

MINHA EMPRESA SUSTENTÁVEL
PARA ATUAIS E FUTUROS EMPRESÁRIOS



Salão de Beleza



Centro Sebrae de
Sustentabilidade



Presidente do Conselho Deliberativo Nacional Robson Braga de Andrade

Diretor-Presidente Guilherme Afif Domingos

Diretora Técnica Heloisa Regina Guimarães de Menezes

Diretor de Administração e Finanças Vinícius Lages

UNIDADE DE ACESSO À INOVAÇÃO E TECNOLOGIA DO SEBRAE NACIONAL

Gerente Célio Cabral de Sousa Júnior

Técnico Alexandre de Oliveira Ambrosini

SEBRAE EM MATO GROSSO

Presidente do Conselho Deliberativo Hermes Martins da Cunha

Diretor-Superintendente José Guilherme Barbosa Ribeiro

Diretora Técnica Leide Garcia Novaes Katayama

Diretora Administrativo-Financeira Eneida Maria de Oliveira



*Centro Sebrae de
Sustentabilidade*

Gerente Suênia Sousa

Equipe Elton Ribeiro, Isabela Rios, Jéssica Ferrari, José Santiago, Luanna Duarte, Nager Amui, Raquel Apolônio, Renata Taques, Rogério Sousa

Revisão Renata Taques, Jéssica Ferrari, Isabela Rios

Colaboração Erlin Freitas (Erlin Cabeleireiro – Presidente Prudente, SP)

EDIÇÃO Giral Viveiro de Projetos

Direção Técnica Mateus Mendonça **Edição** Julio Lamas e João Mello Bourroul

Redação Diogo Vallim e João Teixeira **Revisão** João Mello Bourroul

Projeto Gráfico Luciano Arnold **Diagramação e infografia** Luciano Arnold

Foto de capa Crayonstock

Minha Empresa Sustentável: Salão de Beleza. Centro Sebrae de Sustentabilidade – Cuiabá: 2016.

28 p. il.

ISBN 978-85-7361-082-6

1. Sustentabilidade; 2. Pequenos negócios; 3. Práticas sustentáveis; 4. Gestão de empresas; 5. Competitividade; 6. Salão de beleza; 7. Cabeleireiro; 8. Estética; 9. Cosméticos. **I. Título.**

CDU: 030 [036]

TENDÊNCIAS DO MERCADO.....	4
----------------------------	---

PROCESSOS PARA a SUSTENTABILIDADE

 PLANEJAMENTO estratégico.....	6
 Gestão Financeira.....	7
 Gestão da Qualidade.....	8
 ENCADEAMENTO PRODUTIVO.....	10
 COMPRAS SUSTENTÁVEIS.....	12
 Gestão de Pessoas.....	13
 DESENVOLVIMENTO SOCIAL.....	14
 Gestão AMBIENTAL	
GERENCIAMENTO DE RESÍDUOS.....	15
USO EFICIENTE DE ÁGUA.....	16
USO EFICIENTE DE ENERGIA.....	18
 Mercado e CONSUMO CONSCIENTE.....	19
 Legislação, Normas e certificações.....	20
 Marketing e comunicação.....	21
 Políticas Públicas.....	21

COLOCANDO NO PAPEL.....	22
-------------------------	----

DIAGNÓSTICO.....	24
------------------	----

resumo Das DICAs.....	26
-----------------------	----

Criar um empreendimento sustentável é uma responsabilidade e tanto. A partir do momento em que você decide que seu negócio deve respeitar o meio ambiente e contribuir para um mundo melhor, cada tarefa que compõe a rotina de trabalho deve ter esse conceito como guia. Um empreendimento sustentável é também um desafio permanente. Não basta garantir que seus colaboradores estejam alinhados com o pensamento sustentável: a escolha dos fornecedores reflete isso, a maneira como você inclui e estimula o engajamento da comunidade vizinha ao seu empreendimento também.

E há muitas oportunidades para o setor de estética quando se trata de sustentabilidade. Atualmente, o Brasil é o terceiro maior mercado consumidor de produtos de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos no mundo. Esse fato coloca os salões de beleza numa posição fundamental para esse setor da economia brasileira, apresentando crescimento médio de 10% ao ano nas últimas duas décadas, de acordo com Sebrae Nacional. Somente entre 2010 e 2015, o número de novos registros para salões de beleza aumentou cinco vezes, o que significa 482,4 mil novos empreendedores no mercado.

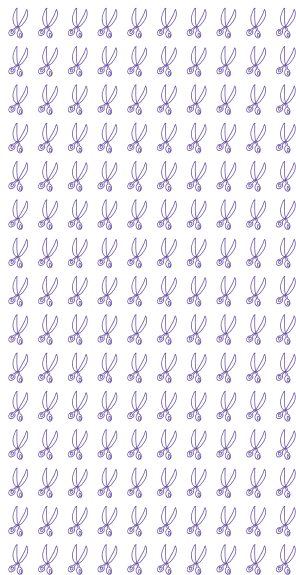
Por conta da forte concorrência, o setor de beleza, estética e bem-estar está em constante inovação. Esse contexto exige que cada empreendedor invista no que há de mais moderno em tecnologia e tratamentos para satisfazer os clientes e mantê-los fiéis ao seu salão. Logo, a sustentabilidade pode ser um atrativo para destacar o seu empreendimento entre os 7 mil salões de beleza que surgem a cada mês no Brasil, segundo um levantamento de 2013 do Sebrae.

Para tanto, essa publicação não vai falar de um conceito sem relacioná-lo ao dia a dia dos negócios. Vai falar de ações práticas que vão impulsionar seu empreendimento, dando sugestões sobre como adotar uma gestão moderna e eficiente, em equilíbrio com a natureza e seus recursos que, como se sabe, são essenciais, mas também escassos. Ser sustentável é ser sábio na hora de planejar e pensar os mínimos detalhes do seu estabelecimento.

O material que você, empreendedor, tem em mãos pretende servir de inspiração. Aqui, você vai conferir informações sobre o mercado de salões de beleza, analisar a cadeia produtiva desse setor, entender como montar um painel estratégico para o seu planejamento e se aprofundar nas dimensões essenciais para a sustentabilidade de um empreendimento de sucesso. Seu fluxo financeiro, seus clientes e o planeta agradecerão.

1,5 MILHÃO

DE CABELEIREIROS EM
ATIVIDADE EM TODO O PAÍS



GERANDO EMPREGO E
RENDA PARA MAIS DE

4,4 MILHÕES

DE BRASILEIROS EM 2013



616 MIL

SALÕES DE BELEZA
EM 2011, ENTRE FORMAIS
E INFORMAIS

342 MIL

SÃO FORMALMENTE
REGISTRADOS NO BRASIL

286 MIL

FUNCIONAM COMO
MICROEMPREENDEDORES
INDIVIDUAIS (MEI)

Fontes Sebrae Nacional [2013] e
Associação Nacional do Comércio de
Artigos de Higiene Pessoal e Beleza



PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Planejar bem é o primeiro passo para o sucesso do seu negócio. Essa é a hora de pensar nos detalhes e se preparar para os desafios que envolvem uma gestão voltada para o desenvolvimento sustentável do seu empreendimento. Observe algumas dicas para nortear esse processo:

- ➡ Defina a Missão, a Visão e os Valores da empresa, incluindo a sustentabilidade como um pilar do seu negócio – são esses fatores que irão guiar o empreendimento em direção aos seus objetivos.
- ➡ Analise o mercado e estude os concorrentes para traçar um plano com base no seu diferencial em relação a eles.
- ➡ Avalie os serviços que você oferece, o seu público-alvo (sexo, idade, perfil econômico), a localização do espaço e o grau de capacitação dos seus funcionários.
- ➡ Tenha clareza de onde quer chegar e como chegará lá de forma sustentável. Valorize fornecedores e colaboradores como parceiros nessa caminhada.
- ➡ Saber contratar e manter bons profissionais é vital. Antes de qualquer coisa, tenha em mente qual é o perfil de profissional que você quer (posição, qualidades e características).

VEJA ABAIXO O EXEMPLO DE UMA ANÁLISE PREENCHIDA PARA UM SALÃO DE BELEZA SUSTENTÁVEL

Forças	Fraquezas
• Atendimento com qualidade e rapidez • Ambiente diferenciado e agradável • Localização privilegiada • Preços acessíveis • Funcionários treinados e clientes valorizados	• Capacidade reduzida de atendimento • Tempo maior de espera no atendimento • Colaboradores desmotivados e sem treinamento • Ambiente desorganizado e com má iluminação • Comunicação pouco desenvolvida
Oportunidades	Ameaças
• Aumento do uso de produtos naturais • Brasil possui um dos maiores faturamentos do segmento de beleza no mundo • Poucos concorrentes com apelo sustentável • Maior consciência dos consumidores em relação ao impacto ambiental das empresas • Demanda crescente de hotéis e pousadas em busca de serviços de beleza	• Aumento da concorrência com preços mais acessíveis • Crise financeira com limitação de recursos dos clientes • Pressão regulatória da legislação do setor

Para ajudar, faça uma análise SWOT – Strengths [Forças], Weaknesses [Fraquezas], Opportunities [Oportunidades] e Threats [Ameaças] – do negócio. Com esse mapa, fica mais fácil se planejar. Lembre-se que oportunidades e ameaças estão relacionadas ao mercado, ou seja, àquilo que o empresário não pode controlar. Forças e fraquezas, por sua vez, estão relacionadas aos processos internos do empreendimento, que podem ser modificados pelo empresário.



goo.gl/amdHnJ

Veja dicas sobre planejamento estratégico para pequenos negócios

Gestão Financeira

Uma boa gestão financeira não é só estar no azul. É importante valorizar os colaboradores, cultivar relações comerciais justas com seus fornecedores e manter uma clientela fiel, identificada com os valores de sustentabilidade. Ter conhecimento sobre as contas a pagar e receber, seus custos de manutenção do negócio e o preço de venda dos seus serviços fará toda a diferença na viabilidade financeira do seu empreendimento.

Custos diretos ou variáveis em salões de beleza estão relacionados com a compra de produtos e utensílios, além das comissões dos profissionais, que são desembolsadas de acordo com o número de atendimentos, as despesas com shampoo, esmalte etc. Já os custos indiretos ou fixos não estão relacionados com essas operações diárias, mas com os gastos mensais regulares, como o aluguel do ponto, os salários, os encargos sociais e impostos. Nessa lógica, reduzir os custos operacionais tem relação direta com a lucratividade do seu salão.

Preço de Venda

Num salão sustentável considere a possibilidade de cobrar um pouco mais pela oferta de produtos e serviços diferenciados. Em todos os casos, a fórmula para definir o preço ideal é a mesma: **Preço = custo diretos + custos indiretos + margem de lucro**. Antes de definir um valor, porém, verifique o regime de tributação no qual sua empresa está inserida.

➔ Apesar do mercado ser o definidor de preços, você deve ter a capacidade de formar os preços de venda dos seus serviços e saber que a margem de lucro é crucial para o crescimento de seu salão de beleza.

Margem de Contribuição e Ponto de Equilíbrio

Margem de Contribuição é o quanto cada serviço vendido contribui para pagar as despesas fixas mensais e formar o lucro final. [Margem de contribuição = Faturamento – Custos Variáveis]

Ponto de equilíbrio é a venda mensal necessária para gerar a receita suficiente para pagar as despesas que a empresa tiver no mês.

➔ Calcule qual a previsão mínima de vendas mensal [nº de cortes, serviços de manicures etc.] para o seu salão ser economicamente viável.

RETORNO DO INVESTIMENTO

- ⇒ Fique atento ao fluxo de caixa, ou seja, a entrada e saída de dinheiro, que mostra a rentabilidade e viabilidade econômica do seu salão. Organize a rotina do empreendimento e revise o fluxo de caixa diariamente, levando em conta os agendamentos já realizados e os gastos futuros.
- ⇒ O controle do estoque, com registros de entradas e saídas, é importante para garantir a saúde financeira da empresa. Por isso, esteja sempre atento ao seu estoque. Em condições normais, um estoque muito alto representa desperdício.
- ⇒ Para minimizar gastos, elimine desperdícios que consomem recursos e podem ser poupados ou melhor alocados em investimentos com equipamentos ou na qualidade do atendimento, por exemplo. Lembre-se: combater o desperdício passa por todos, desde o dono do salão até os cabeleireiros, manicures e atendentes.
- ⇒ Utilize métodos como o Hair Size [hairsize.com.br], que permite que o seu funcionário classifique os cabelos de acordo com comprimento e volume, determinando a quantidade exata de tintura ou hidratante necessária para cada cliente e reduzindo o desperdício. Um bom uso dessa ferramenta pode significar uma economia de até 60% dos produtos.
- ⇒ Invista em softwares para o controle de finanças – eles facilitam a gestão da empresa.

INDICADORES PARA AJUDAR NA GESTÃO FINANCEIRA DO SEU SALÃO

- Faturamento mensal
- Número de atendimentos
- Gasto médio por cliente
- Quantidade de produtos vendidos
- Faturamento por funcionário
- Atendimento por funcionário/dia
- Faturamento por horário



Veja dicas sobre
gestão financeira
para pequenos
negócios



A gestão de qualidade envolve todas as etapas do seu negócio. O investimento constante na melhoria dos serviços, na compra dos produtos e no atendimento aos clientes torna a empresa eficiente, reduz o consumo de recursos e aumenta os lucros.

O empreendedor de um salão de beleza deve estar especialmente atento à qualidade e segurança dos serviços e produtos ofertados. Para tanto, é importante ter uma equipe qualificada nas melhores práticas do mercado e em sintonia com as normas e técnicas de biossegurança. Algumas estratégias podem ser úteis:

- ⇒ Crie manuais de rotina de trabalho e certifique-se que seus funcionários estejam seguindo os critérios com rigor. Essa estratégia pode auxiliar a equipe em operações cotidianas, como aplicar a quantidade certa de produto, fechar o registro do lavatório enquanto se massageia o cabelo e tirar o excesso de umidade do cabelo para economizar a energia utilizada no secador.

- ➔ A segurança e a saúde são pontos fundamentais: fique atento às melhores técnicas de higienização e esterilização e aposte em cursos de biossegurança. Há diversas opções na modalidade de Educação à Distância pela internet, caso do curso “Biossegurança em Salão de Beleza e Clínica Estética” da Coobel – Escola de Estética e Beleza.
- ➔ Invista na qualidade do atendimento com a criação de um ambiente agradável e relaxante, além de profissionais atenciosos, respeitosos e interessados pelo cliente.
- ➔ Fique atento à higiene dos equipamentos e do ambiente de seu salão. Os equipamentos devem estar bem conservados, limpos e funcionando.
- ➔ O processo de esterilização deve ser feito em autoclaves ou estufas. Recomenda-se que cada profissional tenha no mínimo seis jogos de alicate e espátula de metal, de modo a garantir a sua saúde e a do cliente.
- ➔ Crie um “Clube do Alicate” para que os clientes deixem seu próprio material (alicates, espátulas, lixas de pé e unha etc.) no estabelecimento, lembrando que os utensílios devem estar devidamente identificados e guardados em um local limpo.
- ➔ Comodidades adicionais, como agendamento online e massagem durante a espera, melhoram a imagem que o cliente tem do atendimento.
- ➔ Faça tratamentos apenas com produtos sem chumbo e regulamentados pela ANVISA.
- ➔ Crie um manual de emergência para saber o que fazer em caso de reações adversas e alergias que podem ocorrer durante a execução dos serviços.



Veja dicas sobre gestão da qualidade para pequenos negócios

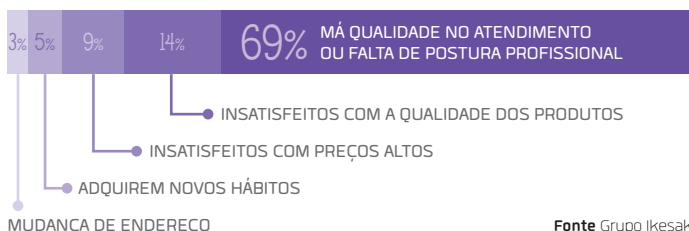
LEITURA OBRIGATÓRIA

O Sebrae oferece em seu site o manual Qualidade em serviços – Salão de Beleza, que tem como objetivo iniciar os empreendedores de pequenas empresas do segmento de beleza no conhecimento e manejo de ferramentas para o mapeamento e a análise dos processos como forma de melhoria da qualidade dos serviços.



Veja a cartilha de dicas de postura e normas técnicas para salões

PRINCIPAIS MOTIVOS PARA UM CLIENTE DEIXAR DE FREQUENTAR UM SALÃO DE BELEZA



Fonte: Grupo Ikesaki



ENCADREAMENTO PRODUTIVO

A dinâmica do mercado conduz ao encontro entre grandes e pequenos empreendimentos. Quando há parceria, com a inserção das micro e pequenas empresas na cadeia de valor das grandes, chamamos de encadeamento produtivo. Cada vez mais, o mercado tem exigido que empresas de grande porte tenham processos sustentáveis e as certificações que acompanham essa demanda. Uma vez certificadas, elas têm a obrigação de formar uma cadeia de valor sustentável, exigindo que os fornecedores também tenham esses atributos. Para participar, os pequenos negócios precisam se preparar para encarar desafios, mas também potenciais oportunidades.



COMPRAS [INSUMOS e matéria-prima]

Na posição de cliente, o empreendedor que possui um salão de beleza pode privilegiar as empresas que mais se alinham aos seus princípios e práticas sustentáveis, priorizando os fornecedores que valorizem e respeitem os aspectos socioambientais da cadeia produtiva.



recepção

[cadastramento e agendamento]

A recepção de um salão de beleza envolve desde o cadastramento e agendamento de cliente, até o controle de caixa. Por ser o primeiro contato do cliente com o estabelecimento, esse espaço deve possuir uma fachada atrativa que possa ser facilmente identificada e transpareça os princípios de qualidade no atendimento. A entrada deve facilitar o encaminhamento do cliente para os serviços escolhidos. O estacionamento, se houver, faz parte da recepção de um salão de beleza e deve ter piso permeável e vegetação que ajudam a manter o ambiente mais fresco e permitem escoamento da água da chuva.



sala de espera

[ambiente organizado, limpo]

O espaço onde o cliente aguarda enquanto não é atendido deve oferecer comodidade. Prefira um mobiliário confortável e ofereça televisão e revistas, além de água, café e chá. Esse ambiente deve estar próximo da recepção e possuir fácil acesso à sala de atendimento. Por ser um local que retém a atenção do cliente, procure disponibilizar nele informações sobre as práticas sustentáveis da empresa e materiais de leitura que disseminam a sustentabilidade. Se possível, ao invés de comprar revistas e jornais impressos, disponibilize tablets para leitura.





estoque [armazenamento temporário]

Alguns produtos precisam de mais cuidados na hora do armazenamento – um olhar cuidadoso sobre o que é realmente necessário comprar pode fazer a diferença no capital de giro que seu negócio precisa. Atenção e cuidado na aplicação das quantidades certas de cada produto são uma ótima oportunidade de reduzir o consumo desnecessário de certos recursos, como luz e água.



atendimento [segurança, saúde e higiene]

A segurança, a saúde e a higiene devem ser os guias na execução de todos os serviços oferecidos em um salão. Para que o estabelecimento tenha um atendimento efetivamente sustentável, é necessário ter equipamentos com boa eficiência energética e investir na sua manutenção e limpeza. As seguintes operações devem ser levadas em conta na hora de atender o cliente:

- **Higienização do ambiente:** pisos e paredes, mobiliários e banheiros
- **Manipulação de produtos:** cosméticos, toalhas, alicates, espátulas, tesouras, pentes, escovas etc.
- **Esterilização:** tipos de equipamentos, procedimentos e armazenamento
- **Serviços:** manicure, pedicuro e podólogo; cabeleireiro e barbeiro; depilação e esteticista; massagem



sala de atendimento [ambiente]

Principal espaço do empreendimento, essa sala deve ter área suficiente para abrigar todos os equipamentos e móveis necessários e não passar a sensação de desorganização. A iluminação deve ser suave, agradável, focando na tranquilidade do cliente. Nos ambientes em que o profissional precisa de mais clareza, como nos setores de depilação e maquiagem, é necessária uma luz mais forte. O ambiente também deve ser arejado e com temperatura agradável. Caso seja necessário e viável, você pode dividir o espaço para oferecer mais privacidade e conforto para certos tratamentos e atendimentos individuais.



gestão de resíduos sólidos

A maneira como você lida com tudo aquilo que, aparentemente, não é mais útil para seu negócio diz muito sobre seu comprometimento com a sustentabilidade. A gestão ambientalmente correta dos resíduos de salões de beleza é uma obrigação legal e trata de resíduos classificados como serviços de saúde, com normas específicas de armazenamento e disposição. Recicle ou encaminhe para a reciclagem o que for reciclável e adote estratégias de redução de desperdício.



COMPRAS SUSTENTÁVEIS

Em um salão de beleza, compras sustentáveis estão diretamente relacionadas aos produtos que serão utilizados durante a prestação dos serviços. Atualmente, já existem diversas marcas renomadas que possuem linhas de produtos naturais e orgânicos. Além da qualidade, alguns consumidores valorizam produtos sustentáveis e até pagam um pouco a mais para utilizá-los. Contudo, algumas dicas podem te ajudar na hora de comprar:

- ➡ Analise os hábitos dos clientes e busque fornecer informações sobre o impacto socioambiental dos ingredientes contidos em seus produtos de preferência. A busca por produtos que possuem matérias-primas naturais, especialmente aquelas com ativos da biodiversidade brasileira, é uma tendência.
- ➡ Oferte produtos ambientalmente corretos, que não foram testados em animais e que possuam ingredientes de origem orgânica.
- ➡ Use tratamentos e produtos que são livres de parabenos e formaldeídos.
- ➡ Utilize tintas orgânicas para cabelo e shampoo sem sulfato, que faz menos espuma que o tradicional e requer menos água para lavar.
- ➡ Invista em equipamentos que são projetados e construídos para durar. Opte por instrumentos elétricos [secadores, prancha alisadora e modelador de cachos] que consomem menos energia.
- ➡ Adquirir mobiliário adequado: cadeiras ergonômicas para as manicures, por exemplo, são importantes para garantir a saúde das funcionárias.
- ➡ Priorize a compra de mobiliário verde e decoração ecológica [madeira certificada, de demolição ou de reflorestamento, além de materiais recicláveis ou reciclados].
- ➡ Elimine o uso de sprays que contenham CFC. Adote métodos alternativos como gel, pomada, cera fixadora e óleos secantes para esmalte.

goo.gl/3eKkRO

**Veja dicas
sobre compras
sustentáveis para
pequenos negócios**



COMÉRCIO JUSTO

É sempre importante lembrar que o empreendedor tem muito a ganhar na escolha de marcas de qualidade reconhecidas pelo cliente e na busca por fornecedores que prezam pelo comércio justo. O benefício não está apenas na qualidade do serviço e na satisfação do cliente – o salão de beleza só tende a se valorizar quando participa dessas possíveis parcerias da cadeia de produção na qual o negócio está inserido, seja na forma de marketing direto e indireto ou na forma de vantagens financeiras variadas na aquisição de produtos, insumos e equipamentos.



GESTÃO DE PESSOAS

Um salão de beleza trabalha com elementos como a vaidade, a autoestima e a aparência dos clientes, então o serviço prestado deve ser ao mesmo tempo competente e delicado. A qualidade dos profissionais que atuam no seu negócio não é medida apenas pelo serviço técnico em si, mas também pela sua atenção, respeito e empatia.

Seus funcionários devem ter experiência comprovada, com conhecimentos práticos e teóricos, mas também devem ser criativos, antenados com as últimas tendências e inspirarem segurança em relação ao seu trabalho.

A gama de funcionários que um salão pode ter é bem variada: Cabeleireiro(a), Depilador(a), Esteticista, Manicure, Pedicure, Manobrista, Podólogo(a), Recepcionista, Segurança etc. Porém, uma equipe formada por colaboradores multifuncionais é interessante por diminuir custos com salários e possibilitar aos funcionários que transitem por várias áreas do ramo.

Alguns conselhos podem ser levados em conta na gestão dos seus colaboradores:

- ⇒ Dê prioridade à segurança e bem-estar de funcionários e clientes com um padrão rigoroso de higiene.
- ⇒ É necessário que seus funcionários realizem cursos em biossegurança, técnicas de higienização e esterilização, além de sempre utilizarem equipamentos de proteção individual (EPI), como máscaras e luvas, durante o manuseio de produtos químicos.
- ⇒ Não se esqueça que os clientes observam os funcionários do salão. A equipe deve cuidar da aparência e a postura de cada um deve refletir a proposta do empreendimento.
- ⇒ Estimule a participação em cursos de aperfeiçoamento, congressos e seminários. Mão de obra qualificada é um diferencial que retém a clientela.
- ⇒ Invista tempo e dinheiro na educação ambiental dos colaboradores.
- ⇒ Valorize a diversidade dos seus colaboradores e estimule a cooperação entre a equipe, reconhecendo resultados.
- ⇒ Empregar pessoas que vivem na comunidade do entorno do salão é uma boa maneira de promover o desenvolvimento socioeconômico da região.
- ⇒ Estimule o uso de transportes coletivos ou não poluentes por clientes e funcionários. Providencie uma estrutura para o estacionamento de bicicletas.



goo.gl/Lk0nk5

Veja dicas sobre
gestão de pessoas em
pequenos negócios



DESENVOLVIMENTO SOCIAL

Realizar ações de responsabilidade social é uma ótima maneira de agregar valor ao seu negócio e promover o desenvolvimento social da região onde ele está localizado.

- ⇒ Avalie como as atividades do seu negócio podem ajudar a comunidade local a se desenvolver. Motive seus colaboradores a participar das ações e das atividades propostas.
- ⇒ Fora do horário de funcionamento, ofereça o espaço do seu estabelecimento para eventos realizados pela e para a comunidade. Promova eventos que valorizem a consciência ambiental.
- ⇒ Procure engajar a vizinhança para realizar melhorias dos espaços públicos da rua/bairro do entorno e avalie se é possível financiar essas ações com outros estabelecimentos comerciais da região.
- ⇒ Compre no comércio local e estimule a economia dos estabelecimentos próximos ao seu salão de beleza.
- ⇒ Realize um balanço das ações que foram realizadas e monitore como elas melhoraram a qualidade de vida de quem mora na região.



goo.gl/bLcJde

Veja dicas sobre desenvolvimento social para pequenos negócios



GESTÃO AMBIENTAL

Um salão de beleza, por mais sustentável que seja, ainda utiliza produtos químicos durante a execução de suas atividades e serviços. Dessa forma, este é um setor que apresenta diversos agentes potencialmente poluidores. Além disso, também é um setor que possui alto consumo de água e energia e precisa estar sempre atento às melhores práticas de consumo eficiente.

Veja alguns caminhos para uma boa gestão ambiental, que minimiza a geração de impactos ambientais.

15 TONELADAS

DE PAPEL-ALUMÍNIO SÃO UTILIZADAS POR DIA NOS SALÕES DE BELEZA DA CIDADE DE SÃO PAULO

200 anos

É O TEMPO DE DECOMPOSIÇÃO DO ALUMÍNIO NA NATUREZA



GESTÃO AMBIENTAL

GERENCIAMENTO DE RESÍDUOS

Eliminar desperdícios é a palavra de ordem. Após a execução dos serviços, tenha em mente como os resíduos serão descartados e faça um mapeamento detalhado da sua geração, apontando as fases do processo produtivo que mais geram e quais os tipos gerados. Sabendo isso, fica mais fácil identificar as causas e reduzir os excessos.

Muitos produtos utilizados em salões de beleza possuem ingredientes químicos. Essas substâncias podem contaminar o solo e o lençol freático de aterros sanitários e precisam ser encaminhadas para empresas especializadas em tratamento e destinação de resíduos.

- ⇒ Reveja seus processos e defina medidas de redução como prioridade, seguindo os princípios de reutilizar e reciclar para diminuir custos de produção e funcionamento.
- ⇒ O uso de espremedores de tubos favorece o aproveitamento máximo dos produtos, reduzindo custos.
- ⇒ Diminua o consumo de papel-alumínio. O material não é reciclável e já há novos métodos de tintura, que dispensam sua necessidade e permitem a coloração em até três tons de clareamento com o uso de espátulas e sem a necessidade de separadores.
- ⇒ Elimine utensílios descartáveis ao dar preferência aos que podem ser reutilizados, como os Roll Mechers, rolos de cabelo que podem ser lavados e reutilizados aproximadamente mil vezes e trocados na revendedora por novos, com desconto.
- ⇒ Realize treinamentos específicos com sua equipe para garantir a separação adequada dos recicláveis de acordo com as cores de sacos e lixeiras.
- ⇒ Busque produtos de empresas que utilizam embalagens retornáveis ou que possuam refil.
- ⇒ Dê preferência aos produtos biodegradáveis que são facilmente decompostos no meio ambiente e diminuem o impacto da geração de resíduos.
- ⇒ Após a segregação dos resíduos recicláveis, armazene-os em local adequado e destine-os para a coleta seletiva. Se essa coleta ainda não existe na sua região, forme parcerias com associações e cooperativas de catadores que darão um destino final ambientalmente adequado ao seu resíduo.
- ⇒ Procure realizar parcerias com seus fornecedores como forma de fomentar a logística reversa e retornar ao fabricante materiais utilizados, como vidros de esmalte e embalagens.



goo.gl/83Eyug

Veja dicas sobre
gestão ambiental para
pequenos negócios



GESTÃO AMBIENTAL

USO EFICIENTE DE ÁGUA

A água é um recurso finito e tomar atitudes para reduzir o seu consumo e evitar desperdícios é fundamental para uma gestão ambiental responsável. É necessário ter controle total sobre os processos internos, monitorando a quantidade de consumo e identificando os locais e períodos em que a água é mais utilizada.

Salões de beleza consomem muita água em seus processos produtivos, principalmente na lavagem de cabelo e toalhas. Pequenos vazamentos ou práticas equivocadas fazem escoar pelos ralos milhares de litros de água todos os dias.

Algumas ações práticas podem reduzir drasticamente seu consumo. Confira algumas dicas para alcançar este objetivo:

- ⇒ Troque as mangueiras dos lavatórios por modelos mais econômicos. Há mangueiras que são acionadas por gatilho, evitando que a torneira fique aberta durante todo o procedimento.
- ⇒ Dê preferência aos produtos que exigem lavagens menos intensivas, reduzindo o consumo de água e energia para o aquecimento. Atualmente, algumas marcas já oferecem produtos como shampoo e hidratação a seco, além de tintas para coloração que não precisam de shampoo após a aplicação.
- ⇒ Instale filtros para a limpeza da água que já foi usada para retirar substâncias químicas que iriam para o esgoto. Há também a opção de filtro de tecido para o lavatório, que dilui a espuma dos shampoos e retém os fios de cabelos soltos.
- ⇒ Ensine seus clientes a lavar o cabelo e ofereça desconto para quem vier cortar com o cabelo já lavado. Assim, você economiza e o seu cliente também. Ofereça a opção de corte a seco.
- ⇒ Lave as toalhas apenas quando elas atingirem um volume considerável.
- ⇒ Ao invés de utilizar água morna, as manicures têm a alternativa, já disponível no mercado, de utilizar no cliente botinhas e luvas de plástico biodegradáveis, que possuem creme hidratante para amaciar as cutículas.
- ⇒ Avalie quando a água pode ser reutilizada. A água usada para a lavagem de cabelos pode ser aproveitada para limpar pincéis de tinta ou para a descarga de banheiros e lavagem do piso. A toalha usada para secar o cabelo de uma cliente pode servir para acomodá-la no lavatório.

20 LITROS

DE ÁGUA SÃO CONSUMIDOS
A CADA SERVIÇO QUÍMICO, COMO
ALISAMENTO OU COLORAÇÃO

- ➔ **Realize inspeções periódicas de vazamentos** [feche todas as torneiras e registros e verifique se o hidrômetro continua girando, fazendo disso uma rotina mensal].
- ➔ **Utilize sistemas de descarga de fluxos reduzidos**, como os acionadores duplos que geram até 50% de economia.

Uma ótima solução para diminuir o consumo e os gastos com água potável pode ser a instalação de sistemas de captação de água da chuva. Para isso, faça algumas perguntas: qual o consumo de água da sua empresa? Quanta chuva é esperada no ano? Qual a área do telhado da empresa que está disponível para captação? Com essas respostas é possível definir o tamanho do reservatório/cisterna e modelar o sistema que irá coletar a água, tratá-la e reutilizá-la em descargas, irrigação e/ou limpeza de pisos.



goo.gl/6d2ie8

Aprenda mais
sobre técnicas
de reúso



goo.gl/rCuQhG

Dicas sobre
captação de água
da chuva



goo.gl/797Kkz

Veja dicas de
sustentabilidade para evitar
o desperdício d'água



UMA TORNEIRA
GOTEJANDO PODE
DESPERDIÇAR CERCA DE



50 LITROS



DE ÁGUA POR DIA,
O QUE REPRESENTA
APROXIMADAMENTE



1.500 LITROS



DE ÁGUA POTÁVEL TODO MÊS.





GESTÃO AMBIENTAL

USO EFICIENTE DE ENERGIA

Um dos principais gastos operacionais de salões de beleza está no consumo de energia elétrica, principalmente nos instrumentos aquecidos [secadores e pranchas] e durante o aquecimento de água para lavagem.

Os donos de salão de beleza podem não ter alternativas sobre o tipo de energia que utilizarão, mas podem ter atuação direta na compra e na eficiência dos equipamentos que operam. Melhorar a eficiência energética também traz benefícios ambientais através da redução na emissão de gases de efeito estufa que contribuem para o aquecimento global.

- ⇒ A arquitetura do seu espaço é crucial para a eficiência no uso de energia. É preciso considerar o conforto térmico e visual dos espaços – o sombreamento, a incidência de sol na fachada e o volume dos espaços têm impacto direto no uso de energia para climatização e iluminação. Considere utilizar ventilação natural, além de cores claras na pintura, telhas transparentes, janelas de vidro amplas e claraboias para otimizar o uso de luz natural.
- ⇒ Instale células de aquecimento solar para esquentar a água usada na lavagem dos cabelos. O sistema tem o investimento gradativamente compensado pela diminuição da conta de luz.
- ⇒ Otimize o uso dos instrumentos aquecidos [secador, prancha alisadora] usando-os apenas uma vez por cliente e pelo menor tempo possível.

- ⇒ Planeje seu sistema de iluminação em vários circuitos diferentes, gerando economia de energia elétrica ao evitar lâmpadas que ficam acesas em locais de pouca circulação.
- ⇒ Realize inspeções periódicas na sua rede elétrica e verifique a necessidade de substituição de equipamentos ineficientes. Atualmente, há uma oferta ampla no mercado de equipamentos de salão de beleza mais eficientes e sustentáveis. Verifique a classificação do selo Procel, mas fique atento, pois nem sempre os equipamentos possuem o mesmo consumo de energia indicado na classificação. Avalie quais equipamentos se adequam melhor ao seu estabelecimento e faça a troca se necessário.
- ⇒ Substitua as lâmpadas incandescentes por lâmpadas fluorescentes ou de LED que, além de terem vida útil mais longa, consomem até 75% menos energia.
- ⇒ Instale sensores de presença em ambientes de passagem e adote luminárias refletoras.
- ⇒ Ao final do expediente, tire da tomada equipamentos em modo stand-by e desligue o ar condicionado uma hora antes do encerramento.
- ⇒ Pinte seu telhado de branco, deixando o ambiente interno com temperatura mais agradável e reduzindo o uso do ar condicionado.

goo.gl/vQM7w

Faça uma simulação de custos para a instalação de placas solares no seu empreendimento





Mercado e Consumo Consciente

Atualmente, é cada vez maior a consciência ética e ambiental dos consumidores brasileiros na hora de comprar seus cosméticos e produtos de beleza. Nesse sentido, o seu salão deve estar atento às inovações do mercado e ofertar produtos que, além de trazerem os benefícios de sua utilização, prezam também pelo comércio justo, rastreabilidade do fornecimento e cuidado com o meio ambiente.

Hoje, o mercado já oferece diversas opções de produtos naturais e orgânicos, produzidos a partir de relações comerciais éticas e justas. É fundamental acompanhar esses avanços e entender qual o seu papel para a continuidade da sustentabilidade nessa cadeia.

⇒ Use e promova produtos ecológicos de empresas que sejam reconhecidas por suas práticas sustentáveis.

⇒ Disponibilize revistas e jornais reconhecidos por trazer reportagens e notícias sobre sustentabilidade no setor de beleza e bem estar.

UM LEVANTAMENTO REALIZADO PELA CONSULTORIA EUROMONITOR INTERNATIONAL APONTOU UM AUMENTO DE

7,4%

NA PRODUÇÃO DE ARTIGOS DE BELEZA ORGÂNICOS E NATURAIS ENTRE OS ANOS DE 2010 E 2012.

MÉTODOS INOVADORES

Fabiana Gondim, dona do salão Chic Coiffeur, em Natal (RN), revela que o HairSIZE é baseado em 5 R's: repensar, rejeitar fornecedores insustentáveis, reciclar, reutilizar e reduzir. No Chic Coiffeur não se usa spray (nas unhas e cabelos), pois tem CFC e é altamente tóxico para os funcionários. Energia solar, coleta seletiva e destinação correta dos resíduos fazem parte do dia a dia do empreendimento sustentável, que dessa forma também educa a clientela. "Estimulamos o cliente a aceitar os cabelos anelados e a melhorar o visual, mas aos poucos, com menos sacrifício e químicos", esclarece a empreendedora.



goo.gl/QuB61b

Saiba mais sobre as ações sustentáveis do Chic Coiffeur



LEGISLAÇÃO, NORMAS E CERTIFICAÇÕES

Como lidam diretamente com os corpos dos clientes, salões de beleza são definidos como estabelecimentos de interesse na saúde. Dessa forma, a abertura e o funcionamento desse negócio estão sempre condicionados à obtenção do Alvará Sanitário no seu município, entre outras normas e procedimentos legais obrigatórios.

- ⇒ Consulte a Vigilância Sanitária municipal antes de iniciar o negócio. Busque informações sobre o Plano de Gerenciamento de Resíduos de Serviços de Saúde [PGRSS] e o Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos [PGRS] junto à autoridade municipal.
- ⇒ Fique atento às exigências impostas por órgãos estaduais e municipais, além do Código de Defesa do Consumidor e da Anvisa.

LEGISLAÇÕES ÚTEIS

- ⇒ Lei Federal nº 6.360/1976 – Dispõe sobre a Vigilância Sanitária a que ficam sujeitos os medicamentos, as drogas, os insumos farmacêuticos e correlatos, cosméticos, saneantes e outros produtos.
- ⇒ Decreto Federal nº 8.077/2013 – Regulamenta as condições para o funcionamento de empresas sujeitas ao licenciamento sanitário, além do registro, controle e monitoramento dos produtos.
- ⇒ Decreto 20.931/1932 – Artigo 25: “Os institutos de beleza, sem direção médica, limitar-se-ão aos serviços compatíveis com sua finalidade, sendo terminantemente proibida aos que neles trabalham a prática de intervenções de cirurgia plástica, por mais rudimentares que sejam, bem como a aplicação de agentes fisioterápicos e a prescrição de medicamento”.
- ⇒ Resolução nº 358/2005 do Conselho Nacional do Meio Ambiente – CONAMA – Dispõe sobre a necessidade de salões de beleza elaborarem e implantarem um Plano de Gerenciamento de Resíduos de Serviços de Saúde – PGRSS.

NORMAS

- ⇒ ISO 14001, sistema para gestão ambiental com normas internacionalmente padronizadas.
- ⇒ NBR 15527/07 [ABNT 2007], que define parâmetros técnicos para a reutilização de água da chuva.
- ⇒ Norma Regulamentadora do Ministério do Trabalho e Emprego – NR 23 –, que trata da proteção contra incêndios e pânico.
- ⇒ Norma Regulamentadora do Ministério do Trabalho e Emprego – NR 24 –, que dispõe sobre as condições sanitárias e de conforto nos locais de trabalho.
- ⇒ Norma Técnica da Associação Brasileira de Normas Técnicas – NBR 9050 –, que aborda a acessibilidade a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos.

goo.gl/amdHnJ

Veja dicas sobre
normas e legislações
para pequenos negócios





atenção

Produtos químicos à base de formol para fazer escova progressiva estão proibidos na maioria dos estados do Brasil. Equipamentos de bronzamento artificial também: a Resolução RDC nº 56/09, expedida pela Anvisa, proibiu a importação, recebimento em doação, aluguel, comercialização e uso de equipamentos de bronzamento artificial com emissão de radiação ultravioleta.



MARKETING e COMUNICAÇÃO

Não basta ser sustentável: é preciso deixar claro que o seu salão de beleza possui essa preocupação. Utilize elementos da sustentabilidade no plano de marketing de seu estabelecimento e atraia consumidores engajados, que associam essas ações ao valor do serviço oferecido.

- ⇒ Planeje promoções para clientes que realizam ações sustentáveis e ofereça descontos para quem chegar de bicicleta ou com o cabelo já lavado.
- ⇒ Crie e atualize suas mídias digitais, utilizando esses meios para divulgar promoções, novidades e imagens de clientes pós-tratamento.
- ⇒ Divulgar as condutas de gestão sustentável no site da empresa, nas redes sociais e/ou em painéis espalhados estrategicamente pelo estabelecimento são também formas de realçar a preocupação pela sustentabilidade do empreendimento.



goo.gl/20I4h5

Veja dicas sobre comunicação e marketing para pequenos negócios



POLÍTICAS PÚBLICAS

Recentemente, foi aprovada uma petição para debate de um projeto de lei (PLC 133/2015) que regulamenta contratos de parceria entre salões de beleza e profissionais que atuam nesses estabelecimentos. A questão trabalhista no setor ainda não é bem regulamentada e hoje o mercado abriga profissionais autônomos, contratados diretos e trabalhadores informais.

Fique atento às novas regulamentações do setor e na Convenção Coletiva do Sindicato dos Cabeleireiros e Esteticistas, utilizando-a para calcular salários e orientar as relações trabalhistas.



goo.gl/j6t6w8

Veja dicas sobre políticas públicas para pequenos negócios

CAMINHANDO PARA UM NEGÓCIO SUSTENTÁVEL

A transição para a sustentabilidade representa mudanças estruturais importantes e traz novas diretrizes para gerenciar o negócio. Diante dos inúmeros desafios que isso impõe, o Painel de Modelo de Negócios [Business Model Canvas] é uma poderosa ferramenta para auxiliar o empreendedor a atuar e inovar. Através de nove blocos que representam os principais pontos de sucesso de um negócio, o painel ajuda na identificação de novas demandas do mercado, adaptação aos desafios e visualização de oportunidades que aparecem na transição para uma gestão sustentável. Veja aqui o exemplo de um Painel de Modelo de Negócios, que você mesmo pode fazer com base no seu negócio, para um salão de beleza nesse caminho.

parcerias principais

O empreendedor precisa estabelecer parcerias que fazem o seu negócio funcionar. Saber quais são seus parceiros estratégicos é um fator fundamental para o desenvolvimento do seu estabelecimento.

- ✧ Fornecedores locais de produtos sustentáveis
- ✧ Outros empreendedores locais para a melhoria dos espaços públicos no entorno do estabelecimento e divulgação do negócio em pontos de atenção [academias e estacionamento, por exemplo]
- ✧ Empresas recicladoras de resíduos orgânicos [compostagem] e recicláveis [cooperativas ou associações]

atividades principais

São todas as ações que atendem os clientes e fazem parte desde o início do planejamento até as atividades do dia a dia.

- ✧ Recepção e atendimento dos clientes
- ✧ Diagnóstico do cabelo do cliente [classificação do comprimento e volume] e cálculo da quantidade exata de cada produto
- ✧ Realização de cortes, penteados, maquiagens, escovas, unhas etc.
- ✧ Monitoramento do consumo dos principais recursos [água, energia, produtos para os cabelos]
- ✧ Gestão de resíduos no pós-consumo
- ✧ Gestão da empresa [controles financeiros e administrativos]

recursos principais

É a estrutura sem a qual o negócio não funciona. Em um empreendimento tradicional, o foco da gestão dos recursos são custo e qualidade.

- ✧ Mão de obra qualificada
- ✧ Equipamentos e infraestrutura sustentável
- ✧ Conhecimento da gestão financeira e ambiental do empreendimento
- ✧ Produtos e tratamentos naturais

estrutura de custos

Lista dos gastos necessários para desenvolver as atividades principais, obter os recursos e estabelecer parcerias para criar e manter soluções alinhadas com a proposta de valor.

- ✧ Custos fixos [salários, aluguel, contas de água e energia, tv a cabo, taxas de cartão]
- ✧ Custos variáveis [compra de produtos, imposto, materiais de limpeza, pagamento variável conforme produtividade]
- ✧ Investimentos em equipamentos eficientes
- ✧ Capacitação e treinamento dos colaboradores

PROPOSTA DE VALOR

Resumo das motivações que fazem o seu estabelecimento existir, demonstrando os principais fatores que diferenciam seu estabelecimento dos outros e agregam valor ao serviço que o cliente está buscando.

- ✧ Vender beleza em um ambiente acolhedor, organizado e limpo
- ✧ Implementar práticas sustentáveis para minimizar os impactos da atividade
- ✧ Oferecer produtos naturais livres de compostos químicos
- ✧ Adquirir produtos de fornecedores sustentáveis
- ✧ Dar oportunidade de emprego e renda para jovens de baixa renda
- ✧ Fidelizar clientes pelo atendimento de qualidade e pela gestão sustentável do salão de beleza

RELACIONAMENTO COM CLIENTES

É essencial diversificar os canais de comunicação para estreitar a relação dos clientes com o negócio.

- ✧ Atendimento com confiança, empatia, segurança, higiene e profissionalismo
- ✧ Consultoria e venda de produtos
- ✧ Relacionamento pós-venda e programas de fidelização
- ✧ Agendamento presencial ou online (telefone, e-mail)
- ✧ Construção de canais para avaliação do serviço pelos clientes
- ✧ Utilização dos canais de comunicação para engajar o público para outras causas sociais relevantes para a comunidade

CANAIS

São os formatos de entrega e comunicação da proposta, além de estratégias de marketing que definem como e onde o serviço chega até o cliente.

- ✧ Mídias digitais (Facebook, Twitter, e-mail marketing...)
- ✧ Telefone (Whatsapp)
- ✧ Cartão de visita (material reciclado ou branco certificado)
- ✧ Marketing boca a boca
- ✧ Parcerias com o comércio local
- ✧ Estratégias de marketing que valorizem o apelo sustentável e promovam a conscientização ambiental

SEGMENTO DE CLIENTES

Conhecer o perfil do público que frequenta seu estabelecimento é crucial para ajustar e adaptar as estratégias do seu negócio.

- ✧ Clientes de determinada faixa etária, idade, poder aquisitivo e/ou localidade específica

- ✧ Clientes que se identifiquem com a proposta sustentável do negócio e estejam dispostos a se relacionar com o estabelecimento também pela causa

receitas

É o dinheiro recebido após o atendimento dos clientes. O relacionamento com o cliente deve possibilitar que se identifique o valor que ele está disposto a pagar pela qualidade do serviço prestado.

- ✧ Prestação de serviços
- ✧ Venda de produtos e consultoria
- ✧ Recursos de parcerias
- ✧ Valor agregado à receita dos produtos e serviços por conta do apelo sustentável
- ✧ Venda para cooperativas e/ou empresas dos resíduos recicláveis e do adubo proveniente da compostagem dos resíduos orgânicos

Por sua relevância no relacionamento com os clientes e o crescimento sustentável que possui na economia, o setor de salões de beleza pode ser considerado uma das principais frentes de transição e conscientização das pessoas para um modelo de sustentabilidade aplicável no dia a dia.

A ampla variedade de propostas de valor e os serviços ofertados ao público constituem uma oportunidade para uma reação em cadeia embasada na gestão ética e ambientalmente adequada dos negócios. A proximidade de contato entre os empreendedores de salão de beleza e seus clientes potencializa a capacidade do setor de influenciar o grande público para a causa.

Seja no planejamento estratégico, na gestão financeira, no marketing ou em alguma outra das dimensões abordadas aqui, os salões podem adotar soluções simples e funcionais, beneficiando a empresa, os fornecedores, os colaboradores e a comunidade local.

Se o primeiro passo é o mais importante, essa cartilha aponta para alguns caminhos que levam o empreendedor até o destino final: um negócio bem sucedido e em harmonia com todos os elementos que o rodeiam.

marque +1 [PONTO POSITIVO]
Para cada SIM
ao responder o questionário.
DEPOIS FAÇA A SOMA E CONFIRA
SUA PONTUAÇÃO AO FINAL

Você recicla os resíduos recicláveis e destina adequadamente o descarte daqueles que não podem ser reciclados?

☐ SIM ☐ NÃO

Sua gestão conhece os requisitos de um sistema de gestão ambiental (estabelecer, documentar, implementar, manter e melhorar continuamente) e as responsabilidades legais para o segmento de beleza?

☐ SIM ☐ NÃO

Seu negócio prioriza a compra de produtos ecologicamente corretos (produtos orgânicos, biodegradáveis, registrados nos órgãos competentes etc.) mais saudáveis e/ou mais eficientes?

☐ SIM ☐ NÃO

Seu empreendimento controla o consumo de água?

☐ SIM ☐ NÃO

Sua empresa possui equipamentos e/ou sistemas economizadores de água?

☐ SIM ☐ NÃO

Você realiza manutenção das mangueiras e duchas, torneiras e vasos sanitários?

☐ SIM ☐ NÃO

Sua gestão padroniza (utiliza de forma correta quanto à finalidade e à quantidade) o uso de produtos de limpeza em instalações, equipamentos e utensílios?

☐ SIM ☐ NÃO

Seu salão controla o consumo de energia elétrica?

☐ SIM ☐ NÃO

Seu negócio possui equipamentos e/ou sistemas economizadores de energia?

☐ SIM ☐ NÃO

Você realiza manutenção periódica dos equipamentos elétricos?

☐ SIM ☐ NÃO

Seu salão tem condições apropriadas de iluminação, ventilação, temperatura e infraestrutura (áreas, equipamentos e instalações)?

☐ SIM ☐ NÃO

Sua empresa possui canais de diálogo com os funcionários, clientes e a sociedade em geral?

☐ SIM ☐ NÃO

Os funcionários participam de treinamentos?

☐ SIM ☐ NÃO

Você fornece Equipamentos de Proteção Individual (EPI), como luvas de borracha, aventais impermeáveis, máscaras e óculos, para os seus funcionários?

☐ SIM ☐ NÃO

Seu negócio executa e/ou participa de ações de responsabilidade social, como projetos com foco em educação, inclusão, respeito às leis de direitos humanos, negação à corrupção e ao trabalho escravo e infantil?

☐ SIM ☐ NÃO

Sua empresa busca informações e conhecimento sobre o seu setor e os coloca em prática?

☐ SIM ☐ NÃO

Você sabe estabelecer o preço de venda dos produtos?

☐ SIM ☐ NÃO

Sua empresa possui controle de estoque?

☐ SIM ☐ NÃO

RESULTADO

MENOS DE 5 PONTOS

Faça um planejamento do zero e comece a incorporar o máximo de boas práticas sustentáveis que conseguir. Será necessário investir tempo e dinheiro na criação de uma gestão voltada para a sustentabilidade

5 A 9 PONTOS

Reveja seus processos internos e intensifique a capacitação de seus funcionários para que seu salão de beleza seja ainda mais sustentável

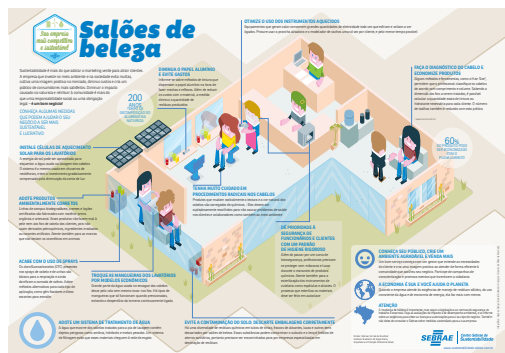
10 A 14 PONTOS

A sustentabilidade já é uma preocupação central do seu negócio – releia a publicação e anote quais práticas e conceitos ainda não foram incorporados à rotina do estabelecimento. Sempre há espaço para melhorias

ACIMA DE 14 PONTOS

A gestão do seu salão de beleza é um exemplo de sustentabilidade. Certifique-se de que o discurso sustentável seja sempre observado na prática e se atualize em relação às últimas inovações tecnológicas na área

O CENTRO SEBRAE DE SUSTENTABILIDADE PREPAROU O INFOGRÁFICO AO LADO COMO UM GUIA DE REFERÊNCIA RÁPIDA SOBRE BOAS PRÁTICAS SUSTENTÁVEIS PARA O DIA A DIA DO SEU NEGÓCIO



goo.gl/mep5fh

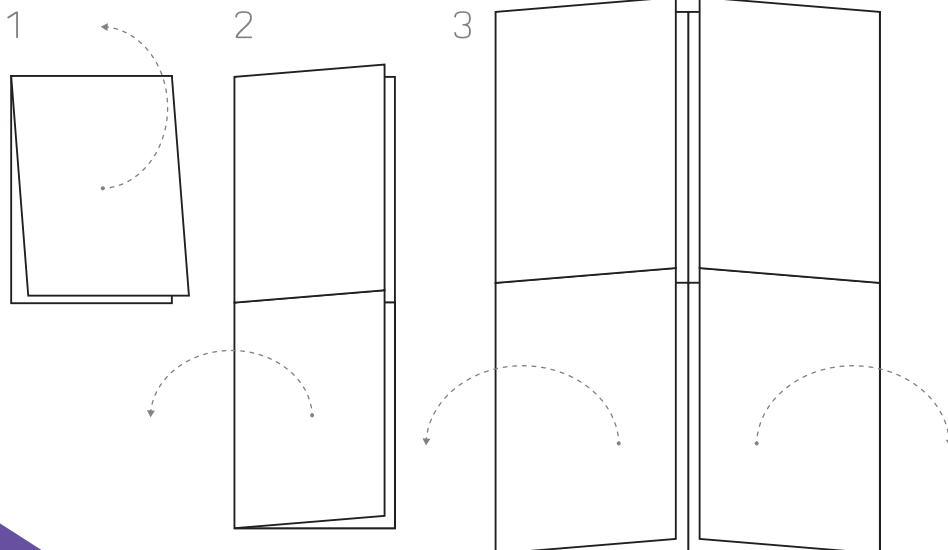
Se preferir,
baixe o
infográfico
para o seu
computador
ou celular



goo.gl/yjjqKT

Veja outros
infográficos
relacionados a
sustentabilidade
nos pequenos
negócios no site
do Sebrae

abra COMO INDICADO abaixo





cole aqui

O **Centro Sebrae de Sustentabilidade** atua com a geração e disseminação de conhecimentos de sustentabilidade empresarial. Desde 2010, vem construindo um banco de conteúdo especializado e acessível aos diversos setores da economia nacional. Seu objetivo é levar informação aos pequenos negócios, ressaltando as vantagens de ser sustentável. Por meio de vídeos, cartilhas, infográficos e outros materiais, apresenta técnicas inovadoras e práticas sustentáveis para os pequenos negócios serem mais rentáveis, minimizando os danos ao meio ambiente e fortalecendo o desenvolvimento social.



SÉRIE SUSTENTABILIDADE NOS PEQUENOS NEGÓCIOS



goo.gl/V4F6Ws

TODAS AS PUBLICAÇÕES
SÃO GRATUITAS E
ESTÃO DISPONÍVEIS
PARA DOWNLOAD



**Centro Sebrae de
Sustentabilidade**

sustentabilidade.sebrae.com.br