Ideias de Negócios SEBRAE

MEI - Esteticista

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..... 2

Divulgação..... 3

Dicas de Negócio..... 4

Produtos e Serviços - Sebrae..... 4

1. Apresentação de Negócio

O mercado de beleza e estética no Brasil vive um momento de franca expansão. Dados recentes da Euromonitor International apontam um crescimento superior à média global, impulsionado pelo aumento do poder aquisitivo e pela crescente preocupação com a autoestima e o bem-estar. A popularidade das redes sociais amplificou essa tendência, criando um ambiente propício para o sucesso de empreendedores no setor. Para esteticistas independentes, essa é uma ótima oportunidade de construir o próprio negócio.

Os serviços do esteticista, que vão desde limpezas de pele e massagens faciais até tratamentos mais especializados de estética e emagrecimento, são altamente valorizados. O segredo do sucesso reside na capacidade de oferecer excelência em atendimento, aliada a técnicas eficazes e resultados visíveis.

O poder das imagens: No cenário digital atual, boas fotos e vídeos dos resultados dos seus procedimentos são fundamentais. As redes sociais são aliadas para alcançar clientes em potencial e demonstrar o valor do seu trabalho. Uma apresentação visual impactante e um portfólio de antes e depois irão atrair clientes e construir credibilidade.

Capacitação e atualização: O bom esteticista deve investir em cursos e treinamentos contínuos para se manter atualizado com as novas tecnologias e tendências do mercado. Dominar técnicas modernas e oferecer serviços inovadores irá diferenciar o seu negócio a fim de garantir sua competitividade.

Construindo sua marca: Lembre-se que você está construindo não apenas um negócio, mas uma marca pessoal. Sua reputação e a satisfação dos seus clientes serão os pilares do sucesso. Ofereça um atendimento personalizado, escute atentamente as necessidades de cada cliente e construa relacionamentos duradouros.

Oportunidades no mercado: O mercado de estética oferece espaço para diferentes modelos de negócio, desde o atendimento domiciliar até a abertura de um salão próprio. Analise cuidadosamente quais são as suas possibilidades, recursos e objetivos no momento para escolher a melhor estratégia para o empreendimento.

Prepare-se para o sucesso: Com dedicação e uma estratégia de marketing eficaz, você está pronto para se destacar no mercado e construir um negócio de sucesso na

2. Mercado

Impulsionado por uma crescente busca por bem-estar e cuidados pessoais, o mercado de estética está em constante crescimento, e a demanda por profissionais qualificados e especializados é alta, representando uma excelente oportunidade para empreendedores. Embora dados nacionais apontem um ganho médio de R$ 19,00 por hora, com um potencial de renda mensal de R$ 2.280,00 considerando 120 horas de trabalho, é importante pesquisar a realidade local. Sites, redes sociais e contato direto com profissionais da sua região fornecerão insights mais precisos sobre os preços praticados e a demanda na sua área.

O sucesso no mercado de estética requer mais do que apenas habilidade técnica. É

essencial oferecer um serviço personalizado, criar uma marca forte e se destacar da concorrência. A especialização em um nicho de mercado, como tratamentos faciais específicos ou técnicas avançadas, pode ser uma estratégia eficaz para atrair clientes e fidelizá-los. Invista em cursos de atualização, busque novas tecnologias e esteja sempre atento às tendências do mercado para se manter competitivo e oferecer o melhor serviço possível em um mercado crescente.

A busca por serviços de estética foi acelerada com o aumento do uso das redes sociais e a digitalização dos serviços. Entre fevereiro de 2020 e agosto de 2021, foi observado um aumento significativo de 59,73% na demanda digital por esses serviços. Essa tendência demonstra a importância de uma presença online estratégica para alcançar novos clientes. Embora a concorrência por publicidade digital paga seja baixa, segundo dados do Google Ads, uma pesquisa detalhada em sua cidade, utilizando ferramentas e estratégias indicadas em recursos como este guia do Sebrae, é fundamental para entender o cenário competitivo local e definir sua estratégia de marketing digital com precisão.

3. Exigências Legais e Específicas

Iniciar sua jornada como esteticista requer planejamento e atenção às normas legais. A formalização garante segurança jurídica para seu negócio e acesso a benefícios importantes para o crescimento. A melhor opção para muitos esteticistas iniciantes é o Microempreendedor Individual (MEI).

Você pode se cadastrar como MEI com a CNAE 9602-5/02 (Esteticista Independente), por meio do portal do governo (gov.br/mei). Isso permite emitir notas fiscais, contribuir para a Previdência Social e ter acesso a benefícios como aposentadoria, auxílio-doença e auxílio-maternidade. A formalização como MEI também confere maior credibilidade e profissionalismo para sua atuação no mercado.

Para auxiliar nesse processo, o Sebrae oferece um curso online e gratuito sobre o assunto: Como se tornar um microempreendedor individual. Aproveite esse recurso valioso para entender melhor os seus direitos e deveres como MEI.

Lembre-se: estar em dia com as exigências legais e específicas é fundamental para o seu negócio. Formalizar-se como MEI é uma forma acessível e eficiente de iniciar sua trajetória de empreendedorismo como esteticista. Com a documentação em dia, você poderá se dedicar integralmente ao desenvolvimento de seu talento e ao atendimento da clientela, para construir uma carreira sólida e de sucesso.

4. Investimentos

Transformar sua paixão em negócio próprio exige planejamento, e o investimento inicial é um dos primeiros passos importantes. Para dar início ao seu empreendimento de estética, você precisará considerar diferentes fatores. A estimativa de investimento inicial pode variar bastante dos serviços oferecidos.

A busca constante por atualização é fundamental na área da estética. Considere investir em cursos de especialização e aperfeiçoamento reconhecidos, que irão agregar valor ao seu trabalho e atrair clientes. Pesquise por opções de financiamento para cursos: algumas instituições oferecem programas de crédito estudantil

para profissionais que buscam aprimoramento.

Em relação aos equipamentos, a variedade é enorme: de aparelhos de alta tecnologia a ferramentas mais básicas, a escolha dependerá do seu leque de serviços. Pesquise preços e compare fornecedores. Avalie a possibilidade de financiamentos direcionados à aquisição de equipamentos para pequenos negócios. Muitas instituições financeiras oferecem linhas de crédito com taxas e prazos acessíveis, facilitando o início da sua jornada empreendedora. Lembre-se de pesquisar sobre programas de incentivo ao empreendedorismo disponibilizados pelo Sebrae e órgãos governamentais da sua região - eles podem oferecer subsídios e condições especiais de financiamento.

Os produtos utilizados nos procedimentos também demandam investimento e deve ser incluídos em seus cálculos. Analise a qualidade dos produtos, buscando um equilíbrio entre custo e benefício. Explore opções de fornecedores que ofereçam preços competitivos e condições de pagamento adequadas. Lembre-se: planejar o seu fluxo de caixa é fundamental para garantir a sustentabilidade do seu negócio. Com planejamento e pesquisa, você encontrará as melhores opções de investimento para iniciar seu empreendimento.

5. Divulgação

O sucesso de um negócio de estética não se limita à excelência dos serviços prestados. Para atrair clientes e construir uma marca forte, é preciso investir em estratégias de divulgação criativas e eficazes. No cenário atual, a visibilidade online em plataformas como TikTok, Instagram e Facebook são essenciais para se obter clientes e fidelizá-los. Mas apenas ter perfis não basta: o segredo está em uma abordagem estratégica para conseguir um alcance vasto e segmentado.

Compartilhe vídeos mostrando os resultados dos seus tratamentos. Conte histórias de sucesso, mostrando a transformação dos seus clientes. Imagens e vídeos de alta qualidade são importantes para transmitir profissionalismo e gerar confiança. Explore os recursos de cada plataforma: Reels no Instagram e vídeos curtos no TikTok podem viralizar, alcançando um público muito maior do que o imaginado. Use as ferramentas de segmentação de anúncios para direcionar suas campanhas para o público-alvo ideal, alcançando as pessoas interessadas em cuidados com a pele e bem-estar.

Além das redes sociais, considere parcerias estratégicas com influenciadores digitais da área de beleza e bem-estar. A credibilidade de um influenciador pode ser um grande impulsionador para o seu negócio. Outra estratégia eficaz é o marketing de conteúdo: crie um blog ou utilize as seções de postagens das redes sociais para compartilhar dicas de cuidados com a pele, tendências do mercado e informações relevantes para o seu público, posicionando-se como uma referência na área. Isso fortalece a sua marca e atrai clientes em busca de conhecimento e confiança.

Aposte também em promoções e ofertas especiais, divulgadas de forma estratégica nas suas redes sociais e, se possível, por meio de e-mail marketing. O boca a boca continua sendo poderoso: incentive seus clientes satisfeitos a indicarem seus serviços. Para isso, crie um programa de fidelidade ou ofereça um desconto especial para indicações. Lembre-se: a chave para uma divulgação de sucesso é a constância e a adaptação. Monitore seus resultados, analise o que funciona melhor e

planejamento, você construirá uma presença online forte e atrairá uma clientela fiel e crescente.

```

## 6. Dicas de Negócio

Para se destacar no mercado de estética é preciso construir um negócio sólido, eficiente e rentável, adaptando-se às novas tecnologias e tendências. Um atendimento personalizado, como já mencionado, é fundamental: para que o cliente se sinta satisfeito, fale bem do serviço e retorne. Por isso é importante orientar cada cliente sobre o tratamento ideal para seu tipo de pele e necessidades específicas dos procedimentos.

No cenário atual, a experiência do cliente é a chave. Além das estratégias digitais para alcançar seu público-alvo, considere também o uso de ferramentas de gestão de agendamento e marketing digital para automatizar tarefas e melhorar a organização.

Lembre-se também que a gestão financeira é vital. Controle rigorosamente seus custos, defina preços competitivos e estratégias de precificação que garantam a lucratividade. Explore diferentes formas de pagamento para facilitar a compra para seus clientes, como cartões de crédito e plataformas de pagamento online. A busca por fornecedores confiáveis, com produtos de qualidade e preços justos, é igualmente importante para a saúde financeira do seu negócio. Atualize-se sobre as regulamentações do CNAE 9602-5/02 (Atividades de Manicures e Pedicures e outros tratamentos de beleza) para garantir a legalidade e a segurança do seu trabalho.

A capacitação profissional é um investimento contínuo. Participe de cursos, workshops e congressos para se atualizadar sobre novas técnicas, produtos e tecnologias do mercado de estética. Isso demonstra profissionalismo e permite que você ofereça serviços inovadores e de alta qualidade, se diferenciando da concorrência. Busque parcerias com outros profissionais da área de saúde e beleza, criando sinergia e ampliando seu alcance. Construir uma rede de contatos é fundamental para o crescimento do seu negócio.

## 7. Produtos e Serviços - Sebrae

Se você se interessou pela modalidade MEI para atuar como esteticista, 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.
```

SEBRAE