

## MEI - Barbeiro



# 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.....	1
Exigências Legais e Específicas.....	2
Investimentos.....	3
Divulgação.....	3
Dicas de Negócio.....	4
Produtos e Serviços - Sebrae.....	5

# 1. Apresentação de Negócio

O mercado masculino de estética está em franca expansão. Homens estão cada vez mais preocupados com sua aparência, buscando cortes de cabelo estilosos, barbas bem cuidadas e tratamentos específicos. Essa mudança de comportamento representa uma excelente oportunidade para empreendedores no ramo de barbearia.

Mais do que um corte de cabelo, a barbearia moderna oferece uma experiência completa. Um espaço onde o cliente se sente acolhido, relaxado e confiante. Isso significa investir em um ambiente agradável, um atendimento personalizado e, claro, profissionais altamente qualificados.

Diferenciais para o Sucesso

No competitivo mercado de barbearias, a diferenciação é crucial. Considere:

- **Especialização:** Dominar técnicas avançadas de corte, barba e outros serviços, como design de sobrancelha ou tratamentos capilares.
- **Personalização:** Oferecer consultoria de estilo, entendendo as necessidades e preferências de cada cliente.
- **Experiência:** Criar um ambiente sofisticado e relaxante, que vá além do simples serviço de corte.
- **Tecnologia:** Incluir ferramentas e tecnologias inovadoras, como agendamento online e sistemas de gestão de clientes.
- **Marketing digital:** Utilizar as redes sociais e outras plataformas digitais para divulgar seus serviços e atrair clientes.

Formação e Legislação

Embora não seja obrigatória em todos os lugares, uma formação específica em barbearia é altamente recomendada. Cursos e workshops aprimoram suas habilidades e garantem um serviço de excelência. Além disso, é fundamental estar atento às regulamentações e normas sanitárias para garantir a segurança e higiene do seu estabelecimento.

Conclusão

O mercado de barbearias oferece um potencial significativo para empreendedores. Com planejamento estratégico, investimento em formação e foco na experiência do cliente, é possível construir um negócio próspero e recompensador. Acredite no seu potencial e inicie sua jornada rumo ao sucesso!

## 2. Mercado

Abrir uma barbearia pode ser um negócio extremamente lucrativo, especialmente considerando a crescente demanda por serviços de cuidado pessoal masculino. Embora a pandemia tenha impactado temporariamente o setor, a recuperação tem sido significativa, impulsionada por um mercado consumidor que valoriza cada vez mais a estética e o bem-estar. A percepção do serviço de barbearia evoluiu, de simples corte de cabelo para uma experiência completa de cuidados pessoais, incluindo barba, finalização e até mesmo outros serviços complementares como massagem facial.

A renda média de um barbeiro, considerando uma jornada de 120 horas mensais, pode superar os R\$ 2.400,00. No entanto, essa é uma média nacional. O sucesso do seu negócio dependerá fortemente da localização estratégica da sua barbearia e da análise detalhada do mercado local. Pesquise a concorrência na sua cidade, analise os preços praticados e identifique as necessidades da sua comunidade. Utilize ferramentas online, como o Google Meu Negócio e as redes sociais, para entender melhor o seu público-alvo e como seus concorrentes estão se posicionando.

A concorrência digital, especialmente no que diz respeito a anúncios pagos, é relativamente baixa. Isso representa uma excelente oportunidade para se destacar com uma estratégia de marketing digital eficaz e focada. Invista em fotos de alta qualidade, crie um perfil profissional nas redes sociais e explore as ferramentas de marketing digital disponíveis para alcançar seu público-alvo de forma eficiente e direcionada. Lembre-se que a presença online é crucial para o sucesso de qualquer negócio nos dias de hoje.

Em relação à demanda, embora tenha havido uma leve queda entre 2020 e 2021 (-3,49% na demanda digital), a tendência atual aponta para uma recuperação robusta e crescimento contínuo. A chave para o sucesso reside na diferenciação. Ofereça serviços de alta qualidade, crie uma atmosfera acolhedora e personalizada, e construa relacionamentos fortes com os seus clientes. Inovação também é crucial; considere a oferta de serviços especializados, produtos premium ou parcerias com outras empresas do ramo.

Lembre-se, a pesquisa de mercado local é fundamental para o sucesso do seu negócio. Conecte-se com outros barbeiros da região, entenda as práticas de mercado e adapte sua estratégia para atender às necessidades específicas da sua comunidade. Com planejamento, dedicação e uma visão estratégica, você pode construir uma barbearia de sucesso e próspera.

### 3. Exigências Legais e Específicas

Abrir seu próprio salão de barbeiro é um sonho que pode se tornar realidade com o planejamento certo! Além da criatividade e habilidade com as tesouras, é fundamental entender as exigências legais para garantir a sustentabilidade e o sucesso do seu negócio. A formalização é o primeiro passo, e para barbeiros independentes, o Microempreendedor Individual (MEI) se apresenta como uma excelente opção.

O CNAE 9602-5/01 - Barbeiro(a) independente - permite o enquadramento como MEI, oferecendo benefícios como simplificação da burocracia, baixo custo de formalização e acesso a linhas de crédito específicas para microempreendedores. Você pode descobrir mais sobre os benefícios e responsabilidades do MEI por meio de cursos online e gratuitos oferecidos pelo Sebrae, como o “Benefícios e Responsabilidades do MEI”. Acesse o portal do governo para se formalizar como MEI: [gov.br/mei](http://gov.br/mei). Essa etapa garante a legalidade da sua atividade e te protege juridicamente.

Lembre-se que a legislação pode variar de acordo com a sua localização, então é essencial consultar a prefeitura e o órgão estadual de vigilância sanitária da sua região para verificar as exigências específicas, como alvarás, licenças e normas de funcionamento. Manter-se atualizado sobre as regulamentações é crucial para evitar problemas futuros e garantir a operação segura e legal do seu negócio. Investir em conhecimento sobre legislação e

normas de segurança é tão importante quanto aprimorar suas habilidades como barbeiro. Procure por informações atualizadas em sites governamentais e associações de classe. Seu sucesso depende da combinação de talento e conformidade legal.

Formalizar seu negócio não é apenas uma obrigação, mas um investimento no futuro. Ele abre portas para o crescimento, permite acesso a crédito e contribui para a construção de um empreendimento sólido e próspero. Dê o primeiro passo, formalize-se e comece a construir o seu império!

## 4. Investimentos

Abrir seu próprio salão de barbeiro é um sonho empreendedor acessível, mas requer planejamento financeiro. Investir no seu negócio significa investir em seu sucesso. Vamos analisar os custos iniciais e opções de financiamento para você começar com o pé direito.

O investimento inicial varia bastante, dependendo do tamanho do seu espaço, dos equipamentos escolhidos e da sua estratégia de marketing. Um investimento inicial de R\$ 1.000,00, embora possível em casos muito simplificados, pode ser apenas o começo. Considerando um ambiente mais completo e atrativo para a clientela, o investimento pode chegar a valores bem superiores, de R\$ 5.000 a R\$ 20.000 ou mais, dependendo da ambição do projeto. Isso inclui custos com aluguel, reforma, equipamentos (tesouras profissionais, máquinas de corte, cadeiras ergonômicas, secadores de cabelo de qualidade profissional), produtos de cabelo e barba de qualidade, mobiliário, e material de marketing inicial.

Para auxiliar nesse processo, existem diversas opções de financiamento e linhas de crédito disponíveis para micro e pequenos empreendedores, como o Microcrédito Produtivo Orientado (MPO), programas de crédito oferecidos por bancos públicos e privados, e até mesmo plataformas de crowdfunding. Pesquise as opções disponíveis na sua região e compare as taxas de juros e condições de pagamento antes de tomar uma decisão. Lembre-se de elaborar um plano de negócios sólido para apresentar aos credores, demonstrando a viabilidade e o potencial de retorno do seu investimento.

Não se esqueça de incluir no seu planejamento os custos operacionais mensais, como aluguel, contas de água e luz, compra de produtos, marketing digital e outros gastos. Uma boa gestão financeira é crucial para a saúde do seu negócio. Com planejamento, pesquisa e um espírito empreendedor, transformar sua paixão por barbearia em um negócio de sucesso é totalmente alcançável. Acredite no seu potencial!

## 5. Divulgação

CUSTO DE ACESSO A CLIENTE (estimativa):

Em campanhas de Google Ads bem otimizadas, o custo de aquisição de cliente (CAC) para um barbeiro pode variar, mas uma meta realista e alcançável é em torno de R\$ 1,34. Lembre-se que esse valor pode flutuar dependendo da segmentação, da concorrência e da criatividade dos seus anúncios. O Google Ads permite um controle preciso dos gastos, pagando apenas por cliques em seus anúncios.

DIVULGAÇÃO: Atraindo Clientes para o seu negócio de Barbeiro

No cenário atual, a divulgação eficaz para um barbeiro requer uma estratégia multiplataforma, combinando o poder das redes sociais com a precisão do marketing digital. O Instagram, com seu foco visual, se mostra imprescindível. Vídeos curtos mostrando o seu trabalho, antes e depois, e os bastidores do seu negócio, criam conexões genuínas com potenciais clientes. Promoções criativas e engajadoras, como descontos para novos clientes ou pacotes promocionais, também são excelentes ferramentas para atrair a atenção. Não se esqueça do poder do stories para criar um relacionamento mais próximo. O Facebook, por sua vez, pode ser usado para atingir um público mais amplo, criando anúncios segmentados por localização, idade e interesses. Mas não se limite apenas às redes sociais! Considere parcerias com lojas de roupas masculinas, academias ou outros negócios locais que compartilham o seu público-alvo. Explore plataformas como o Google Meu Negócio para garantir que seu estabelecimento apareça nos resultados de busca local. Outra estratégia interessante é criar conteúdo relevante em blog e outras plataformas como o Tik Tok para gerar tráfego para o seu negócio.

Lembre-se: o sucesso da sua divulgação está diretamente ligado à clareza da sua mensagem, à qualidade do seu serviço e à criatividade da sua abordagem. Invista em fotos e vídeos profissionais, construa uma identidade visual forte e transmita a personalidade única do seu negócio. A consistência é chave: publique regularmente e mantenha um diálogo ativo com seus seguidores. Monitore seus resultados, ajuste suas estratégias e, acima de tudo, acredite no potencial do seu trabalho. O mercado de barbearia está em constante crescimento, e com uma estratégia de divulgação inteligente, você pode conquistar uma clientela fiel e construir um negócio de sucesso.

## 6. Dicas de Negócio

Abrir uma barbearia de sucesso em um mercado competitivo exige mais do que apenas habilidade com tesoura e navalha. É preciso visão estratégica e gestão eficiente. A tendência atual aponta para a diversificação de serviços e a criação de uma experiência memorável para o cliente. Imagine uma barbearia que, além dos cortes de cabelo e barba impecáveis, oferece serviços complementares como design de sobrancelhas, tratamentos capilares, ou até mesmo massagens rápidas. Isso amplia seu público-alvo e aumenta a receita.

Outro diferencial que tem se mostrado bastante eficaz é a criação de um ambiente acolhedor e descontraído. Servir bebidas como café, cervejas artesanais ou até mesmo drinks (considerando as licenças necessárias, é claro) pode transformar a espera e a experiência do cliente, fidelizando-o e criando uma atmosfera única. Investir em um espaço bem decorado, com música ambiente agradável e tecnologia moderna, como sistemas de agendamento online e fidelização de clientes, é fundamental. A gestão eficiente de custos, por sua vez, é crucial para a sustentabilidade do negócio. Utilize ferramentas de controle de estoque, acompanhe indicadores de performance e invista em estratégias de marketing digital para alcançar novos clientes.

O mercado de barbearias é dinâmico, e a atualização constante é vital. Pesquise sobre novas técnicas de corte, produtos inovadores e tendências estéticas. Participe de workshops e cursos para aprimorar suas habilidades e se manter competitivo. A tecnologia também desempenha um papel importante. Plataformas de agendamento online, softwares de gestão e a presença ativa nas redes sociais são essenciais para otimizar processos e atrair clientes. Lembre-se também da importância da legalização e regularização do seu negócio.

Certifique-se de estar em conformidade com todas as leis e regulamentações aplicáveis, como a inscrição no CNAE 9602-5/01 (Serviços de barbeiro).

Criar uma marca forte e construir uma identidade visual atraente também são fatores determinantes para o sucesso. Defina seu público-alvo, seus valores e a proposta de valor única da sua barbearia. Invista em um logo marcante, um design de interiores que reflita sua marca e um marketing consistente para comunicar sua mensagem ao público-alvo. Com planejamento, dedicação e atualização constante, você estará pronto para construir um negócio de barbearia próspero e duradouro.

## 7. Produtos e Serviços - Sebrae

Se você se interessou pela modalidade MEI, avalie fazer um curso rápido e gratuito do Sebrae para entender os Benefícios e Responsabilidade do MEI.

Se você optar por ser um microempreendedor individual, clique aqui para criar seu CNPJ agora.

Possui alguma dúvida sobre a atividade? Fale com o Sebrae ou participe da Comunidade de Empreendedores do Sebrae e experimente fazer uma pergunta sobre sua ideia ou negócio.

Siga as redes sociais do Sebrae em sua região para ficar por dentro de dicas, cursos e eventos mais próximos de você.

