

Estúdio de tatuagem



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.....	3
Localização.....	4
Estrutura.....	6
Pessoal.....	8
Equipamentos.....	8
Matéria Prima/Mercadoria.....	9
Organização do Processo Produtivo.....	10
Automação.....	11
Canais de Distribuição.....	11
Investimentos.....	11
Capital de Giro.....	14
Custos.....	15
Diversificação/Agregação de Valor.....	17
Divulgação.....	17
Informações Fiscais e Tributárias.....	18
Eventos.....	21
Entidades em Geral.....	22
Dicas de Negócio.....	22
Características Específicas do Empreendedor.....	23
Bibliografia Complementar.....	24
Fonte de Recurso.....	25
Planejamento Financeiro.....	25
Produtos e Serviços - Sebrae.....	26
Sites Úteis.....	27

1. Apresentação de Negócio

O estúdio de tatuagem é uma empresa prestadora de serviços. Um comércio que funciona de forma semelhante a cabeleireiros, esteticistas e espaços para massagem. Todos os empreendimentos citados precisam de licença para funcionamento, o devido registro de empresa com nome dos sócios, na prefeitura, vigilância sanitária, e com isso será possível trabalhar sem qualquer problema com a lei.

Lembre-se que será oferecido ao cliente um produto com qualidade, higiene, segurança, e por isso o Estúdio de Tatuagem deve apresentar, logo que o cliente entre, essa visão e confiança para ele.

Usadas para marcar um momento importante, fazer uma homenagem ou simplesmente para embelezar o corpo, as tatuagens têm suas origens muito antes de Cristo.

Com o passar do tempo e dos acontecimentos históricos, os estilos de tatuagem foram mudando, assim como o público adepto a carregar esse tipo de arte na pele.

O registro mais antigo de uma tatuagem foi descoberto em 1991 no cadáver congelado de um homem da Idade do Cobre. Os restos mortais do homem, que foi apelidado pelos cientistas de “Ötzi”, datam de 3.300 anos A.C. Em seu corpo foram encontradas diversas linhas na região das costas, tornozelos, punhos, joelhos e pés. Supõe-se que os desenhos tenham sido criados a partir da fricção de carvão em cortes verticais feitos na pele.

Com o desenvolvimento das civilizações, as tatuagens ganharam outros significados. De acordo com o National Geographic, as mulheres que dançavam nos funerais egípcios por volta de 2000 A.C. tinham os mesmos desenhos abstratos de traços e pontos encontrados em múmias do sexo feminino desse período. Mais tarde, nota-se também o surgimento de tatuagens que representavam Bes, a deusa egípcia da fertilidade e da proteção dos lares.

Enquanto algumas civilizações costumavam adornar seus corpos com desenhos e técnicas variadas, os antigos romanos não faziam tatuagens por acreditarem na pureza da forma humana. Por esse motivo, as tatuagens eram banidas e reservadas apenas para os criminosos e os condenados.

Com o passar do tempo, os romanos começaram a mudar sua visão com relação à tatuagem, motivados principalmente pelos guerreiros bretões, que usavam insígnias de honra tatuadas na pele. Assim, eles passaram a admirar a bravura dos guerreiros e os símbolos que eles carregavam. Em pouco tempo, soldados romanos também gravaram suas próprias marcas. Outro fato interessante é que os médicos romanos desenvolveram excelentes técnicas para aplicar e remover os desenhos.

Já durante as cruzadas dos séculos XI e XII, as tatuagens foram usadas para identificar os soldados de Jerusalém. Todos aqueles que tivessem o desenho da cruz em seus corpos receberiam um enterro propriamente cristão se fossem mortos em batalhas. O National Geographic ressalta que após as cruzadas a tradição da arte gravada na pele caiu em desuso no Ocidente por um período, mas continuou a crescer em outras partes do mundo.

No começo do século XVII, marinheiros europeus tiveram seu primeiro contato com povos que viviam em ilhas na região sul e central do Oceano Pacífico e tinham as tatuagens como

um importante aspecto cultural.

No Havaí, por exemplo, quando as pessoas estavam de luto, elas tinham três pontos tatuados na língua. Já em Bornéu, os nativos costumavam gravar a imagem de um olho na palma da mão do falecido para que servisse como um guia espiritual que o levaria à próxima vida. Na Nova Zelândia, os Maoris – um povo nativo da região – tatuam o rosto como uma forma de expressão e uma maneira de identificar a família a que se pertence.

Em 1769, o capitão britânico James Cook desembarcou no Taiti, onde a palavra “tatau” era usada para designar a maneira com que a tatuagem era feita – fazendo a tinta penetrar no corpo. Um dos instrumentos utilizados pelos habitantes das ilhas do Pacífico para realizar os desenhos consistia em uma concha afiada presa a uma vareta de madeira. Acredita-se que a palavra “tatau” tenha dado origem ao termo “tattoo”, um dos nomes mais usados para os desenhos gravados na pele.

A tatuagem é uma prática vastamente difundida no Japão desde o século V A.C. Usada para o embelezamento do corpo ou para marcar criminosos, a arte chegou a ser proibida em 1870. Isso fez com que os tatuadores passassem a atender ilegalmente e deu origem a desenhos únicos, que são reconhecidos como tipicamente japoneses na atualidade.

A Yakuza – também conhecida como a máfia japonesa – é uma das principais referências em tatuagem no Japão. Usando uma técnica chamada “tebori”, que é mais rudimentar, demorada e dolorida do que a tatuagem feita com máquina, os membros da Yakuza cobrem seus corpos do pescoço aos tornozelos com desenhos cheios de significados, como o dragão, a carpa, o tigre, os lutadores e alguns tipos de flores.

Em 1891, o inventor americano Samuel O’Reilly patenteou a primeira máquina elétrica de tatuagem do mundo, deixando para trás as ferramentas tradicionalmente utilizadas no Ocidente. Nos anos seguintes, a tatuagem ficou marcada como uma forma de expressão de grupos de contracultura, marinheiros e veteranos da Segunda Guerra Mundial.

Ao longo de toda a história da tatuagem, os desenhos gravados no corpo sempre geraram polêmica e, em alguns casos foram recebidos com preconceito. Atualmente, as pessoas que carregam imagens na pele não pertencem mais a um determinado grupo. Os desenhos são os mais variados e servem como uma forma de expressão individual.

A popularização da prática da tatuagem pode ser vista em feiras e convenções que são regularmente organizadas em diversos países e reúnem um público bastante eclético que tem como único ponto em comum o interesse pelos desenhos gravados na pele.

A inovação e a irreverência, com seus traços, cores e símbolos, continuam conquistando novos adeptos à prática da “arte no corpo”.

Aviso: Vale ressaltar que os tópicos apresentados, não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de negócio. O objetivo de todos os tópicos é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender?

Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaboração deste plano, consulte o

SEBRAE mais próximo.

2. Mercado

Conhecer o mercado é fundamental na análise de viabilidade de um empreendimento. Alguns questionamentos precisam ser respondidos, por exemplo:

- Quais as características do local onde a empresa será estabelecida?
- Para quem se pretende vender?
- Quem são os concorrentes?
- E os fornecedores?

Independente de dados e estatísticas sobre o assunto, a avaliação do Mercado Concorrente depende diretamente do empenho do empreendedor em conhecer pessoalmente os potenciais concorrentes. Visitá-los e até mesmo simular uma contratação ou compra é a melhor estratégia para identificar características já existentes e oferecer diferenciais que possibilitem maior competitividade.

Agora que a operação da atividade pretendida já foi conhecida e, máquinas, equipamentos, matéria-prima e produtos necessários já foram identificados, está na hora de considerar o Mercado Fornecedor na análise mercadológica. É preciso conhecer os fornecedores, onde estão localizados e em que condições comerciais praticam.

Ainda não existe um censo brasileiro para apontar quantas pessoas tem tatuagem no País, mas estudo do Sebrae sobre negócios, identificou que o setor teve crescimento de 24,1% no número de estúdios regularizados, sendo esse índice apurado entre janeiro de 2016 e de 2017.

Ainda de acordo com o Sebrae, ao se considerar apenas Microempreendedores Individuais (MEI), o aumento é de 24,3% a mais do que o valor registrado em 1º de janeiro de 2016, quando passou de 9.151 para 11.380 negócios de tattoo e body piercing no País.

Em 2013 a revista Super Interessante realizou uma pesquisa com enfoque no perfil do tatuado. O estudo apurou que as mulheres representam 59,9% das pessoas com tatuagem no País. Em relação à idade, chegou-se à conclusão que as pessoas entre 19 e 25 anos correspondem a 48,2% dos tatuados, praticamente metade.

Por muito tempo, os homens foram os maiores clientes dos tatuadores, mas o público feminino gradativamente tem marcado sua participação na clientela. Sem dúvida alguma, a diferenciação é conseguida pela qualidade e variedade dos serviços oferecidos e pelo atendimento aos clientes. Recomendamos estudar seus hábitos, comportamentos, gostos, tendências e manter-se atualizado quanto às novidades do mercado.

Atualmente, o mercado de trabalho para tatuador se mostra bastante promissor, uma vez que a tatuagem é uma técnica milenar, a qual ganha cada vez mais adeptos.

E também a cada passo surgem novas técnicas para tatuar, o que aguça a curiosidade dos

admiradores desta arte, com isso o setor está em constante evolução e apresenta uma grande perspectiva de crescimento.

Uma das maiores dificuldades enfrentadas pelos tatuadores é o fato de muitas pessoas adquirirem a máquina de tatuar e se “sentirem” tatuadores, o que acaba por reduzir parte da demanda, já que fazem para “amigos e conhecidos”.

Contudo, a qualidade não costuma ser a mesma, principalmente quanto aos detalhes do desenho, nitidez e qualidade da tinta, o que, rapidamente, exige novos retoques.

O tatuador trabalha sendo contratado por estúdios ou de forma autônoma, podendo montar o seu próprio estúdio de tatuagem, que tem que seguir todas as regras da vigilância sanitária para operar as suas atividades.

Uma tatuagem pequena custa em média R\$ 150,00 a R\$ 250,00, dependendo da sua complexidade. Um profissional bem conceituado que realiza mais de 5 sessões por dia pode fazer um salário de até R\$ 6.000,00 por mês.

Esse é um negócio de baixo investimento, por isso pode ser uma ótima profissão para quem deseja ter uma renda mais estável e trabalhar com algo diferente.

3. Localização

A localização de um negócio é um dos fatores determinantes para sua competitividade.

Procurar um local com alto tráfego de pessoas pode ser uma boa pedida para um estúdio de tatuagem. Dependendo do tipo de local que você escolher, você pode ter que fazer algumas melhorias ou alterações para acomodar seus artistas e equipar adequadamente as instalações. Isso pode significar adicionar partições, sumidouros, encanamento ou tomadas elétricas.

Para escolher o local ideal do estúdio, é fundamental observar a proximidade que ele oferece em relação ao seu público-alvo. É verdade que a tatuagem ganha cada vez mais adeptos ao longo dos anos, mas essa popularização não é suficiente para você decidir se arriscar a abrir um estúdio em uma rua cheia de bancos, repartições públicas e escritórios de advocacia, por exemplo. Os jovens afinados com a cultura alternativa compõem a maior parte do público apaixonado por tattoos, logo, essa escolha não seria das mais sensatas. Não é que bancários, servidores públicos e advogados jamais entrariam em um estúdio, mas, por enquanto, eles são minoritários em seu público-alvo, então por que abrir um negócio justamente em uma área repleta deles? Melhor não. Portanto, a primeira dica é buscar locais próximos a cinemas, shoppings ou lojas de venda de HQs, por exemplo. Nessas regiões, a grande circulação do público jovem vai favorecer a movimentação no estúdio.

Nos centros comerciais, shoppings centers, além dos horários a cumprir, também há jornada aos domingos, o que eleva os custos, sem contar com os aluguéis, que são mais caros.

Sabe aquele tempo em que estúdios de tatuagem ficavam em locais de difícil acesso, quase proibidos, frequentados por um público outsider? Esqueça. Essa aura de ‘marginalidade’, há muito, ficou para trás. Tattoos são cada vez mais populares em todas as faixas etárias e classes sociais, ganharam as ruas dos bairros nobres e deixaram de ser ‘coisa de gueto’.

Opte por um local de grande tráfego de pessoas e carros, o que ajudará a aumentar a procura por seu estúdio. Se as pessoas conseguirem enxergá-lo de dentro do carro ou quando estão caminhando, a probabilidade de que se lembrem do local e façam uma visita mais tarde é muito maior.

Procure conhecer a região antes de decidir. Converse com donos e funcionários de outros estabelecimentos e conheça a cultura local e outros estúdios próximos. Tudo isso é importante para ficar por dentro do potencial da região e conferir se está dentro das suas expectativas.

Alguns fatores que podem ser considerados também:

a) Adequação aos clientes:

- Facilidade de acesso;
- Facilidade de estacionamento (de preferência local);

b) Adequação aos funcionários:

- Proximidade de estações e pontos de transporte coletivo;
- Infraestrutura de serviços (restaurantes, farmácias, bancos);

Além disso, outros fatores devem ser levados em conta, para este tipo de negócio e podemos destacar:

- Que o imóvel em questão atende as suas necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, características da vizinhança - se é atendido por serviços de água, luz, esgoto, telefone, etc.;
- É importante que a relação receitas operacional (estimada) versus despesas (aquisição, manutenção, etc.) do imóvel esteja compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor.

Decidir qual caminho tomar é um mistura de coragem, recursos disponíveis e expectativa de retorno, além disso, outros cuidados na escolha do ponto passam por: custo do aluguel, reforma, aquisição do terreno, construção, prazo do contrato, no caso de aluguel (cuidado com prazos curtos: com o sucesso da casa o proprietário poderá querer aumentar o aluguel), reajustes e reformas a fazer, entre outros itens;

- Veja se o local de instalação está sujeito a inundação ou próximo a zonas de risco. Consulte a vizinhança a respeito;
- Confira a planta do terreno aprovada pela Prefeitura, e veja se não houve nenhuma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área primitiva, que deverá estar devidamente regularizada, se houver necessidade.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em

determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura deve atentar para:

- Se o imóvel está regularizado, ou seja, se possui HABITE-SE;
- Se as atividades a serem desenvolvidas no local, respeitam a Lei de Zoneamento do Município, pois alguns tipos de negócios não são permitidos em qualquer bairro;
- Se os pagamentos do IPTU referente o imóvel encontra-se em dia;
- No caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e outdoors é necessário verificar o que determina a legislação local sobre o licenciamento das mesmas; e principalmente,
- Exigências da legislação local, do Corpo de Bombeiros Militar e da Defesa Civil em relação à segurança contra incêndio e pânico e emissão de certificados de vistoria de local.

4. Estrutura

O empreendimento não necessita de muito espaço para funcionar.

A estrutura básica de um estúdio de tatuagem poderá ser dividida em:

- Sala de espera;
- Sanitários;
- Gabinete e/ou box;
- Sala para esterilização dos materiais;
- Escritório / administração;
- Depósito.

Os itens básicos são:

- Móveis em geral e materiais de escritório;
- Sistema telefônico e de ar condicionado;
- Computadores e impressoras;
- Softwares gerenciais;
- Entretenimento (tv, som, revistas, dvd, etc.);
- Bancadas impermeáveis com torneiras.

A decoração é resultado do conjunto de detalhes definidos no projeto arquitetônico. Mobiliário, pintura, iluminação, revestimentos, tudo é importante para o efeito final que se

pretende. Uma boa decoração depende fundamentalmente de um bom detalhamento de todos esses itens.

Tendo em vista tratar-se de trabalho com pigmentação e perfuração de pele, é exigido além do alvará de funcionamento, o alvará da vigilância sanitária para o desempenho da atividade. Sendo assim, caso seja por MEI, o empreendedor receberá as instruções sobre como conseguir o alvará já no momento do cadastro da empresa. Algumas das regras para obtenção da autorização sanitária incluem:

- O piso deve ser revestido de material liso, impermeável e lavável;
- Deve possuir um espaço com pia com água corrente e bancada;
- Utilizar apenas materiais aprovados pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) – agulhas e tintas, por exemplo;
- Esterilizar biqueiras usando autoclave ou usar biqueiras descartáveis. Abrir material descartável na frente do cliente e realizar o descarte após o procedimento. Também é importante ressaltar que os alvarás devem se manter sempre atualizados e regularizados para que o seu negócio não seja fechado de uma hora pra outra ou que tenha que arcar com custos de multas.

Outros pontos importantes exigidos pela ANVISA:

- Os gabinetes de tatuagem e de piercings deverão ser dotados de piso revestido de material liso, impermeável e lavável;
- O ambiente para a realização de tatuagem e de piercings deve ter dimensão mínima de 6 metros quadrados e largura mínima de 2,5 metros lineares;
- É estritamente proibido fazer funcionar estúdios ou apenas gabinetes de tatuagem e de piercing em sótãos e porões de edificações, assim como em locais insalubres;
- É preciso adequar o espaço às normas de higiene e segurança, bem como todo o maquinário e equipamentos utilizados no estúdio de tatuagem;
- Os estúdios de tatuagem devem ter uma recepção, com dimensionamento compatível com a demanda, e uma sala de procedimento para o atendimento individual;
- Os atendimentos simultâneos em uma mesma sala também são permitidos, desde que seja respeitado o distanciamento de 1 metro entre os procedimentos e resguardando a privacidade do cliente, quando necessário;
- O estúdio deve possuir uma área ou sala de processamento de artigos, com pia com bancada e água corrente para a limpeza dos materiais, bancada para a desinfecção ou esterilização dos equipamentos e materiais, área específica para guardar os materiais esterilizados e outra área para os materiais que não estão esterilizados;
- É preciso a instalação de um sistema adequado de proteção contra incêndios, de acordo com a legislação para esse tipo de sistema;

- Deve-se disponibilizar um espaço com boas condições de iluminação e ventilação, natural ou artificial.

5. Pessoal

A mão-de-obra é variável de acordo com a estrutura do empreendimento. Necessariamente precisará contar com atendentes, assistentes e profissionais tatuadores. Os funcionários responsáveis pelo contato com os clientes devem ser cordiais e atenciosos, já que a qualidade no atendimento é fundamental. Uma característica dos serviços oferecidos pelos estúdios de tatuagem é a exclusividade, os clientes procuram desenhos únicos, exigindo que o tatuador tenha habilidade em desenho, para transpor a imagem idealizada pelo cliente.

Encontre pessoas que estejam alinhadas à proposta do seu negócio e ao seu estilo de gestão, isso facilitará a convivência e, conseqüentemente, evitará o turnover do seu novo empreendimento, além de causar uma impressão muito melhor para os clientes, que costumam passar horas nesses espaços.

Para contratar profissionais, além da preocupação comum em avaliar portfólio e remuneração a ser paga, os profissionais devem estar vacinados contra hepatite B e tétano. Além disso, devem também usar obrigatoriamente equipamentos de proteção individual (luvas, máscara e avental).

Na escolha de profissionais para trabalhar junto com você, além da pessoa ser um bom artista, é interessante fazer uma entrevista de contratação para verificar sua afinidade com ela.

Trazer tatuadores já qualificados pode ser um bom negócio. Uma vez que, junto com eles, veem a maioria de sua carteira de clientes já fidelizados. Dessa forma, você trará estes clientes, para dentro do seu próprio estúdio, aumentando o conhecimento da sua marca no mercado.

6. Equipamentos

Você precisará de:

- Máquina de tatuagem;
- Papel transferidor (hctográfico ou carbono);
- Agulhas de tatuagem;
- Tinta;
- Luvas estéreis
- Recipientes de risco biológico;
- Equipamentos de esterilização;
- Cadeiras estilo dentista ou maca;
- Cadeira confortável para o tatuador;
- Carrinhos de abastecimento;
- Espelhos;
- Balcão ou mesa;
- Cadeiras ou sofás.
-

- Não esqueça que também são necessários equipamentos para o escritório, como:
- Computador;
- Aparelho de telefone;
- Impressora;
- Mesa;
- Cadeiras;
- Máquina de cartão de crédito e débito;

Invista em uma decoração alternativa com acesso a internet e aparelhos de ar condicionado. O local deve ser agradável e confortável.

O empreendedor deve avaliar se à necessidade de instalação de sistema de alarmes, instalação de câmeras, bem como a contratação de seguro para todos os equipamentos.

7. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Esse equilíbrio deve ser sistematicamente aferido por, entre outros, os seguintes indicadores de desempenho:

* **Giro dos estoques:** o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado pelas vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado.

Obs.: Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

* **Cobertura dos estoques:** o índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

* **Nível de serviço ao cliente:** o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa.

Uma tatuagem pequena custa em média R\$ 150,00 a R\$ 250,00, dependendo da sua complexidade. Um profissional bem-conceituado que realiza mais de 5 sessões por dia pode fazer um salário de até R\$ 6.000,00 por mês.

Os tipos de matérias-primas utilizadas no estúdio de tatuagem são:

- Agulhas e tintas específicas para tatuagem;
- Materiais descartáveis (luvas, máscaras e toalhas);

- Materiais farmacêuticos para curativos;
- Produtos de higienização;
- Uniformes.

É importante verificar a procedência e qualidade dos materiais que serão utilizados no trabalho, pois são fatores importantes, que além da habilidade do tatuador, definirá a qualidade do desenho.

8. Organização do Processo Produtivo

Se você é um tatuador e procura empreender e abrir seu próprio estúdio, antes de mais nada invista em qualificação. Pesquise, informe-se e faça cursos que melhorem a sua qualidade técnica e que te ajudem a realizar uma gestão bem-sucedida. Já demos dicas de bons cursos aqui.

O estúdio de tatuagem é uma empresa prestadora de serviços. Um comércio que funciona de forma semelhante a cabeleireiros e clínicas de estética. Este tipo de empreendimento precisa de autorização da prefeitura da sua cidade para o funcionamento, licença da Vigilância Sanitária (que irá verificar as condições de higiene do espaço) e registro de empresa com nome dos sócios.

Os serviços de um estúdio de tatuagem normalmente são realizados com hora marcada e precedidos de avaliações do tipo, tamanho e cor da tatuagem em relação ao tipo de pele, ao local de aplicação, a idade e a consciência do ato por parte do cliente.

Uma empresa informatizada tem grandes chances de sair na frente do concorrente. Além de facilitar os processos, garante a segurança na tomada de decisões, melhora a produtividade e diminui os gastos. Escolha um projeto abrangente que atenda toda a empresa, desde o gerenciamento de conteúdo para websites, até os controles administrativos (financeiro, estoque, caixa, cadastro de clientes, etc.).

A parceria com os fornecedores é fundamental e proporciona ganhos em relação às grandes campanhas de marketing feitas por eles, sinalizações que podem ser compartilhadas e até mesmo cedidas e principalmente a oferta de produtos reconhecidos pela clientela em geral.

A mão-de-obra é variável de acordo com a estrutura do empreendimento. Necessariamente precisará contar com atendentes, assistentes e profissionais tatuadores. Os funcionários responsáveis pelo contato com os clientes devem ser cordiais e atenciosos, já que a qualidade no atendimento é fundamental neste tipo de empreendimento. Uma característica dos serviços oferecidos pelos estúdios de tatuagem é a exclusividade, os clientes procuram desenhos únicos, exigindo que o tatuador tenha habilidade em desenho, para transpor a imagem idealizada pelo cliente.

Preocupe-se também na criação de uma rotina de trabalho para você e seus profissionais. Pense nas divisões de equipe, nos serviços prestados por cada um deles e como você vai incentivar a especialização deles. O horário de trabalho, as escalas e comissões também devem ser planejados previamente. Seguindo essas dicas, o horário de abertura do salão

seguirá com mais organização.

Manter uma rotina de limpeza também é muito importante. Portanto, determine que o lixo seja retirado todos os dias após o expediente e que os equipamentos devem ser limpos e esterilizados após a utilização.

9. Automação

Como em qualquer outro tipo de negócio, o investimento em automação é muito importante, pois traz para o empreendedor mais rapidez e agilidade em resolver atividades simples do seu dia a dia. Há hoje no mercado uma grande oferta de sistemas para gerenciamento empresariais, basta procurar nas mídias sociais e escolher o mais indicado para sua empresa. O melhor é investir em softwares específicos, que permitem a gestão eficiente do negócio. O empreendedor deverá procurar um que possua dentre outros serviços:

1. controle de clientes com gerenciamento de relacionamento,
2. e-mail direto e personalizado para comunicação com os clientes;
3. contas a pagar;
4. controle de despesas;
5. contas a receber;
6. gerenciamento de contratos;
7. controle bancário;
8. fluxo de caixa;
9. controle de fornecedores, entre outros;

O empreendedor também pode e deve investir em ferramentas de agendamento que facilitam a experiência dos clientes e organizam o seu dia a dia de trabalho.

Para isso, o empreendedor deverá levar em conta seu orçamento disponível, o preço cobrado pelo fabricante pela licença de uso e manutenção, conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual e atualizações oferecidas pelo fornecedor.

10. Canais de Distribuição

O termo Canais de Distribuição é utilizado para definir como as mercadorias serão distribuídas, como chegarão ao cliente.

Este termo é comumente utilizado para empresas comerciais e industriais, no entanto podemos dizer que num Estúdio de Tatuagem a forma como as tatuagens / desenhos são feitos é de forma de prestação de serviço in loco, no estúdio de tatuagem diretamente com o cliente.

11. Investimentos

Os Estúdios de tatuagem são muito populares no Brasil e vem crescendo substancialmente. O Plano de Negócio é o primeiro passo para um planejamento efetivo de um novo empreendimento. O roteiro do Plano de Negócio não elimina os possíveis erros, mas ajuda a evita-los e direcionar ações preventivas.

Recomendamos procurar uma unidade do SEBRAE mais próxima e conferir como elaborar o

seu projeto.

A estrutura de investimentos para este negócio irá variar de acordo com o tamanho do espaço escolhido para suas instalações, localização, e também com as possibilidades financeiras do empreendedor. Mas no geral esta estrutura está dividida nos seguintes grupos:

- Mobiliários e equipamentos para o Estúdio;
- Mobiliários e Equipamentos área Administrativa.

A seguir apresentamos um exemplo dos investimentos em um Estúdio de tatuagem em início de atividades. Alertamos que os itens e valores unitários e totais apresentados a seguir são meramente referenciais, podendo variar de acordo com a quantidade, estilo, local de aquisição, dentre outras variáveis. A cotação foi feita em consulta a internet tendo como referência o mês de novembro/2019.

Mobiliário e equipamento para o Estúdio

Agulhas de pintura e de traço (itens descartáveis)

R\$ 1.000,00
05
Kit Suporte (Biqueiras em aço)
R\$ 130,00
R\$ 650,00
01
Kit - Maca cirúrgica com carrinho, cadeira e apoio
R\$ 1.100,00
R\$ 1.100,00
01
Autoclave
R\$ 1.600,00
R\$ 1.600,00
01
Máquina de tatuagem
R\$ 700,00
R\$ 700,00
05
Kit Tintas
R\$ 200,00
R\$ 1.000,00
02
Recipiente de descarte agulha
R\$ 50,00
R\$ 100,00
01
Espelho
R\$ 140,00
R\$ 140,00
01

Lavadora ultrassônica (limpeza de acessórios e instrumentos)

R\$ 700,00

R\$ 700,00

Outros Materiais (Luvas, máscaras, óculos de proteção, filme PVC, toalha de papel, material de decalque, materiais farmacêuticos para curativos, borrifador de água, embalagens para tintas, etc.)

R\$ 2.500,00

Itens de decoração

R\$ 3.000,00

Mobiliário e Equipamento – Área Administrativa

01

Desktop / Notebook

R\$ 1.200,00

R\$ 1.200,00

01

Impressora Multifuncional

R\$ 1.100,00

R\$ 1.100,00

02

Mesas

R\$ 300,00

R\$ 600,00

04

Cadeiras para escritório

R\$ 200,00

R\$ 800,00

01

Arquivo madeira

R\$ 400,00

R\$ 400,00

02

Aparelhos telefônicos

R\$ 100,00

R\$ 200,00

Softwares (licenças)

R\$ 1.110,00

TOTAL DE INVESTIMENTO

R\$ 17.900,00

Notas:

Outros pontos precisam ser considerados também para análise do investimento:

1 – Investimentos na estrutura Física: Não estão considerados os gastos relativos à aquisição ou reforma do imóvel escolhido para a instalação do estúdio, pois ele poderá ser alugado. Atenção aos aspectos legais, alvará de funcionamento, licenças da vigilância

sanitária e normas estabelecidas pela Anvisa.

2 – Estoque próprio: Será necessário projetar o investimento para aquisição de insumos para prestação dos serviços e materiais de escritório para início das atividades.

Finalizando, por mais minuciosa que seja a definição dos gastos que comporão seu investimento inicial, tenha certeza de que, quando iniciar a montagem da sua empresa, surgirão situações de gastos que não foram imaginadas antes. Portanto, invista um bom tempo para elaborar o Plano de negócios e fazer seu acompanhamento.

12. Capital de Giro

Conseguir o controle necessário – e pagar somente depois de receber – só é possível com planejamento. É preciso que você saiba exatamente quando e o que precisa pagar em seu Estúdio de tatuagem e o seu calendário de recebimento, para não ser pego desprevenido e é exatamente para cobrir estes descompassos que o capital de giro é utilizado.

Em linhas gerais, o capital de giro é o resultado da diferença entre o dinheiro disponível da empresa e o dinheiro que será utilizado para saldar suas dívidas, sejam elas despesas fixas, gastos necessários para a prestação dos serviços e para a comercialização de produtos ou outro tipo de gasto extra.

O Capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles:

- Prazos médios recebidos de fornecedores (PMF);
- Prazos médios de estocagem (PME) e
- Prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Sendo assim quanto maiores forem os prazos concedidos aos clientes, maiores também os prazos de estocagem, maior será a necessidade de capital de giro. Já a inversão da necessidade de capital de giro se dará praticando prazos maiores para pagamento aos fornecedores.

De uma forma simples é receber primeiro e pagar depois.

A maioria das despesas tem prazo de 30 dias, como por exemplo, os custos com a manutenção do estúdio de tatuagem, os salários de seus funcionários, os encargos desta folha de pagamento, aluguel, energia elétrica, telefonia e impostos.

Já as receitas não necessariamente acompanham o mesmo prazo, dependem da política adotada de venda, (vendas a dinheiro ou com cartão de crédito), e mesmo que entrem em seu caixa na média de 30 dias não necessariamente serão no mesmo montante dos compromissos, pois o faturamento pode oscilar de um mês para o outro.

Nesse tipo de negócio, a necessidade de capital de giro pode representar cerca de 25% a 35% do investimento inicial. Este valor é só uma estimativa e poderá variar significativamente dependendo das particularidades do empreendimento definidos no Plano de Negócios.

Para manter o equilíbrio do capital de giro é extremamente importante que exista um bom planejamento, atentando-se a alguns pontos básicos:

- Conhecer o momento certo para comprar e os prazos que realmente poderá assumir;
- Analise bem os custos de sua empresa. Mas não adianta sair cortando gastos. Muitos são realmente necessários e o gestor não pode simplesmente cortá-los — mesmo em um momento de desespero;
- É sempre bom lembrar que o prazo de pagamento a fornecedores está diretamente associado à necessidade de capital de giro, pois quanto antes se paga, mais rapidamente o dinheiro sai do caixa. Assim, conseguir maior folga com os fornecedores sempre é vantagem. Pagar rápido só é vantagem quando se tem um bom desconto;
- Estoque parado significa dinheiro parado e geração de custos. Além disso, produto (significa insumos para a prestação dos serviços) sem estoque significa venda perdida. Evite excessos de estoque. Realize uma curva ABC e descubra qual o giro de cada item e quais necessitam de maior estoque.
- E por fim e a mais importante dica de controle do capital de giro. Observar o fluxo de caixa, com o pontual e correto registro de receitas e despesas, assim o gestor poderá identificar falhas e descobrir por que não sobra dinheiro ou onde há margens maiores para aplicar políticas de cortes.

Finalizando, a gestão do capital de giro é um dos processos financeiros mais importantes da empresa, e precisa ser feita com responsabilidade. Mas, como vimos, com planejamento, controle e conhecimento, essa gestão deixa de ser um mistério.

13. Custos

Chegou o momento de falamos nos custos mensais para manter um Estúdio de tatuagem.

No geral, existe os custos variáveis, custos fixos e despesas comerciais.

Vamos detalhar cada um deles:

1 – Custos variáveis: São gastos que ocorrerão em função da prestação dos serviços, tais como:

- Insumos para prestação dos serviços (por exemplo, materiais de higiene e limpeza, agulhas descartáveis, etc.);

2 – Custos Fixos: Já os “Custos Fixos” são todos os gastos que a empresa terá em sua operação, não relacionados diretamente a nenhum serviço.

Os principais componentes de Custos de um empreendimento deste tipo confundem-se com os próprios gastos pessoais do empreendedor. Para controlá-los adequadamente, o empreendedor deverá separar seus gastos pessoais das despesas do negócio.

A título de exemplo, apresentamos uma estrutura básica de gastos fixos para esta atividade que de início pode executada pelo próprio dono do negócio sendo possível ser constituído como um MEI – Microempreendedor Individual, que pode contratar até 1 funcionário registrado.

Alertamos que a medida que os negócios cresçam um novo planejamento se faz necessário e em consequência a estrutura e os custos aqui apresentados, devem ser repensados e estruturados conforme o seu Plano de Negócios.

Os valores apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa dos custos fixos, variando de empresa para empresa, localização regional e outras variáveis.

Custos Fixos - Mensal

Salários *

R\$ 1.100,00

Aluguel, IPTU

R\$ 1.000,00

Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 700,00

Produtos de Higienização **

R\$ 500,00

Contador ***

R\$ 900,00

Propaganda e publicidade da empresa

R\$ 300,00

Total

R\$ 4.500,00

Nota:

* Para este exemplo estimamos a contratação fixa somente de 01 Recepcionista que ficará encarregada dos agendamentos e atendimento aos clientes assim como dar suporte ao Tatuador. Atenção em incluir no total todos os encargos.

** O risco de contaminação por bactérias e vírus deve ser considerado tanto na aplicação quanto no uso diário. Procedimentos de higiene são fundamentais para a manutenção da saúde. Por esse motivo, cada vez mais se destacam os estúdios que aliam criatividade e técnica a equipamentos modernos e instalações físicas higienizadas e adequadas.

*** Caso esta atividade seja formalizada como um MEI-Microempreendedor Individual, não há necessidade de ter uma contabilidade mensal, no entanto chamamos a atenção de que o empreendedor tenha algum profissional da área que possa orientá-lo com relação aos procedimentos periódicos de um MEI. Em nosso exemplo mantivemos a figura de um Contador mensal.

*** Outro custo também que deve fazer parte dos cálculos são os custos mensais do MEI-Microempreendedor Individual, cujo valor mensal é baseado no salário mínimo vigente, diante disso, recomendamos consultar um profissional da área para saber o valor.

3 – Despesas Comerciais: As “Despesas Comerciais” são os gastos que variam conforme o volume de vendas e o volume de clientes.

Como exemplos destacamos:

- Impostos diretos sobre as vendas (dependerá diretamente do regime tributário escolhido, consulte um contador);
- Comissões de vendas (caso a empresa adote esta política, definir seu percentual);
- Taxas cobradas pelos meios de pagamento (cartões crédito/débito).

Finalizando, reiteramos a importância de se cercar do maior número possível de informações, ter disciplina em anotar cada centavo que entra e sai do caixa e elaborar e seguir um bom planejamento.

14. Diversificação/Aggregação de Valor

Agregar valor é dar um salto de qualidade em uma ou mais características do produto ou serviço, que de fato são relevantes para a escolha do consumidor.

Não basta possuir algo que os produtos concorrentes não oferecem, é necessário que esse algo a mais seja reconhecido pelo cliente como uma vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com o produto ou serviço prestado. Além disso, para agregar valor, não basta reduzir custos, é preciso conhecer bem o mercado no qual a empresa atua, bem como as preferências dos clientes.

Ter um estúdio de tatuagem é o sonho de muitos artistas e, quando isso se torna realidade, ao mesmo tempo pode surgir uma grande dúvida: como atrair clientes? De fato, não é tão simples assim, mas com empenho, criatividade e tempo, o sucesso será garantido.

A tarefa de como atrair clientes novos e fidelizar aqueles que já se tatuam em seu estúdio requer de você algumas sacadas de negócio. As principais maneiras para se organizar uma estratégia e colocá-la em prática, de forma segura e sem pesar tanto no bolso, podem ser:

- Criar programa de fidelização;
- Investir na qualidade do atendimento
- Oferecer wi-fi
- Oferecer tablets para apresentação de fotos dos trabalhos realizados (portfólio)
- Organização das fotos dos trabalhos feitos
- Participação em feiras e eventos de tatuagens
- Atualize-se constantemente;
- Utilize produtos de qualidade;
- Capriche na decoração do estúdio;
- Crie promoções para indicações de clientes
- Parcerias com empresas locais como academias de ginástica, bares, entre outros.

15. Divulgação

Saber como divulgar um estúdio de tatuagem faz toda a diferença para o negócio. Você pode ter o melhor traço ou o mais fino, mas de nada adianta se as pessoas não souberem disso. Para tanto, acertar a mão também na divulgação é essencial.

Independentemente de você contar com uma ajuda especializada, um time de marketing ou cuidar da divulgação sozinho, é importante traçar objetivos para o seu estúdio e determinar certas estratégias que podem se mostrar eficientes para atingi-los:

- Tenha um portfólio;
- Entre em contato com quem já é seu cliente;
- Faça cartões de visitas;
- Invista em anúncios off-line;
- Organize pequenos eventos no estúdio;
- Estimule seus clientes a lhe indicarem;
- Faça parcerias com outros profissionais — uma barbearia, por exemplo;
- Seja presente nas redes sociais como Facebook, Instagram e Pinterest;
- Realize transmissões ao vivo;
- Faça sorteios;
- Cadastre-se em sites especializados em tatuagens;
- Invista numa página do estúdio que apresente: Endereço; Telefones e formulário de contato; Fotos do estúdio; Portfólio com seus melhores trabalhos; Histórico de sua empresa; Dicas de cuidados com a tatuagem; Dúvidas sobre queleide; Diferenças entre estilos; Notícias pertinentes e assuntos ligados a esse incrível mundo.

16. Informações Fiscais e Tributárias

As informações fiscais e tributárias serão diferenciadas em decorrência da opção do regime tributário escolhido pelo empreendedor.

Exemplo 1: Estúdio de Tatuagem optante do SIMPLES Nacional

O segmento de Estúdio de Tatuagem, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 9609-2/06 <https://concla.ibge.gov.br/busca-online-cnae.html?view=subclasse&tipo=cnae&versao=10&subclasse=9609206> como as atividades tatuagem e de colocação de piercing, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm

desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no

- Portal do SIMPLES Nacional: <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>
- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);

- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços de comunicação)
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa à parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006 e alterações, este ramo de atividade é tributado pelo anexo III do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 6% a 33%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual). Para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 – Anexo XIII
<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/resolucao/2011/CGSN/Resol94.htm> .

Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

I) Sem empregado

5% do salário mínimo vigente - a título de contribuição previdenciária do empreendedor:

R\$ 1,00 mensais de ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias;

II) Com um empregado: (o MEI poderá ter um empregado, desde que o salário seja de um salário mínimo ou piso da categoria)

O empreendedor recolherá mensalmente, além dos valores acima, os seguintes percentuais:

- Retém do empregado 8% de INSS sobre a remuneração;
- Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado.
- Havendo algumas das situações descritas abaixo, o empreendimento será desenquadrado do MEI, passando para condição de ME (microempresa):
 - Faturamento bruto acima do limite;
 - Contratação de mais de um funcionário;
 - Entrada de um sócio na empresa;
 - Abertura de filial ou outra empresa em nome do empresário;
 - Exercer novas atividades vedadas ao MEI.

Para este segmento, tanto ME, EPP ou MEI, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

Exemplo 2: Estúdio de Tatuagem NÃO optante do SIMPLES Nacional

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional, ou o tipo de atividade não é permitido, veja o anexo do Comitê Gestor do Simples Nacional - Resolução CGSN nº 119, de 19 de dezembro de 2014

(http://www.receita.fazenda.gov.br/publico/Legislacao/Resolucao/2011/ResolucaoCGSN/Anexo_VI_Resolucao_CGSN_94.doc)

Para estes casos há os regimes de tributação abaixo:

1 - Lucro Presumido: É a apuração do tributo sobre o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo dos tributos sobre o lucro das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos tributos é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da empresa. Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x 32%, aplica-se as alíquotas de:

- IRPJ - 15%. Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;
- CSLL - 9%. Não há adicional de imposto.
- Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:
 - PIS - 0,65% sobre a receita bruta total;
 - COFINS - 3% sobre a receita bruta total.

2 - Lucro Real: É o cálculo do tributo sobre o lucro líquido e a empresa realmente obteve no período de apuração, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, mas poderá ser mais vantajoso em comparação com lucro presumido e por isso, deverá ser bem avaliado por um contador. As alíquotas para este tipo de tributação são:

- IRPJ - 15%. Sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;
- CSLL - 9%. determinada nas mesmas condições do IRPJ;

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

- PIS - 1,65% sobre a receita bruta total, compensável;
- COFINS - 7,65% sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta o imposto municipal:

- ISS – Calculado sobre a receita de prestação de serviços, varia conforme o município onde a empresa estiver sediada, entre 2 e 5%.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

- INSS - Valor devido pela Empresa - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;
- INSS - Autônomos - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).
- RAT – Risco de Ambiente do Trabalho – de 1% a 3% sobre a folha de pagamento de salários dependendo do grau de risco da atividade econômica, recolhida junto com a guia de INSS.
- INSS Terceiros – Contribuições Sociais recolhidas junto com a guia de INSS, calculada sobre a folha de pagamento com alíquota entre 0,8% a 7,7% dependendo da atividade econômica, destinadas aos serviços sociais e de formação profissional tais como: SESI, SESC, SENAI, SEBRAE, Incra, dentre outros.
- FGTS – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

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

17. Eventos

Tattoo Week | A maior convenção de tatuagem do mundo

<https://tattooweek.com.br>

BH TATTOO FESTIVAL

<https://www.bhtattoo.com.br>

Campinas recebe a Tattoo Experience, maior feira de tatuagem do interior paulista

<https://campinas.com.br>

Tattoo Day Pará - Home | Facebook

<https://www.facebook.com>

TATTOO WEEK SÃO PAULO | Guia de Feiras - Quem Fornece

<https://www.quemfornece.com>

18. Entidades em Geral

ATPSC Associação dos Tatuadores e Piercers de Santa Catarina

<https://pt-br.facebook.com>

Associação dos Tatuadores e Perfuradores do Brasil | EBC

www.ebc.com.br

Página Inicial da Anvisa - Anvisa

portal.anvisa.gov.br

19. Dicas de Negócio

Inscreva-se em cursos de tatuadores (caso seja necessário), você ganhará a experiência necessária para se tornar um tatuador. Isso pode vir a calhar, pois você precisará ter experiência prática antes de começar seu próprio negócio. Você não começará a tatuar logo no início do programa, mas ele é muito importante para sua experiência;

Encontre um local de grande tráfego de pessoas e automóveis para montar o seu estúdio, isso ajudará a aumentar a procura por seu estúdio;

Siga todas as leis que envolvam tatuagens em sua região. Os requisitos para início de um estúdio de tatuagem vão variar dependendo do local onde você quer abri-lo;

Adquira todo o equipamento que você vai precisar, lembre-se de pesquisar, pois os preços variam muito;

O empreendedor deve anunciar seu estúdio online por meio de campanhas pagas e sites de negócios ou redes sociais, pode também usar cartões de visita e flyers;

Colocar uma máquina de cartão de crédito e débito é primordial em seu estúdio para que possam existir outras formas de pagamento além de dinheiro;

Caso você possa incluir body piercing em seu programa de aprendizagem, esta é uma excelente oportunidade de incrementar seu negócio, serão fornecidos pela Secretaria de Saúde da sua cidade os requisitos para body piercing;

O funcionário que for atuar como tatuador em seu estúdio deve ter as certificações necessárias, os que NÃO são tatuadores ou body piercers não precisam das certificações;

É fundamental seus clientes assinem um termo de consentimento e um formulário de renúncia antes de iniciar a tatuagem. Sempre forneça instruções de cuidados que devem ser tomados com a tatuagem ao final da sessão;

Não se esqueça de verificar o documento de identidade de seus clientes para ter certeza de que estão na idade apropriada para fazer uma tatuagem ou colocar um piercing. Consulte a legislação de seu estado e verifique qual é a idade mínima permitida para o procedimento;

É importante que o estúdio onde será feita a tatuagem, não seja aberto para a rua, no máximo com o vidro para que os de fora vejam, mas não é muito recomendado. Caso seja aberto, em caso de tatuagens em locais mais discretos o cliente pode se sentir inibido para fazer a sua arte;

O espaço precisa ser o mais limpo possível, pois irá trabalhar com arte no corpo que usa agulhas e curativos e eventualmente chumaços de algodão com sangue, pois em alguns casos a tatuagem pode sangrar bastante, depende muito do cliente;

20. Características Específicas do Empreendedor

Como em qualquer outro negócio é necessário que o empreendedor saiba que em primeiro lugar ele precisa estudar muito, fazer cursos, ler revistas e livros sobre tatuagens e sempre correr atrás de informações e dicas. Além disso, mais algumas características são importantes para dar início ao seu negócio:

- utilizar seus recursos de forma racional e econômica;
- ter e exigir controle de qualidade;
- buscar inovação;
- observar os concorrentes;
- interagir positivamente com as pessoas;
- ter habilidades de negociação;
- ser organizado e limpo;
- estabelecer uma excelente relação com os clientes;
- estar presente diariamente na empresa;
- acompanhar as novidades do mercado;
- ter a habilidade de resolver problemas em prol da empresa;
- ter habilidade no tratamento com pessoas tanto com seus colaboradores quanto com clientes e fornecedores;

- ter visão clara de onde quer chegar;
- planejar e acompanhar o desempenho do seu negócio;
- manter o foco definido para a atividade empresarial;
- ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- ouvir os clientes e identificar oportunidades de criar novos serviços;
- estar sempre por dentro das novidades do mercado quanto a materiais e desenhos;
- procurar entender as necessidades dos seus clientes;

21. Bibliografia Complementar

Primeiro Passo – Estúdio de Tatuagem – SEBRAE / RJ – 2010

<https://www.megacurioso.com.br/tatuagens/37264-voce-sabe-quais-sao-as-origens-da-tatuagem-.htm>

<https://economia.ig.com.br/2017-10-26/negocios-mercado-tatuagem.html>

<https://novonegocio.com.br/oportunidades-negocios/como-ser-tatuador/>

<https://www.suafranquia.com/como-abrir-um-estudio-de-tatuagem/>

<https://tudosobretatuagem.com.br/cinco-dicas-para-escolher-onde-abrir-um-estudio-de-tattoo/>

<https://findtattoo.com.br/mercado-de-tatuagem/como-divulgar-um-estudio-de-tatuagem-confira-4-dicas/>

<https://revistapegn.globo.com/Como-abrir-uma-empresa/noticia/2016/05/como-abrir-um-estudio-de-tatuagem.html>

CLAUBERTO MADURO CUNHA – 2019. O que preciso saber para abrir um estúdio de tatuagem? Disponível em <https://respostas.sebrae.com.br/pergunta/o-que-preciso-saber-para-abrir-um-estudio-de-tatuagem/>. Acesso em 29 de novembro de 2019.

VINICIUS GONÇALVES – 2012 - Como Montar Um Estúdio De Tatuagem Em 3 Passos Práticos. Disponível em <https://novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/como-montar-um-estudio-de-tatuagem/>. Acesso em 29 de novembro de 2019.

ANA OLESKI – 2018 - Passo A Passo Para Abrir Um Estúdio De Tatuagem!. Disponível em <https://aberturasimples.com.br/abrir-um-estudio-de-tatuagem/>. Acesso em 29 de novembro de 2019.

TUDO SOBRE TATUAGEM – 2018 - Vai abrir um estúdio de tatuagem? Saiba do que você precisa. Disponível em <https://tudosobretatuagem.com.br/vai-abrir-um-estudio-de-tatuagem-saiba-do-que-voce-precisa/>. Acesso em 29 de novembro de 2019.

MONTAR UM NEGOCIO – 2017 - Equipamentos para tatuagem: Onde comprar? O que precisa?. Disponível em <https://www.montarumnegocio.com/equipamentos-para-tatuagem/>. Acesso em 29 de novembro de 2019.

ANA P. CARVALHO – 2017 - Qual o seu custo por tatuagem? #parte1. Disponível em <https://belatatuada.com.br/qual-o-custo-por-tatuagem/>. Acesso em 29 de novembro de 2019.

22. Fonte de Recurso

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

23. Planejamento Financeiro

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

- Fluxo de caixa:

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

- Princípio da entidade:

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

- Despesas:

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

- Reservas/Provisões:

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

- Empréstimos:

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

- Objetivos:

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

- Utilização de softwares:

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

24. 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 online e gratuitos: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

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

- Para quem quer começar o próprio negócio:

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

- Para quem quer inovar:

o Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado: <https://www.sebraecanvas.com/#/>;

o ALI - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte: <http://goo.gl/3kMRUh>.

25. Sites Úteis

- Portal Sebrae: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>
- Simulado de negócios Sebrae: <http://simulador.ms.sebrae.com.br>

