

## MEI - Manicure



# 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

Se você busca empreender em um ramo promissor e com alto potencial de retorno, abrir seu próprio salão de manicure pode ser a oportunidade ideal. Mas ser manicure vai muito além de simplesmente esmaltar unhas. É sobre proporcionar uma experiência completa de cuidado com a beleza e o bem-estar da cliente, oferecendo um serviço personalizado e de alta qualidade em um ambiente acolhedor e profissional. A diferenciação, no entanto, virá da oferta de serviços complementares e de alta qualidade. Ou seja, além dos serviços tradicionais como esmaltação, limpeza, corte e modelagem de unhas, você também pode oferecer:

**Tratamentos de luxo:** Hidratação intensiva, fortalecimento com produtos inovadores, reconstrução de unhas danificadas e tratamentos específicos para unhas fracas ou quebradiças.

**Design de unhas criativo:** Explore as últimas tendências em nail art oferecendo desde designs clássicos e elegantes até opções mais ousadas e modernas. Para isso, invista em cursos de aperfeiçoamento para se manter atualizada.

**Alongamento de unhas:** Acrígel, fibra de vidro e porcelana são algumas das opções que o mercado oferece. Mas, antes de investir neste serviço, avalie qual é a demanda da sua região.

**Cuidados com os pés:** Ofereça tratamentos para calos, rachaduras e outros problemas comuns.

**Produtos premium e sustentáveis:** Para atrair um público consciente e disposto a pagar mais um atendimento diferenciado, invista em marcas reconhecidas, com foco em produtos de alta qualidade, veganos, orgânicos ou cruelty-free.

**Experiência personalizada:** Ofereça opções de bebidas, revistas e um ambiente relaxante para proporcionar uma experiência completa e memorável.

**Lembre-se:** Entender as necessidades individuais das suas clientes e oferecer soluções

## 2. Mercado

A preocupação com a estética pessoal e o bem-estar impulsionam a demanda por serviços de unhas, mesmo em momentos de instabilidade econômica. Com dedicação, planejamento estratégico e um olhar atento às oportunidades, você pode construir um negócio de manicure lucrativo e gratificante.

Em relação à renda, varia muito e fatores como localização, experiência e tipos de serviço oferecidos impactam diretamente nos ganhos de uma manicure. Mas, em uma estimativa inicial, se considerarmos R\$20,00/hora, com 120 horas trabalhadas mensalmente, o ganho será de aproximadamente R\$ 2.400,00. No entanto, para definir uma precificação competitiva e lucrativa, analise a concorrência, os preços praticados e o perfil do público-alvo. Para isso, sites de classificados, pesquisas locais e conversas com manicures experientes são ótimas fontes de informação.

Porém, o sucesso de uma manicure vai além da habilidade técnica. Planejamento, organização, gestão financeira eficiente e a percepção de tendências são essenciais para destacar nesse mercado. Para isso, invista em cursos de aperfeiçoamento e se mantenha atualizada com novas técnicas e tecnologias. Procure também oferecer serviços exclusivos e inovadores. A especialização em técnicas específicas ou estilos de unhas pode ser também

diferencial.

Vale ressaltar que a crescente busca online por esses serviços demonstra a adaptação do setor às novas tecnologias e hábitos de consumo, e que o ambiente digital apresenta uma concorrência moderada. Portanto, uma presença online estratégica, utilizando redes sociais e mecanismos de busca como o Google, é crucial para alcançar novos clientes. Explore também diferentes ferramentas de marketing digital, desde a construção de um perfil profissional atraente até campanhas de anúncios pagos.

### 3. Exigências Legais e Específicas

Formalizar seu negócio corretamente não apenas o protege, mas também impulsiona seu crescimento e acesso a benefícios importantes, abrindo portas para novas oportunidades.

Para manicures, a opção mais comum e vantajosa é o Microempreendedor Individual (MEI), que simplifica a burocracia tributária, com impostos mensais baixos e fixos, além de oferecer benefícios previdenciários como aposentadoria por idade e auxílio-doença.

Para confirmar se sua atividade se encaixa no perfil MEI e conhecer detalhadamente os benefícios e responsabilidades, acesse o portal do Empreendedor Individual (<https://www.gov.br/pt-br/servicos/formalizar-seu-negocio-como-microempreendedor-individual-mei>) e explore os recursos gratuitos disponíveis, como tutoriais e guias online.

Seu CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) será 9602-5/01 - Cabeleireiros e outros profissionais de tratamento de beleza. Este código identifica sua atividade perante a Receita Federal, permitindo o acesso aos benefícios do MEI e facilitando a organização contábil do seu negócio.

A formalização pelo portal do governo é simples e rápida, garantindo a legalidade da sua operação. Mas lembre-se que a legislação está em constante atualização. Portanto, consulte sempre o site oficial do governo (<https://www.gov.br/>) para obter as informações mais precisas e atualizadas antes de iniciar o processo.

Além da formalização como MEI, é fundamental conhecer e cumprir as leis trabalhistas, normas de saúde e segurança do trabalho e as regulamentações específicas de higiene e segurança pertinentes à sua área.

Para isso, procure informações detalhadas junto aos órgãos competentes na sua região (como a Vigilância Sanitária) para garantir total conformidade e um ambiente seguro e saudável para você e seus clientes.

Lembre-se, a segurança e o bem-estar dos seus clientes são prioridade. Um ambiente limpo, organizado e seguro contribuirá para a fidelização dos seus clientes e para o crescimento sustentável do seu empreendimento.

### 4. Investimentos

Com um investimento inicial estimado a partir de R\$ 300,00, você já consegue adquirir os materiais básicos, como esmaltes e kits de manicure de qualidade. No entanto, o sucesso vai muito além dos produtos iniciais.

Para iniciar, programas como o Microcrédito Produtivo Orientado (MPO), disponíveis em diversos bancos e instituições de crédito, oferecem linhas de crédito com taxas competitivas e condições facilitadas para pequenos negócios. Considere também plataformas online e

instituições de apoio ao empreendedorismo que podem auxiliar na busca por financiamento e na construção de um plano de negócios sólido. Há também opções de crédito consignado, que podem oferecer taxas menores dependendo da sua situação financeira.

Mas o investimento não se limita ao início do seu negócio, dele deve ser contínuo. Portanto, investir em cursos de aperfeiçoamento em novas técnicas de manicure e design de unhas, como alongamento de unhas em gel ou fibra de vidro, é essencial para se destacar. Adicionalmente, dominar o marketing digital para atrair clientes se tornou imprescindível nos dias de hoje. Ou seja, criar um perfil atrativo nas redes sociais e investir em anúncios segmentados pode trazer resultados significativos.

Lembre-se: seu talento e dedicação são seus maiores diferenciais. Com um planejamento estratégico, pesquisa de mercado e a utilização inteligente das opções de financiamento disponíveis, transformar seu sonho em realidade é mais fácil do que você pensa.

## 5. Divulgação

A divulgação eficaz é fundamental para o sucesso do seu negócio de manicure e em um mercado competitivo, estratégias criativas e modernas são essenciais para atrair clientes. Dados recentes mostram que o custo de aquisição de cliente (CAC) varia bastante, dependendo da estratégia.

Plataformas como o Google Ads, por exemplo, permitem direcionar anúncios para o público certo, otimizando o investimento em marketing digital. Mas é crucial analisar seus resultados individualmente e otimizar suas campanhas. Ou seja, não se prenda a médias gerais – o que funciona para um negócio, pode não funcionar para outro.

Outro recurso gratuito e poderoso é o Google Meu Negócio, permitindo que seu salão apareça nos resultados de busca do Google e no Google Maps, aumentando sua visibilidade local. No entanto, certifique-se de que suas informações estejam completas e atualizadas, incluindo fotos de alta qualidade do seu espaço e serviços. Também responda às avaliações, positivas ou negativas, demonstrando profissionalismo e cuidado com seus clientes.

Presença nas redes sociais também são imprescindíveis. No Instagram e Facebook, publique fotos e vídeos de alta qualidade, mostrando detalhes dos serviços, tendências de unhas e a satisfação dos seus clientes. Vale utilizar hashtags relevantes (#manicure, #unhasdecoradas, #esmalteria, #[nomedacidade]), mas priorize hashtags específicas, que realmente representem o seu público-alvo. Aposte ainda em Reels e Stories, mostrando os bastidores do salão e os resultados dos seus trabalhos. Para construir um relacionamento próximo com seus seguidores, responda a comentários e mensagens.

Explore também os recursos de anúncios pagos dessas plataformas, utilizando diferentes formatos (imagens, vídeos, carrossel), e acompanhe os resultados para otimizar seus investimentos. Promoções e ofertas especiais, divulgadas estrategicamente, é outra ação que você deve realizar para atrair novos clientes e fidelizar os já existentes. Fazer parcerias com influenciadores digitais locais, que se alinhem à sua marca e ao seu público-alvo, também pode ser uma divulgação lucrativa.

No entanto, lembre-se de analisar as métricas regularmente para ajustar sua estratégia e maximizar o retorno do investimento. O sucesso requer dedicação e planejamento, mas com uma estratégia de divulgação bem definida e a utilização das ferramentas certas, você poderá alcançar seus objetivos e construir um negócio próspero e de sucesso.

## 6. Dicas de Negócio

Atualmente, o mercado de unhas demonstra forte demanda por alongamentos (fibra de vidro, gel ou moldes), representando uma excelente oportunidade de crescimento e aumento de lucratividade. Portanto, dominar essas técnicas por meio de cursos profissionalizantes é fundamental para oferecer serviços de alta qualidade e se destacar da concorrência.

Mas, além dos alongamentos, considere opções como nail art personalizada, tratamentos específicos para unhas e cutículas (hidratação, fortalecimento) e até mesmo a venda de produtos de cuidados com as unhas, como esmaltes, cremes e óleos.

É importante também se manter atualizada. Ou seja, participe de workshops, cursos e acompanhe as tendências do mercado de beleza para se seguir competitiva e oferecer serviços inovadores.

Nos dias de hoje, a presença online é outro fator imprescindível. Para isso, crie um perfil profissional em plataformas como Instagram e Facebook, apresentando fotos de alta qualidade do seu trabalho e os serviços oferecidos. Interaja com seus seguidores, crie campanhas de marketing digital (mesmo as mais simples, como stories e reels) e utilize as ferramentas de anúncios disponíveis para alcançar novos clientes.

Por fim, invista em um bom planejamento financeiro. Para isso, defina seus custos (materiais, aluguel, cursos, etc.) e precifique seus serviços de forma competitiva, mas justa, considerando o seu custo e a sua margem de lucro. E para melhorar seu controle, utilize ferramentas de gestão financeira, como planilhas ou aplicativos. Elas ajudam a monitorar seus gastos e receitas, acompanhar indicadores de desempenho regularmente e ajustar suas estratégias conforme necessário.

## 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.
- Se ainda tem 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.
- E para ficar por dentro de dicas, cursos e eventos perto de você, siga as redes sociais do Sebrae em sua região.

