

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.....	1
Investimentos.....	2
Divulgação.....	2
Dicas de Negócio.....	2
Produtos e Serviços - Sebrae.....	2

1. Apresentação de Negócio

Os barbeiros, profissionais que tem a função de cuidar da estética masculina, realizando cortes, higienização e tratamento de cabelo e barba, têm se destacado cada vez mais. Uma grande tendência dos últimos anos tem sido o crescimento da procura do público masculino por serviços e produtos ligados à estética. A mudança de comportamento desse público, mais preocupado com sua aparência do que nunca, o leva a optar por cortes de cabelo estilosos, mechas, barbas bem cuidadas e roupas sempre de acordo com a moda, o que abre espaço para boas oportunidades de negócio.

Apesar de não ser uma obrigatoriedade, o(a) barbeiro(a) necessita de formação específica para aplicar as diversas técnicas de corte de cabelo e barba, além dos outros serviços estéticos por ele(a) realizados.

Além de trabalhar em salões de beleza e barbearias, esse profissional pode atender em domicílio e ministrar cursos ou até mesmo consultorias na área. Apesar de o mercado estar bem servido de atuantes na profissão, é possível se diferenciar com um atendimento atencioso, com a aplicação de estratégias diferenciadas e originais de corte e com a oferta de outros serviços que agradem o cliente.

Baixe essa ideia em PDF no seu dispositivo

2. Mercado

GANHO MÉDIO: R\$ 20,00/hora

Considerando uma disponibilidade mensal de 120 horas para a atuação como barbeiro, o potencial de renda média mensal é de R\$ 2.400,00.

O dado acima considera a média nacional. Porém, dada a grande diversidade que o Brasil apresenta, é de fundamental importância que você pesquise o mercado em sua cidade. Para isso, utilize sites, classificados e entre em contato com alguns profissionais.

DEMANDA DIGITAL: DECRESCENTE

Entre fevereiro de 2020 e agosto de 2021, houve uma redução na demanda digital pelos serviços de barbeiro de -3,49 %.

CONCORRÊNCIA DIGITAL: BAIXA

A concorrência por publicidade digital paga é considerada baixa para o Google Ads. Confira neste post como descobrir a concorrência em sua cidade.

3. Exigências Legais e Específicas

FORMALIZAÇÃO

O(A) barbeiro(a) pode ser formalizado(a) como MEI. Se você se interessa por essa

possibilidade, acesse o curso on-line e gratuito do Sebrae “Benefícios e Responsabilidades do MEI”.

A atividade está entre as permitidas no cadastro com MEI. Trata-se do CNAE 9602-5/01 - Barbeiro(a) independente. Saiba como se formalizar em gov.br/mei.

4. Investimentos

MÉDIO

Para ser um barbeiro, é preciso investir em um curso de capacitação e em ferramentas para exercer o trabalho, como tesouras e máquinas de aparar pelos. Os gastos iniciais são a partir de R\$ 1.000,00.

5. Divulgação

CUSTO DE ACESSO A CLIENTE:

R\$ 1,34

O serviço de barbeiro pode funcionar bem no Google Ads, ferramenta que permite fazer com que o seu anúncio seja exibido no momento certo, e você paga apenas quando as pessoas clicarem.

DIVULGAÇÃO EM REDES SOCIAIS

O Instagram é o principal veículo de divulgação dos serviços do barbeiro, por meio de vídeos e compartilhamento de imagens, principalmente demonstrando os resultados e oferecendo promoções. O Facebook também é bastante utilizado no ramo.

6. Dicas de Negócio

Uma tendência é a abertura de barbearias que ofereçam, além do serviço de corte de cabelo e barba, outros cuidados estéticos. Além disso, para a atração de mais clientes, um modelo de negócio que tem crescido e ganhado novos adeptos é a oferta de bebidas que podem ser consumidas no local, como drinks, cervejas e cafés, proporcionando aos clientes uma melhor experiência enquanto aguardam ou são atendidos, e até mesmo após a conclusão dos serviços.

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.

