

MEI - Lavador(a) de carro



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

1. Apresentação de Negócio

Você sabia que, somente no Brasil, existem quase 70 milhões de veículos em circulação? Só com esse simples dado é possível mensurar a grande quantidade de oportunidades de negócios que o mercado automotivo oferece. Um profissional que, com estratégia, pode faturar muito bem nesse setor é o lavador de carros. Ele presta o serviço de limpar e enxugar externa e internamente automóveis, além de atuar com polimento e cristalização de pintura, entre outras funções.

Com um plano de negócios bem feito e com um investimento relativamente baixo, é possível faturar alto e expandir o negócio, explorando outras possibilidades. A paixão e o cuidado por carros é uma característica de grande parte da população brasileira, então, prestar um serviço de excelência é um diferencial que pode fidelizar o consumidor e ajudar no marketing de indicação.

2. Mercado

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

Considere que a lavagem de carros é uma atividade em que a demanda não é constante. Finais de semana costumam ter maior demanda para este serviço.

Preveja que em períodos de chuva, a demanda pode diminuir em relação à períodos em que não haja chuvas frequentes.

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.

3. Exigências Legais e Específicas

O lavador de carros pode ser formalizado 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 como MEI. Trata-se do CNAE 4520-0/05 no Simples Nacional - Serviços de lavagem, lubrificação e polimento de veículos automotores. Saiba como se formalizar em gov.br/mei.

4. Investimentos

Para exercer a atividade é necessário investir em equipamentos de lavagem de automóveis, água e local para atendimento. O valor inicial estimado é a partir de R\$ 500,00, considerado baixo.

5. Divulgação

DIVULGAÇÃO EM REDES SOCIAIS

A divulgação em mídias sociais é sempre essencial nos dias de hoje. Além do Google Ads, ter contas e postar fotos dos trabalhos feitos no Instagram, no Facebook e em demais redes pode trazer novos clientes e ajudar a valorizar o trabalho realizado.

DEMANDA DIGITAL : Crescente

Entre fevereiro de 2020 e agosto de 2021, houve um aumento de 50,53% na demanda digital pelos serviços de lavador de carros.

CONCORRÊNCIA DIGITAL : Alta

A concorrência por publicidade digital paga é considerada alta para o Google Ads. Confira [neste post](#) como descobrir a concorrência em sua cidade.

CUSTO DE ACESSO A CLIENTE : R\$ 0,29

O serviço de lavador de carro 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.

6. Dicas de Negócio

Busque se diferenciar da concorrência. Ofereça um serviço mais exclusivo, com uso de espumas especiais, ceras de boa qualidade, aspirador de pó para limpeza interior, por exemplo.

É possível também agregar valor oferecendo serviços extras, como venda de perfumes internos para os veículos, borracharia, higienização de ar-condicionado, entre outros.

Outra dica é a oferta de pacotes de serviços, como “lave dez vezes e ganhe mais uma de cortesia” (cartão fidelidade) ou descontos quando o cliente fecha mais de um serviço.

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.

