamente qualificado para o seu negócio.

4. Promoções e descontos

As promoções e descontos são uma maneira eficaz de atrair novos clientes e incentivar os antigos a voltarem.

- a) Desconto de boas-vindas Ofereça um desconto para novos clientes que realizam o primeiro corte ou serviço, como 10% ou 20% de desconto.
- b) Programas de Fidelidade Que tal criar um programa de fidelidade que recompense os clientes regulares, como "a cada 5 cortes, o próximo é grátis" ou um desconto após a quinta visita à barbearia, seja para qual serviço for.
- c) Promoções de mês/temporada Aproveite datas comemorativas como Dia dos Pais, Dia dos Namorados, Black Friday, etc., para fazer promoções especiais, como pacotes de serviços (exemplo: corte + design de barba + hidratação com desconto).
- d) Happy hour ou promoções especiais em horários específicos Para atrair mais clientes, ofereça descontos em horários de menor movimento, como durante a



tarde ou nas segundas-feiras, quando muitas barbearias têm menor movimento.

- 5. Cartões de visita e materiais de divulgação Embora o marketing digital seja importante, materiais tradicionais ainda são eficazes.
- Cartões de visita: Distribua cartões de visita com um design atrativo para os clientes, para que eles possam compartilhar com amigos e familiares.
- Panfletos e flyers: Distribua panfletos no bairro ou em locais estratégicos, como: academias, cafeterias, bares e restaurantes, oferecendo promoções especiais.
- 6. Atendimento ao Cliente e Experiência O "boca a boca" continua sendo uma das formas mais poderosas de divulgação. Proporcionar um excelente atendimento e experiência ao cliente pode resultar em recomendações espontâneas, atraindo mais clientela.
- Surpreenda seus clientes: Ofereça algo a mais para seus clientes, como um café, uma cerveja, um bom atendimento personalizado, em um ambiente confortável. Um cliente bem tratado é mais propenso a recomendar seus serviços para amigos e familiares.



- Peça recomendações: Após um bom serviço, peça gentilmente para os clientes deixarem uma avaliação positiva nas redes sociais ou no Google, e compartilhe o feedback nas suas plataformas digitais.
- 7. Eventos e Ações Promocionais Realizar eventos especiais pode ser uma maneira de atrair novos clientes para conhecer sua barbearia.
- Dia de cortes gratuitos ou promocionais:
   Organize um evento onde os primeiros cortes do dia sejam gratuitos ou com desconto, incentivando a experimentação.
- Eventos temáticos ou exclusivos: Realize eventos como "Dia de Barba" ou "Corte e Cerveja", criando uma experiência diferente para os seus clientes, como música ao vivo ou um happy hour na barbearia.
- 8. Publicidade Offline Além das ações digitais, a publicidade offline também pode ser eficaz.
- Publicidade em rádio local, sites ou jornais: Dependendo do seu público-alvo, investir em uma pequena campanha em mídia local pode gerar resultados significativos.



• Outdoor ou placas: Se o seu estabelecimento está em uma rua movimentada, colocar uma placa atrativa na frente pode atrair passantes.

A chave para uma boa divulgação de sua barbearia está em combinar estratégias online e offline. O marketing digital oferece alcance e segmentação, enquanto o "boca a boca" e as parcerias locais ajudam a construir uma base sólida de clientes fiéis.

Uma boa experiência no atendimento e serviços de qualidade também são essenciais para garantir que os clientes recomendem sua barbearia para outros. O segredo é ser criativo, consistente e sempre pensar em como se destacar da concorrência!

## 17. Informações Fiscais e Tributárias

Ao iniciar um novo negócio, o empreendedor precisa estar ciente das questões relativas aos tributos federais, estaduais e municipais. Entender quanto irá pagar em tributos em sua região é muito importante, pois esses valores irão influenciar no preço de seus serviços e no faturamento.

Os conteúdos aqui informados são de âmbito nacional. Para informações locais, é preciso



buscar auxílio junto às Secretarias Estaduais e Municipais de Fazenda.

O segmento de barbearia está classificado pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 9602-5/01. Este é o código que identifica e padroniza as atividades econômicas de empresas ligadas a serviços de cabeleireiros, barbeiros, calistas, manicure, pedicure e outros na área da beleza.

O Brasil oferece diversos regimes de apuração e recolhimento de tributos, sendo os mais comuns o Simples Nacional, o Lucro Presumido e o Lucro Real. Cada regime tem suas características e requisitos específicos, e a escolha do regime adequado depende de fatores como o faturamento da empresa, a natureza da sua atividade e a forma de apuração dos lucros. A correta escolha do regime tributário é crucial para administrar a carga tributária e evitar problemas fiscais.

As modalidades de apuração e recolhimento são determinadas principalmente pelo tipo de imposto, a atividade econômica, o porte da empresa, entre outros fatores.

No caso das microempresas a recomendação é a opção pelo Simples nacional que é um regime diferenciado de tributação para micro e pequenas empresas.



## 1 - Simples Nacional

O Simples Nacional é um regime de tributação simplificado para microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP). Ele visa reduzir a burocracia e os custos tributários para pequenos negócios, reunindo vários tributos em uma única guia de pagamento.

## **Tributos Abrangidos**

- · IRPJ (Imposto de Renda de Pessoa Jurídica)
- IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados)
- ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços)
  - ISS (Imposto sobre Serviços)
- COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social)
  - PIS (Programa de Integração Social)
  - CPP (Contribuição Patronal Previdenciária)

#### Apuração e Recolhimento

- O imposto devido é calculado de forma simplificada, com base na receita bruta da empresa, utilizando uma tabela progressiva que varia conforme a faixa de faturamento anual.
- O pagamento é feito por meio do DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que reúne todos os tributos em uma



única guia.

- O recolhimento é mensal, e a alíquota varia de 4% a 33%, dependendo do faturamento e da atividade da empresa.
- 2 MEI Microempreendedor individual Em 2025, o limite de faturamento para o Microempreendedor Individual (MEI) no Brasil é:
- R\$ 138.000,00 por ano (ou aproximadamente R\$ 11.500,00 por mês).

Esse limite de faturamento é para a soma da receita bruta anual da empresa, ou seja, o total de prestação de serviços realizados durante o ano.

O empreendedor que deseja ter uma barbearia pode atuar como MEI, mas precisa seguir algumas regras:

- Número de funcionários: O MEI pode contratar 1 funcionário com remuneração de até 1 salário mínimo ou o piso salarial da categoria.
- Impostos pagos: O MEI paga um valor fixo mensal, que inclui os impostos devidos, como:
  - · INSS: 5% do salário mínimo.
  - ICMS: Para comércio e indústria, R\$ 1,00.
  - · ISS: Para prestadores de serviços, R\$ 5,00.



Esses valores podem ser reajustados anualmente, mas em 2025 a base do cálculo deverá seguir a estrutura descrita.

Caso o MEI ultrapasse o limite de R\$ 138.000,00 de faturamento no ano, ele será desenquadrado do regime e passará para o Simples Nacional, que possui limites de faturamento mais altos.

Portanto, é importante que o MEI acompanhe sua receita bruta anual para evitar ultrapassar o limite e ter que mudar de regime tributário.

#### 3 - Lucro Presumido

O Lucro Presumido é um regime de apuração de impostos utilizado por empresas com faturamento até R\$ 78 milhões por ano (para 2025), que não optaram pelo Simples Nacional e que não são obrigadas a adotar o Lucro Real.

## **Tributos Abrangidos**

- IRPJ (Imposto de Renda de Pessoa Jurídica)
- CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido)
  - PIS (Programa de Integração Social)
- COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social)



• ICMS, ISS e IPI (dependendo da atividade)

## Apuração e Recolhimento

- A base de cálculo do imposto é o faturamento da empresa. O lucro presumido é calculado aplicando-se um percentual fixo sobre a receita bruta da empresa, que varia conforme a atividade econômica. Esse percentual pode ser de 1,6% a 32%, dependendo da natureza da atividade (comércio, serviços, indústria, etc.).
- O IRPJ e a CSLL são apurados trimestralmente ou anualmente (para empresas com opções específicas), com pagamento de forma antecipada (trimestralmente).
- O PIS e COFINS são apurados de forma mensal com base na receita bruta, e as alíquotas são de 0,65% para o PIS e 3% para o COFINS (para empresas no regime de Lucro Presumido).
  - O recolhimento é feito mensalmente.

#### 4 - Lucro Real

O Lucro Real é o regime de apuração utilizado pelas empresas com faturamento acima de R\$ 78 milhões por ano ou aquelas que, por determinação da legislação, precisam adotar esse regime (por exemplo, instituições financeiras). Também é uma opção para empresas que não se enquadram nos outros



regimes e desejam pagar impostos com base no lucro real apurado.

# Tributos Abrangidos

- IRPJ (Imposto de Renda de Pessoa Jurídica)
- CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido)
  - PIS (Programa de Integração Social)
- COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social)
  - ICMS, ISS e IPI (dependendo da atividade)

## Apuração e Recolhimento

- A base de cálculo do IRPJ e CSLL é o lucro efetivo da empresa, ou seja, a diferença entre a receita líquida e as despesas operacionais (custos, despesas, e outros abatimentos).
- A apuração do IRPJ e da CSLL é trimestral ou anual. O imposto devido pode ser calculado com base no lucro líquido real apurado ou de forma estimada, no caso do Lucro Real Estimado.
- O PIS e COFINS são apurados de acordo com o regime de cumulatividade ou não cumulatividade, dependendo da escolha da empresa, sendo que no regime não cumulativo, a empresa pode descontar créditos de PIS e COFINS sobre as aquisições realizadas.



 O pagamento é mensal para PIS e COFINS e trimestral ou anual para IRPJ e CSLL, conforme o caso.

#### 18. Eventos

No Brasil, o setor de barbearias tem crescido bastante nos últimos anos e, como resultado, várias feiras e eventos têm surgido, focados em empreendedores e profissionais desse nicho. Esses eventos oferecem oportunidades para networking, aprendizado, atualização sobre tendências e novos produtos.

Aqui estão alguns dos principais eventos e feiras voltados para empreendedores e profissionais do setor:

#### 1 - Hair Brasil

Local: São Paulo (SP)

Descrição: A Hair Brasil, Feira Internacional de Beleza, Cabelos e Estética, conta com a participação de diversas marcas, que apresentam seus produtos e lançamentos para o universo Barber. A feira também oferece oficinas e workshops sobre temas relevantes para profissionais da beleza e gestores do setor, como lucratividade e biossegurança para barbearias.

Site: https://hairbrasil.com/



#### 2 - Barber Week

Local: São Paulo (SP)

Descrição: Maior evento Barber do Mundo reunindo barbeiros profissionais, nacionais e internacionais, gabaritados e ávidos por conhecimento e avanço de técnicas, novidades e lançamentos de produtos e equipamentos. A Feira traz as principais marcas do mercado, que expõem suas linhas de cosméticos masculinos. O evento conta ainda com cursos e workshops técnicos e de gestão.

Site: <a href="https://www.barberweek.com.br/">https://www.barberweek.com.br/</a>

#### 3 - Beauty Fair

Local: São Paulo (SP)

A maior Feira de Beleza das Américas traz marcas expositoras voltadas para o mercado e profissionais da beleza e, em sua programação, conta com o Congresso Barber Beauty Fair. A proposta é mostrar a barbeiros e gestores as últimas tendências e técnicas nos espaços de beleza masculino; além de abordar temas fundamentais para o crescimento dos negócios, como empreendedorismo, saúde e segurança.



Site: <a href="https://www.beautyfair.com.br/cursos-congressos/congressobarber/">https://www.beautyfair.com.br/cursos-congressos/congressobarber/</a>

4 - Barber Experience

Local: Ijuí (RS)

Descrição: Palestras, exposição de produtos e workshops voltados para profissionais da área. A Barber Experience foca em tendências de cortes, cuidados com os cabelos e barba, além de apresentar as inovações do mercado.

Site: https://barbeiroforadacurva.com.br/

5 - Sul Beleza

Local: Novo Hamburgo (RS)

Descrição: Um espaço aberto onde ocorrem desfiles, workshows e apresentações das novidades do universo da beleza. Nomes de destaque do mercado apresentam as últimas tendências de cabelos, barbearia, maquiagem. A feira tem como objetivo aproximar todos os segmentos do setor de beleza, cabelos, estética, higiene pessoal, perfumaria, cosméticos, bemestar, estimulando relações comerciais. É uma feira profissional, com venda e lançamento de produtos, equipamentos, serviços, formação e atualização profissional.

Site: https://www.sulbeleza.com.



#### br/programacao/23

6 - Expo Barber

Local: Cidade do México

Descrição: Evento Internacional que apresenta aos visitantes as principais tendências internacionais do mundo barber.

Site: https://www.expobeautyshow.com

#### 19. Entidades em Geral

Relação de entidades ligadas ao segmento para eventuais consultas:

Sebrae - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas http://www.sebrae.com.br

FNB - Federação Nacional dos Barbeiros <a href="https://federacaonacionalbarbeiros.com.br/">https://federacaonacionalbarbeiros.com.br/</a>

ABC Cosmetologia - Associação Brasileira de Cosmetologia

https://www.casadacosmetologia.com.br/



Beleza https://www.saloesbrasil.com.br

ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária http://portal.anvisa.gov.br/

PRÓ-BELEZA- Sindicato dos profissionais do setor de beleza, cosméticos, terapias complementares, arte-educação e similares https://probeleza.org.br

#### 20. Normas Técnicas

Normas técnicas são documentos que estabelecem requisitos, diretrizes ou características a serem seguidas para garantir a qualidade, segurança e eficiência de produtos, serviços ou processos.

Essas normas buscam padronizar práticas e procedimentos, facilitando a comunicação e a troca de informações entre empresas e profissionais, além de garantir que os produtos e serviços atendam a critérios de qualidade e segurança.

No Brasil, a ABNT - Associação Brasileira de Normas Técnicas - é responsável por criar e divulgar normas em diversas áreas.

A seguir, listamos as normas da ABNT-Associação Brasileira de Normas Técnicas para estabelecimentos do setor de Beleza, realizadas em parceria com Sebrae e ABIHPEC — Associação Brasileira da Indústria de Higiene



#### Pessoal:

- ABNT NBR 16383:2015 Salão de Beleza
   / Requisitos de boas práticas na prestação de serviços
- ABNT NBR 16283:2015 Salão de beleza / Terminologia
- ABNT NBR 16483:2016 Salão de Beleza / Competências de pessoas que atuam nos salões de beleza.

As normas podem ser localizadas no Catálogo da ABNT - https://www.abntcatalogo.com.br/

#### 21. Glossário

- Barbeiro: Profissional que exerce as mesmas atividades que o cabeleireiro(a), realizando nos homens também serviços de corte de cabelo, corte e recorte de barba, bigode e outros cuidados.
- Profissionais de beleza: Pessoas que desenvolvem atividades de cabeleireiro, manicure, esteticista, depilador, maquiador e similares.
- Navalhete: Instrumento de corte com uso e função similares aos de uma navalha;
  - Serviços de estética, corporal, capilar e facial:



Procedimentos que visam o embelezamento, higienização e bem-estar de homens e mulheres, por meio de produtos cosméticos, recursos manuais e instrumentais.

- E-commerce: Termo relativo às vendas pela Internet.
- Fidigital (Phydigital): Termo que combina as palavras "físico" e "digital". Ele se refere à integração entre o mundo físico e o virtual.
- Insumos: Todos os recursos utilizados para produzir bens ou serviços, como: matérias-primas, mão de obra, energia, tecnologia e equipamentos. São também conhecidos como inputs ou recursos produtivos.
- Americano afro Tipo de corte americano para cabelos afro, tem as laterais baixinhas, no estilo disfarçado de degradê, e o topo com fios mais volumosos.
- Cabelo Black power É um clássico para o cabelo afro masculino; cabelo estiloso e volumoso.
- Cabelo estilo Blindado Este tipo de corte, colorido e "indestrutível", foi criado pelo barbeiro Ariel Franco, conhecido como Ariel Barbeiro. Inspirado no estilo Pompadour, o corte virou febre entre os jovens da periferia e também nas redes sociais. É um estilo que traz um topete dividido em mechas coloridas, que



dura cerca de uma semana.

- Cabelo estilo Blow Out Inspirado nos estilos volumosos dos anos 1980, o blowout é caracterizado por ondas volumosas e um movimento marcante, especialmente na franja e nas pontas do cabelo. Este visual intenso tem conquistado espaço nas redes sociais, com milhares de publicações no TikTok, evidenciando sua popularidade crescente.
- Cabelo estilo Bowl Cut O corte de cabelo bowl cut, também conhecido como "cabelo de cuia" ou "corte de tigela", é um corte de cabelo simples que deixa o cabelo com comprimento uniforme.
- Cabelo estilo Buzz Cut O corte de cabelo Buzz Cut é um estilo masculino que consiste em raspar o cabelo muito curto e uniformemente. É um corte prático, moderno e atemporal.
- Comb-Over É um penteado masculino clássico, que consiste em dividir os fios de cabelo lateralmente. É um estilo que pode ser usado em eventos formais, como casamentos e coquetéis. Bem similar ao estilo usado pelo ator James Dean.
- Crew Cut É um estilo de cabelo masculino que se destaca pela sua praticidade e elegância.
   Com um visual clean e moderno, esse corte é ideal para homens que buscam um look que



exija pouca manutenção, mas que ainda assim transmita sofisticação. O Crew Cut é caracterizado por um comprimento mais curto nas laterais e na parte de trás, enquanto a parte superior é deixada um pouco mais longa, permitindo diferentes estilos de finalização.

- Disconnected Undercut O corte Undercut desconectado é uma tendência de estilo que tem ganhado popularidade entre os homens que buscam um visual moderno e ousado. Esse corte se caracteriza pela diferença de comprimento entre a parte superior e as laterais da cabeça, criando um contraste marcante.
- Dreadlocks Tem origem na cultura afro.
   Também conhecidos como dreads, são um estilo de penteado em que as mechas de cabelo são emaranhadas e modeladas em formato cilíndrico estilo rastafari muito associado ao cantor jamaicano Bob Marley.
- Fade É um corte de cabelo degradê, que é caracterizado por fios mais curtos nas laterais e na nuca, e mais longos no topo. Reduz o volume do cabelo aos poucos até a nuca e a parte superior das orelhas raspadas.
- Faux Hawk Conhecido como "moicano disfarçado", é um corte de cabelo que se assemelha ao moicano, mas com laterais mais baixas e volume no topo.



- French Crop O estilo french crop é caracterizado por ter o cabelo mais curto na parte de trás e nas laterais, mantendo os fios da parte superior mais longos. Geralmente é penteado para a frente, dando vida a uma franjinha. Esse é um corte democrático, que combina com diversos tipos de texturas de fios.
- High Fade Técnica de corte de cabelo que se caracteriza por sua transição acentuada de cabelos muito curtos nas laterais e na parte de trás da cabeça para um comprimento maior no topo. Este estilo de fade distinto começa acima das linhas da tempora, onde o cabelo é cortado progressivamente mais curto até alcançar a pele, ou quase isso, criando um efeito de degradê visualmente impactante, moderno e estiloso.
- · Ivy League Esse corte de cabelo tem origem nas universidades da Ivy League nos Estados Unidos, daí o nome. O Ivy League Cut é caracterizado por ter o cabelo mais curto nas laterais e na parte de trás da cabeça, enquanto o topo é deixado mais longo. Essa diferença de comprimento cria um contraste agradável e dá ao corte uma aparência mais estruturada. O cabelo é geralmente penteado para o lado, criando uma linha divisória definida. É um corte conhecido por sua aparência clássica e elegante, sendo uma opção popular entre homens que desejam um visual sofisticado e



refinado.

- Man Bun É um penteado masculino que consiste em um coque atrás da nuca. É uma tendência que tem sido adotada por atores, desportistas e outros homens com cabelo comprido.
- Mohawk Moicano é um corte de cabelo de origem indígena que era usado pelos povos moicanos, iroqueses e cherokees. A principal característica do corte moicano é ter o cabelo rapado em ambos os lados e a parte central com o cabelo comprido e penteado para cima.
- Pompadour É um corte de cabelo que se caracteriza por um topete volumoso na parte superior da cabeça. O estilo tem origem no século XVIII e é uma homenagem a Madame de Pompadour, amante do rei Luís XV de França. Elvis Presley foi um dos famosos que usou este estilo na década de 1950.
- Quiff É um topete masculino que se caracteriza por ser alto, menos rígido que o pompadour e com as pontas soltas. O quiff é um penteado tradicional e fácil de manter.
- Side Part É um corte de cabelo masculino que consiste em pentear o cabelo para um lado, com uma linha divisória lateral. É um estilo clássico que pode ser adaptado a diferentes formatos de rosto e texturas de cabelo. É um



dos penteados mais versáteis e duradouros. Seu apelo clássico garante seu status em ambientes cotidianos e refinados.

- Slicked Back Visual tradicional muito comum no meio corporativo, com todo o cabelo penteado para trás e arrematado com gel ou pomada para manter a forma. Geralmente é indicado para cabelos lisos ou, no máximo, ondulados.O mesmo penteado com gel de efeito molhado cria o estilo rockabilly.
- Top Knot É um penteado que consiste em um coque preso no topo da cabeça. É também conhecido como coque samurai. Virou febre entre os homens. E fica ainda mais sexy se usado com barba! É só prender os fios com um elástico no alto da cabeça e finalizar com gel, cera ou pomada para cabelo. O charme fica por conta das laterais da cabeça que costuma ser raspada.
- Tranças nagô masculinas São um estilo de penteado que consiste em trançar o cabelo rente ao couro cabeludo. São também conhecidas como tranças raiz.
- Undercut É um corte de cabelo que se caracteriza por ter as laterais e a nuca raspadas ou muito curtas, enquanto a parte superior do cabelo é mais longa. Ganhou bastante popularidade nos últimos anos.



#### 22. Dicas de Negócio

Para ser bem-sucedido, é preciso estratégia, gestão eficiente e uma oferta variada de serviços que atenda às necessidades do cliente moderno. É fundamental entender seu público-alvo, analisar a concorrência e planejar cuidadosamente cada etapa do negócio.

Comece estudando o mercado de barbearia. Pesquise na internet as tendências atuais em cortes de cabelo, estilos de barba e tratamentos capilares. Observe as práticas adotadas por barbearias de sucesso, não só virtualmente, mas também "in loco", percorrendo a sua região e outros pontos da cidade. Analise os preços praticados por essas barbearias, os serviços oferecidos e as suas estratégias de marketing. Identifique o que as diferencia e quais necessidades/tendências (que você já pesquisou na internet) ainda não estão sendo atendidas. Uma pesquisa detalhada com potenciais clientes masculinos, investigando suas preferências e expectativas, é crucial para definir seu posicionamento.

Seu plano de negócios precisa ser completo, detalhando os custos fixos (aluguel, contas, salários) e variáveis (produtos, comissões), além de projeções de receita e lucratividade. Considere a possibilidade de oferecer serviços adicionais, como tratamentos de barba, design de sobrancelha e depilação, para aumentar sua



receita e fidelizar clientes.

A capacitação profissional é imprescindível. Invista em cursos e workshops para aprimorar suas técnicas de corte, barbear e de atendimento ao cliente. O Sebrae oferece programas gratuitos de orientação empresarial que podem ser de grande valia. Participe de feiras e eventos do setor para acompanhar as últimas novidades e tendências.

Crie um ambiente agradável e profissional. A decoração deve refletir a identidade da sua barbearia, transmitindo a imagem mais adequada ao seu público-alvo. A limpeza e organização do espaço são fundamentais para gerar uma boa impressão e garantir a satisfação do cliente. Invista em equipamentos e produtos de alta qualidade, que atendam às normas técnicas e sanitárias, priorizando a segurança e o bem-estar de seus clientes e da equipe.

As redes sociais são ferramentas poderosas para divulgar sua barbearia e interagir com seus clientes. Crie um perfil profissional, com fotos e vídeos de alta qualidade, mostrando seus serviços e o ambiente da barbearia. Utilize estratégias de marketing digital para alcançar seu público-alvo, oferecendo promoções e fidelizando clientes com programas de recompensas.

O sucesso de uma barbearia está diretamente



ligado à qualidade do atendimento. Treine sua equipe para oferecer um atendimento personalizado e profissional, buscando sempre exceder as expectativas do cliente.

Construir relações duradouras com seus clientes, baseadas na confiança e na satisfação, é a chave para o crescimento e a sustentabilidade do seu negócio. O mercado de beleza está em constante crescimento, oferecendo grandes oportunidades para quem investe em capacitação, novos serviços, técnicas modernas e um atendimento impecável.

#### 23. Características Específicas do Empreendedor

Ser empreendedor é ser dono do seu próprio negócio. Abrir uma empresa requer preparo, planejamento, cuidado, foco. Para um empreendedor ter sucesso no seu negócio, algumas características são fundamentais. Aqui estão as principais:

1. Determinação e persistência: O caminho do empreendedorismo nem sempre é fácil. Enfrentar desafios e contratempos é inevitável, e a perseverança diante das dificuldades é crucial. A capacidade de seguir em frente, mesmo quando as coisas ficam difíceis, pode ser o diferencial para o sucesso.



- 2. Capacidade de tomar riscos calculados: Embora o empreendedorismo envolva riscos, a habilidade de tomar decisões com base em dados e análises, é fundamental. Saber qual risco vale a pena correr e qual deve ser evitado é uma habilidade importante.
- 3. Visão e planejamento: Ter uma visão clara do futuro e um planejamento bem estruturado são essenciais. Isso ajuda a orientar as ações e a garantir que o negócio siga na direção certa. Um plano de negócios sólido pode servir como um mapa para o crescimento.
- 4. Criatividade e inovação: O mercado está em constante mudança, e é preciso ser capaz de se adaptar e também criar soluções inovadoras para problemas que podem surgir. Isso inclui não só criar novos serviços, mas também encontrar formas criativas de se destacar da concorrência (promoções, criar eventos/happy hour na barbearia, etc).
- 5. Disciplina e organização: Um pequeno negócio exige muita gestão; exige organização para manter tudo funcionando de forma eficiente. A disciplina para manter o foco nas atividades diárias e não se perder em tarefas secundárias pode fazer toda a diferença.
- 6. Habilidade para gerir as finanças: Um bom empreendedor deve saber como administrar o fluxo de caixa, entender a importância de



controlar despesas e garantir a rentabilidade do negócio. Saber quando investir e quando cortar custos é uma habilidade crucial.

- 7. Habilidades de comunicação: A comunicação eficaz, transparente, simples, com funcionários, clientes, fornecedores e parceiros é essencial. Ser simpático, cordial, saber ouvir, negociar e transmitir suas ideias de forma clara pode criar relacionamentos mais fortes e estabelecer uma confiança importante entre as partes.
- 8. Empatia e inteligência emocional: Saber lidar com as emoções, tanto suas quanto das outras pessoas, é uma característica importante. A empatia ajuda a entender as necessidades dos clientes e a construir um ambiente de trabalho saudável.
- 9. Adaptabilidade e resiliência: O mercado e as condições econômicas mudam constantemente, e um bom empreendedor precisa ser flexível e capaz de se adaptar rapidamente a novas situações e oportunidades. A resiliência ajuda a superar obstáculos sem perder a motivação.
- 10. Rede de relacionamentos: Criar e manter uma boa rede de contatos pode ser extremamente valioso. Conexões com outros empreendedores, mentores e potenciais parceiros (donos de bares, academias, etc.) podem abrir portas para novas oportunidades e fornecer suporte em momentos difíceis.



Essas características são fundamentais para garantir que o empreendedor iniciante tenha as bases necessárias para enfrentar os desafios e aumentar suas chances de sucesso a longo prazo.

#### 24. Bibliografia Complementar

Sebrae - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. ESG e Serviços de Beleza. Disponível em:

https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/arquivos/esg-e-servicos-de-

beleza,13b26210e9400810VgnVCM100000d701 210aRCRD

Beauty Fair - Corte de cabelo masculino: descubra os estilos em alta em 2025. Disponível em: <a href="https://negociosdebeleza.beautyfair.com.br/corte-de-cabelo-masculino-em-2025/">https://negociosdebeleza.beautyfair.com.br/corte-de-cabelo-masculino-em-2025/</a>

ABRE - Associação Brasileira da Embalagem. Mercado de beleza masculina deve alcançar 9% ao ano até 2030, aponta estudo. Disponível em: <a href="https://www.abre.org.br/inovacao/modelos-de-negocio/mercado-de-beleza-masculina-deve-alcancar-9-ao-ano-ate-2030-aponta-estudo/">https://www.abre.org.br/inovacao/modelos-de-negocio/mercado-de-beleza-masculina-deve-alcancar-9-ao-ano-ate-2030-aponta-estudo/</a>



Market Up - Barbearias: uma nova tendência no mercado de estética masculina. Disponível em: <a href="https://marketup.com/blog/barbearias-uma-nova-tendencia-de-mercado/">https://marketup.com/blog/barbearias-uma-nova-tendencia-de-mercado/</a>

Senac - Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial. Descubra como trabalhar em barbearia - Blog Senac SP. Disponível em: <a href="https://www.sp.senac.br/blog/artigo/trabalha">https://www.sp.senac.br/blog/artigo/trabalha</a> r-em-barbearia

ABIHPEC - Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos. Panorama do Setor. Disponível em: https://abihpec.org.br/publicacao/panorama-dosetor/

BELASIS - As maiores novidades para barbearias. Disponível em: https://www.belasis.com.br/as-maiores-novidades-para-barbearias/

BELASIS - Como Calcular o Preço dos Serviços do seu Salão de Beleza ou Barbearia: Guia Completo. Disponível em: https://www.belasis.com.br/como-calcular-o-preco-dos-servicos-de-um-salao-de-beleza-ou-



barba de respeito. Disponível em: https://www.belezaverde.com/blog/cuidados-naturais-para-uma-barba-de-respeito/

BELEZA VERDE - Por que investir no mercado de beleza masculina?. Disponível em:

https://www.belezaverde.com/blog/por-que-investir-no-mercado-de-beleza-masculina/

ECOMMERCE BRASIL - Mercado de beleza masculina é a aposta da vez. Disponível em: https://www.ecommercebrasil.com.br/noticias/mercado-de-beleza-masculina-e-a-aposta-da-vez/

REVISTA FORBES - 6 barbearias descoladas que provam que beleza e autoestima também são importantes para os homens. Disponível em: https://forbes.com.br/forbeslife/2021/07/6-barbearias-descoladas-que-provam-que-beleza-e-autoestima-tambem-sao-importantes-para-os-homens/

VOCÊ S/A - Beleza masculina: um mercado em alta. Disponível em:

https://vocesa.abril.com.br/empreendedorismo/beleza-masculina-um-mercado-em-alta/



# PORTAL DO EMPREENDEDOR - Orientações. Disponível em: https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor

\*\* O Sebrae disponibiliza vários materiais sobre as características de um empreendedor deve ter. Acesse:

As 10 maiores características do empreendedor

Características que um empreendedor deve ter

https://www.sp.senac.br/blog/artigo/trabalhar-em-barbearia

#### 25. Fonte de Recurso

Abrir uma barbearia pode exigir um investimento inicial significativo, mas há várias opções de recursos que um pequeno empreendedor pode buscar para financiar seu negócio. Uma delas é buscar linhas de crédito junto às agências de fomento. Saiba como captar recursos para iniciar um negócio. Veja também: Conheça as fontes de financiamento e as principais linhas de crédito.

Fontes mais comuns para obter recursos:

- 1. Empréstimos Bancários
- Bancos tradicionais: Muitas vezes, os bancos oferecem empréstimos específicos para empreendedores, como linhas de crédito para abertura de negócios. É importante ter um plano de negócios sólido e comprovar a capacidade



de pagamento.

 Bancos de desenvolvimento e crédito: Alguns bancos, como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), oferecem linhas de crédito com condições especiais para pequenos negócios.

#### 2. Microcrédito

- Programas de Microcrédito: Existem programas de microcrédito que são voltados para empreendedores de baixo risco e com baixo valor de investimento. No Brasil, instituições como o BNDES e a Caixa Econômica Federal oferecem opções de microcrédito para ajudar pequenos negócios.
- Agências de fomento: Além dos bancos tradicionais, algumas agências de fomento estaduais ou municipais oferecem recursos mais acessíveis para o empreendedorismo local.

#### 3. Investidores Anjos

- Investidores Anjos: São pessoas físicas que investem seu capital em negócios promissores em troca de participação acionária ou de um retorno financeiro no futuro. Buscar investidores anjos pode ser uma boa opção caso o negócio tenha um potencial de crescimento significativo.
- Existem plataformas online que conectam empreendedores a investidores anjos, como a



Anjos do Brasil e outras redes de investidores.

- 4. Crowdfunding (financiamento coletivo)
- Plataformas de Crowdfunding: O crowdfunding é uma alternativa em que várias pessoas contribuem com pequenas quantias para financiar um projeto. Existem plataformas como Kickstarter, Benfeitoria e Catarse, que permitem que empreendedores arrecadem dinheiro para iniciar seu negócio, oferecendo recompensas ou participações no futuro. Pode ser uma boa maneira de testar o interesse do público pelo seu negócio e ainda obter recursos.
- 5. Programas de Apoio Governamentais
- Sebrae: O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) oferece programas e consultorias para ajudar empreendedores a acessarem linhas de crédito, além de promover capacitação.
- Programas estaduais e municipais: Verifique se existem programas de apoio a novos negócios em sua cidade ou estado, como incentivos fiscais, subsídios ou recursos específicos para determinados tipos de empreendimentos.
- 6. Cartões de crédito
- Embora não seja a opção mais indicada para grandes valores, um cartão de crédito pode ser



útil para cobrir pequenas despesas iniciais, como compra de materiais, publicidade ou ajustes no ponto de venda. Alguns bancos oferecem cartões de crédito empresariais com limites mais elevados, com a possibilidade de parcelar o valor total.

#### 7. Parcerias

- Parcerias com fornecedores: Em alguns casos, os fornecedores de equipamentos para barbearias podem oferecer condições facilitadas de pagamento ou até parcerias para ajudar no financiamento inicial.
- Sociedade com outro empreendedor: Procurar um parceiro para investir no negócio e dividir os custos iniciais pode ser uma boa opção. Isso reduz o risco financeiro individual e permite aumentar o capital inicial.

## 8. Recursos próprios

- Economias pessoais: Muitos pequenos empreendedores começam utilizando suas próprias economias. É importante, nesse caso, planejar bem o uso do capital, garantindo que seja suficiente para cobrir os custos iniciais e possíveis imprevistos.
- Venda de bens pessoais: Alguns empreendedores recorrem à venda de bens pessoais para conseguir o capital necessário para abrir o negócio.



## 9. Fundo de apoio a pequenos negócios

• Alguns estados e municípios têm fundos específicos de apoio a pequenos negócios, principalmente para setores estratégicos, como o de serviços e varejo. Esses fundos podem ser acessados por meio de editais ou inscrições em programas de apoio.

## 10. Família e amigos

• Empréstimos pessoais: Embora não seja a melhor opção, algumas pessoas pedem dinheiro emprestado a familiares ou amigos para iniciar seu negócio. Se essa for a opção, é fundamental formalizar o acordo para evitar malentendidos.

Cada uma dessas opções tem suas vantagens e desvantagens, e a melhor escolha vai depender das condições financeiras do empreendedor e do risco envolvido. Antes de tomar qualquer decisão, é importante fazer um planejamento financeiro detalhado e, se possível, contar com a ajuda de um consultor especializado para definir a melhor estratégia de financiamento para o seu caso.



#### 26. Planejamento Financeiro

Fazer um bom planejamento financeiro é essencial para o sucesso do seu negócio. Um planejamento adequado ajuda a controlar os custos, prever receitas, identificar riscos e tomar decisões. Aqui estão os principais pontos a serem considerados:

- 1. Definição de Objetivos Financeiros
- Curto, médio e longo prazo: Determine o que você espera alcançar com seu negócio em diferentes prazos. No curto prazo, pode ser a manutenção das operações e a cobertura dos custos iniciais. No médio e longo prazo, pode incluir a expansão, aumento de lucros, ou a aquisição de novos clientes.
- Metas financeiras claras: Por exemplo, estabelecer uma meta de lucro mensal ou anual, controlar o fluxo de caixa ou alcançar um determinado número de clientes ou vendas.
- 2. Estimativa de custos iniciais e fixos
- Custos iniciais: Antes de começar, calcule os custos de instalação, como aluguel de ponto comercial, reformas, compra de equipamentos (cadeiras, espelhos, aparadores, etc.), estoque inicial (produtos para serviços de barbearia), licenças e taxas.
  - Custos fixos mensais: Inclua despesas



regulares, como aluguel, salários, água, energia, internet, impostos e materiais de consumo. Esses custos devem ser pagos independentemente do volume de vendas.

• Custos variáveis: Considere também custos que variam com a demanda, como a compra de produtos para os serviços e comissões para funcionários.

## 3. Projeção de receitas

- Estimativa de faturamento: Faça uma projeção de vendas baseada na quantidade de clientes que você espera atender por mês, nos preços dos serviços e na frequência de retorno dos clientes.
- Estudo de mercado: Entenda os preços praticados na região, a demanda por serviços e a concorrência. Isso ajudará a definir uma estratégia de preços realista.
- Sazonalidade: Leve em conta variações sazonais, como maior procura de serviços em algumas épocas do ano (ex: feriados, datas comemorativas) e menor movimento em outras.

## 4. Fluxo de caixa

 Controle do fluxo de caixa: Monitore a entrada e saída de dinheiro no seu negócio. O fluxo de caixa deve ser acompanhado de perto para garantir que o negócio tenha recursos



suficientes para cobrir os custos diários.

- Previsão de fluxo de caixa: Crie uma projeção mensal de entradas e saídas para os primeiros meses ou anos. Isso ajuda a identificar momentos de maior e menor necessidade de recursos financeiros.
- Margem de segurança: Tenha uma reserva financeira para cobrir imprevistos, como atrasos nos pagamentos de clientes ou gastos inesperados.
- 5. Rentabilidade e ponto de equilíbrio
- Ponto de equilíbrio: Calcule o ponto de equilíbrio, que é o valor de faturamento necessário para cobrir todos os custos fixos e variáveis. Isso ajuda a entender quanto você precisa faturar em serviços para não ter prejuízo.
- Rentabilidade: Estime a margem de lucro do seu negócio (quanto você vai ganhar após pagar todos os custos). Isso ajudará a avaliar se o negócio é viável a longo prazo.

## 6. Gestão de impostos

 Tributação e impostos: Conheça os impostos que seu negócio deve pagar, como ISS, PIS, COFINS, ICMS, entre outros. Isso vai variar dependendo do regime tributário da sua empresa (Simples Nacional, Lucro Presumido,



etc.).

• Planejamento tributário: Realize um planejamento para otimizar o pagamento de impostos, buscando alternativas legais para reduzir a carga tributária, por exemplo, fazendo o enquadramento adequado no regime tributário.

## 7. Controle de estoque e compras

- Gestão de estoque: Mantenha um controle rigoroso do estoque de produtos (como shampoos, cremes, lâminas, entre outros) para não ter excessos que podem gerar custos de armazenamento ou perdas por prazo de validade.
- Compra de insumos: Planeje as compras de maneira eficiente, evitando compras excessivas ou desnecessárias. Tenha uma política de reposição de estoque com base na demanda real.

## 8. Custos de marketing e divulgação

- Investimento em marketing: Inclua no seu planejamento financeiro os custos de marketing e publicidade, como redes sociais, anúncios pagos, promoções, panfletagem, e até mesmo parcerias com influenciadores locais.
- Acompanhamento de resultados: Meça o retorno de cada investimento em marketing para



garantir que você está gastando de forma eficiente e gerando a visibilidade e atração de clientes necessários.

## 9. Capital de Giro

- Importância do capital de giro: O capital de giro é o valor necessário para manter as operações diárias do seu negócio, como pagamento de funcionários, fornecedores e despesas fixas, até que você receba as receitas. Planeje uma reserva de capital para garantir que o negócio consiga operar de forma saudável.
- Evite depender de crédito excessivo: Tente não depender exclusivamente de crédito de terceiros, como cartões de crédito, para cobrir o capital de giro, pois os juros podem ser altos.

## 10. Análise e revisão periódica

- Acompanhamento constante: O planejamento financeiro não é estático. Faça análises mensais ou trimestrais para revisar as projeções e adaptar as estratégias de acordo com os resultados.
- Ajustes quando necessário: Caso perceba que seus custos estão fora de controle ou que as receitas não estão atingindo as metas, revise seus preços, reduza custos ou ajuste seu plano de marketing.
- 11. Busca por assessoria contábil



• Consultoria contábil: Contrate um contador ou uma consultoria contábil para ajudar a organizar sua parte tributária e garantir que você esteja cumprindo todas as obrigações fiscais e financeiras de forma correta.

#### Dica:

Faça uma análise de <u>sensibilidade</u> <u>financeira</u> para se preparar para cenários adversos, como queda nas vendas ou aumento de custos. Com isso, você conseguirá tomar decisões rápidas para ajustar o planejamento quando necessário.

Um planejamento financeiro bem-feito proporciona clareza nas decisões e permite que você identifique oportunidades de crescimento, além de proteger sua empresa contra riscos financeiros.

#### 27. Produtos e Serviços - Sebrae

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 on-line e gratuitos: https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline
- Empretec: Para desenvolver
   um comportamento empreendedor, o Empretec
   Metodologia da Organização das Nações
   Unidas (ONU) proporciona o amadurecimento de características empreendedoras,
   aumentando a competitividade e as chances de permanência no

mercado: <a href="https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/empretec">https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/empretec</a>

## · Plano de Negócios

Para quem quer começar o próprio negócio, saiba mais sobre tudo o que você precisa saber para criar o seu plano de negócio.

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



Ferramenta Canvas online e gratuita

A metodologia Sebrae Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado: https://www.sebraecanvas.com/#/

 ALI - O Programa Agentes Locais de Inovação

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:

https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/agentelocaldeinovacao

Programa Sebraetec Sebrae

O Sebraetec- Serviços em Inovação e Tecnologia, é um programa nacional do Sistema Sebrae que atende negócios de todo o Brasil e oferecendo acesso subsidiado à inovação, tanto em novos projetos quanto em processos.

O Sebraetec é um programa, com atuação nacional, foi criado para que as micro e pequenas empresas possam inovar por meio de



## Verifique quais as soluções Sebraetec para salões de beleza que são oferecidos no seu estado. https://sebraetec.com/

#### 28. Sites Úteis

- Portal Sebrae: http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae
- Portal Sebrae: MEI: Você sabe o que é a Lei Salão Parceiro. Como aderir a Lei Salão Parceiro.
- Portal do empreendedor: https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor
- Abihpec- Associação Brasileira das Indústrias de Higiene Pessoal Perfumaria e cosméticos: www.abihpec.org.br/
- ABNT- Associação Brasileira de Normas Técnicas para estabelecimento de Beleza: Site: https://www.abntcatalogo.com.br/normagrid.aspx
- Pinterest. Decoração Barbearia: https://br.pinterest.com/luizvilelagonal/decora%C3%A7%C3%A3o-barbearia/
  - Marketing Digital para barbearia:
- https://linkingsites.com.br/servicos/marketing- digital-para-barbearia
- https://insidedigital.com.br/marketing-digital-para-barbearias/
- https://rockcontent.com/br/blog/marketing-para-barbearia/

