° ABRA SUA ESMALTERIA

e fature muito!



ABRA SUA ESMALTERIA

e fature muito!

ÍNDICE

Capítulo 1 Diferença entre salão de beleza e	
Capítulo 2	
Esmalteria dá lucro?	10
Capítulo 3	
Abrindo uma Esmalteria	13
Capítulo 4 - Extra	
Dúvidas	
fremientes	29

Introdução

As esmalterias são negócios que cada vez mais crescem em nosso país. Afinal de contas, trabalhar com coisas que ressaltam a beleza, é um mercado muito lucrativo, porque é algo que se bem feito chamará a atenção de muitas (e muitos) clientes.

O que antes era um "cantinho" do salão de beleza ou uma forma de obter uma renda extra, indo até à casa da cliente, hoje é algo que facilmente pode se tornar um negócio.

Até porque, o cuidado com as unhas é algo visto em milhões de mulheres e milhões de homens também, se tornando um mercado promissor em praticamente qualquer endereço no Brasil.

Com base nisso e no sonho de empreender de muitos homens e mulheres, é comum que surja a ideia de ter sua própria esmalteria.

Porém, abrir um negócio nunca é algo tão simples, entretanto, no texto de hoje vamos te mostrar se vale a pena apostar em uma esmalteria e como fazer para abrir do jeito certo.



Capítulo 1

Entendendo a diferença entre um salão de beleza e uma esmalteria

Uma esmalteria é um local especializado para cuidar das unhas, onde oferece, principalmente, os serviços de pedicure e manicure, remoção e aplicação de esmaltes, venda de esmaltes, venda de produtos para unhas, entre outros serviços voltados para as unhas dos pés e mãos.

Já um salão de beleza, de forma geral, é um local especializado em beleza como um todo, tendo serviços, como: corte de cabelo, tintura de cabelo, massagens, alisamentos, babyliss, aplicação de cílios, harmonização de sobrancelhas,



entre outros serviços voltados para a beleza, comumente também tendo os serviços comuns de uma esmalteria que citamos anteriormente.

Então, basicamente, um salão de beleza é voltado para o macro, podendo incluir serviços encontrados em uma esmalteria, e a esmalteria em si, é voltada para o micro, focando em serviços ligados a unhas.

Dessa forma, muitas empreendedoras (e empreendedores) ficam em dúvida em quais dos dois tipos de empreendimentos investir: focando no macro (são de beleza completo, incluindo serviços de esmalteria) ou focando no micro (esmalteria). De modo geral, os dois empreendimentos podem trazer excelentes resultados, porém, fica claro que a esmalteria tem um investimento muito menor e certamente, é proporcionalmente mais lucrativo que um salão de beleza,



que para funcionar bem, vai precisar de um espaço bastante grande, dezenas de funcionários especializados, investimento elevado em diferentes produtos para diferentes procedimentos.

Já a esmalteria vai precisar de um local menor, tendo em vista que o trabalho é mais setorizado, voltado para um ponto em específico do mercado. Um investimento menor em comparação com um salão. Além de que, um local que tem uma especialidade, tende a ser muito melhor no que se propõe a fazer, gerando mais engajamento para esse tipo de serviço.

Nos salões de beleza, muitas vezes, os serviços de esmalteria ficam em segundo plano, causando uma busca das clientes por um local que englobe e cuide muito melhor de suas unhas.



Importante: um fator que também poderá ser determinante é a especialidade (ou não) da pessoa que pretende abrir o negócio. Como assim? Vamos te explicar: imagine que você tem uma formação como cabeleireira, por exemplo, e pretende abrir algo nesse sentido e atuar no empreendimento, fica claro, que o salão de beleza é a escolha mais correta.

Agora se você tem como formação manicure ou irá abrir uma empresa e contratará colaboradoras e/ou colaboradores para atuar no negócio, não sendo você que irá atuar como manicure, uma escolha mais simples e assertiva será investir em uma esmalteria.

Partindo disso, nesse e-book, vamos te ajudar a avaliar os detalhes de abrir uma esmalteria e te mostrar os primeiros passos que deverá seguir para ter êxito no seu projeto. Siga conosco nas próximas páginas e descubra! Você não irá se arrepender.



Capítulo 2

Esmalteria dá lucro?

O nosso objetivo aqui é ser realista em todos os pontos, dessa forma, não podemos cravar que você terá lucro, porém, podemos avaliar todas as nuances envolta de uma esmalteria e trazer o máximo de verdade do que você pode esperar de uma esmalteria.

Dito isso, podemos afirmar que uma esmalteria bem estruturada tem tudo para dar certo. Vamos aos principais motivos:



- A margem de lucro aplicada pode ser bastante elevada (isso não significa que você terá que cobrar caro da cliente, mas sim, que é possível lucrar muito gastando relativamente pouco);
- É um serviço que facilmente pode fidelizar clientes. Se prestar um serviço excelente e diferenciado, certamente, irá conquistar uma clientela, que vai crescer cada vez mais;
- O Brasil é um dos países líderes quando o assunto é consumo de esmalte e afins, onde o lucro de revender (além de aplicar) esses produtos, poderá ultrapassar facilmente 100% de lucro;
- O público-alvo de uma esmalteria é gigantesco, milhões de brasileiras e brasileiros estão interessados em pagar por um serviço de manicure e pedicure de qualidade;



Garantir unhas bonitas exige manutenção, dessa forma, a mesma cliente poderá retornar de forma semanal ou quinzenal, ainda mais se criar um pacote que inclua vários atendimentos no mês. Fora que é possível atender dezenas de clientes no mesmo dia.

Aqui é importante destacar que os gastos de manter uma esmalteria costumam ter uma margem relativamente baixa, dessa forma, o lucro poderá ser ainda mais potencializado.

Ainda mais se a proprietária (ou proprietário) atuar como manicure e pedicure, desse modo, terá um gasto ainda menor.

Onde poderá trabalhar sozinha e/ou contar com um número menor de colaboradores, tendo em vista que fará o papel de um funcionário (em alguns casos, até de mais).



Capítulo 3

Abrindo uma Esmalteria

A seguir, você confere o nosso passo a passo de como montar uma esmalteria!

Abra sua esmalteria e fature muito

Parte burocrática



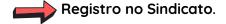
Vamos começar logo pela parte mais "chata", mas que é extremamente importante. Depois de analisar cuidadosamente e decidir investir na esmalteria é preciso registrar a sua empresa.

É importante dizer, que a parte do registro, varia muito de cidade para cidade, porém de forma geral, existem alguns procedimentos que precisam ser feitos, dentre os quais podemos destacar:

- A
- A elaboração do Contrato Social;
- Registrar a empresa na Secretaria da Receita Federal;
- Fazer o registro na Junta Comercial da Cidade/Município;



Registro na Prefeitura para ser avaliação do local e posteriormente (estando tudo em acordo) o Alvará de Funcionamento;



Além disso, depois da empresa funcionar, terão questões burocráticas, como impostos, pagamento de funcionários, entre outros gastos comuns de qualquer empreendimento, como contar com uma contabilidade (caso seja necessário), entre outros detalhes. Isso é algo que não tem como fugir e torna o seu negócio um negócio de verdade.

Tenha um plano de negócios



Assim como em qualquer negócio, para abrir uma esmalteria não seria diferente, é necessário ter um plano de negócio bem elaborado.

É no plano de negócios, que toda a estruturação é feita, garantindo que o negócio possa se desenvolver e crescer do jeito certo.

Veja os principais pontos a considerar em um plano de negócios:



Investimentos

Para poder abrir uma esmalteria é preciso adquirir uma série de móveis (incluindo decoração) e produtos para garantir o atendimento. Aqui o valor poderá variar bastante, dependendo do tipo de coisas que você irá escolher.

Para ter uma ideia melhor leia o próximo item e nossos extras, que mostram o que é necessário ter para abrir uma esmalteria. Além disso, será necessário contar com um capital de giro para segurança financeira do seu negócio.

Afinal de contas, dentro de qualquer negócio é impossível precisar que tudo irá ocorrer conforme o planejado.

Por conta de não possuir um capital de giro para momentos de baixa é que muitas empresas acabam fechando, por justamente, não ter essa proteção extra.



Público-alvo e Localização

A esmalteria pode ser das mais simples, em um espaço adaptado em uma residência mesmo ou um espaço que remete a algo luxuoso.

Depois de definir isso, é preciso levar em conta duas coisas fundamentais: o seu público-alvo e a localização de seu empreendimento.

Conciliar esses dois pontos é fundamental, pois um tem o poder de potencializar o outro.

Veja: se você atende um público de poder aquisitivo maior, será fundamental, atender em um endereço mais privilegiado. Ou caso contrário, dificilmente o público irá até você é algo lógico.



Esse talvez seja o primeiro ponto que o empreendedor deve ficar de olho, afinal, esse dois pontos mudaram todos os valores necessários para dar vida a esmalteria.

Afinal, esses dois detalhes vão influenciar de forma drástica nos números. O aluguel de espaços de tamanhos semelhantes em lugares diferentes mudam de forma extrema em alguns casos.

Tente alugar duas salas pequenas em um grande centro, o valor do aluguel, certamente, sairá milhares de reais. Já um espaço semelhante, em um bairro mais simples, sem tanta grife, poderá sair abaixo de R\$600,00.

É possível sim, ter um atendimento mais eclético, fazer promoções, pacote entre outros pontos a serem trabalhados, porém, não dá para focar em extremos muito diferentes. Sabemos que espaços de beleza, muitas vezes cobram um valor a mais pela experiência em si, dessa forma,



definir seu público vai ajudar a conseguir atender melhor às expectativas de seus clientes.

Não existe um certo ou errado em qual público focar, uma vez que clientes de poder aquisitivo maior vão esperar por um padrão lá no alto, e nem sempre é possível imprimir isso logo de cara, é algo que precisa ser lapidado; já o público com poder aquisitivo melhor, poderá buscar o diferencial pelo preço e pela novidade.

Mas não se engane, você precisa dar o máximo de si e utilizar o padrão mais alto que conseguir, o objetivo não deve ser apenas financeiro, mas sim dar o melhor para deixar os clientes satisfeitos e felizes com suas unhas.

Não existe um melhor ou um pior, cabe a empresa entender seu foco logo no planejamento.



Divulgação

O Marketing é de suma importância para destacar sua esmalteria das demais, por isso, invista nas redes sociais, engajando o público e mostrando a diferença da sua esmalteria.

Sejamos sinceros, praticamente todas as empresas, salões de beleza, esmalterias e afins, precisam trabalhar sua imagem digital.

Mesmo que a ideia de atendimento na cidade mostre que não é algo tão amplo assim, está muito errado quem peca em divulgar e trabalhar seu marketing.

Pessoas são movidas por impulsos, em muitas ocasiões, agora imagine o seguinte cenário: a cliente busca uma esmalteria para deixar suas unhas lindas para um casamento, as chances são maiores de ir até a esmalteria que tem um



Instagram bem elaborado, que mostra os seus serviços, divulga seus trabalhos em clientes ou uma esmalteria que ninguém sabe ao certo onde fica, que no máximo mostra um número de telefone?

A resposta se torna óbvia, não acha?

É aqui que muitos empreendedores se perdem, pois esquece de suas mentalidades de clientes, se coloque no lugar de seu público, quanto mais atrativo for sua esmalteria, mais clientes irão buscaram por ela.

Propaganda é a alma do negócio, e isso nunca irá mudar.

Porém, felizmente, as redes sociais são de simples acesso e um pouco de esforço e planejamento, certamente irá trazer bons resultados.



Colocamos a divulgação ainda na fase embrionária do projeto, pois tudo deve ser planejado com antecedência. Inclusive, a rede social poderá ser criada antes mesmo da abertura oficial, ajudando a divulgar e quem sabe já trabalhar o marketing para a inauguração.

Começar com o pé direito sempre é algo positivo.



Gastos/Despesas

Manter uma empresa tem seus gastos. Salários, impostos, aluguel, água, energia elétrica, internet, são apenas alguns dos gastos e despesas de uma esmalteria. Desse modo, coloque tudo na ponta do lápis para não se surpreender depois.

Alguns gastos são facilmente subestimados, quando não são levados em conta de forma séria. Afinal de contas, pequenas diferenças de valores quando juntas podem representar um importante valor.

Outro fato importante é levar em conta fatores variáveis que poderão mudar os valores de forma repentina.

Por isso, uma excelente dica é sempre jogar o valor um pouco mais para cima, quando o assunto é estimar gastos e despesas que o empreendimento irá ter.



Fornecedores

Se você já trabalhou com unhas, você sabe que existem diferentes marcas de produtos e de utensílios, dessa forma, para se destacar é preciso contar com excelentes marcas.

E também com marcas que tragam condições e valores que caibam em seu orçamento.

Por isso, já saiba de antemão quem serão seus fornecedores, para evitar surpresas.

Além disso, de preferência teste os produtos, para ter resultados práticos e experiência comprovado com os produtos.



Precificação

O preço é algo de extrema importância, desse modo, é preciso levar em conta todos os gastos, calcular a margem de lucro correta e chegar até o valor final.

Como vimos, a esmalteria poderá ser de diferentes tipos, com foco em diferentes endereços e tipos de cliente, deste modo é preciso levar tudo isso em conta na hora de definir o preço.

Se cobrar demais, vai afastar clientes e se cobrar de menos, correrá o risco de ficar no prejuízo.



Capítulo Extra: Dúvidas frequentes

Quantos funcionários são necessários?

A regra principal aqui, novamente, é o tamanho que terá a esmalteria e a forma que pretende trabalhar.

É possível cuidar sozinha (ou sozinho) de uma esmalteria, resolvendo todas as questões como atendimento ao cliente, agendamento, o serviço em si, venda de produtos, caixa, recepção, entre outras?



É possível, porém, que os resultados sejam minimizados.

É claro que muitos empreendedores de esmalterias começaram sozinhos e foram crescendo sua empresa (contratando mais colaboradores, ampliando o local, etc.), então, dependendo do seu objetivo, poderá ser uma boa saída temporária.

Porém, para ter um negócio funcionando bem, tendo clientes simultâneos e uma organização maior (sem sobrecarregar ninguém), é aconselhável ter no mínimo entre 2 a 3 funcionários, mantendo pelo menos 2 (podendo incluindo proprietário, caso realize o trabalho) fazendo os trabalhos e um outro para cuidar de detalhes técnicos (recepção, cobrança, agendamento, parte administrativa e contábil, WhatsApp, redes sociais, entre outros).



Exemplo de organização 1: é possível organizar de um modo que cada colaborador realize uma atividade, por exemplo: uma pedicure, uma manicure e um colaborador de apoio (questões organizacionais e venda de produtos), que também poderá ou não realizar os trabalhos nas unhas. Assim é possível atender de forma simultânea a mesma cliente, ou atender uma "mão" e um "pé" de forma separada.

Exemplo de organização 2: outra opção que também funciona bem é manter (além do colaborador de "apoio") duas manicures/pedicures atendendo clientes de forma simultânea, assim é possível atender o dobro de clientes, no mesmo tempo que apenas uma iria atender. Assim também, libera mais horários e consequentemente mais clientes terá.



Também é importante levar em conta os horários e dias de atendimento, para poder verificar a quantidade ideal de membros da empresa.



Quais equipamentos e utensílios são essenciais para uma esmalteria?

Veja a seguir quais equipamentos e utensílios a esmalteria precisa ter para atender a demanda de trabalho:

- Alicates de aço inox;
- Espátulas de aço inox;
- Palitos de aço inox.
- Cortadores de unhas de qualidade (de preferência também em aço inox);
- Lixas para unhas;



- Toalhas;
- Luvas descartáveis;
- Esterilizadores;
- Acetona;
- Algodão;
- Esmaltes (quanto mais opções, melhor);
- Espelhos;.
- Computador para a parte organizacional e agenda (entre outras funcionalidades);
- Roteadores (acesso wi-fi à internet de qualidade);



- Máquina de cartão (para facilitar todo o processo de cobrança e oferecer opções de pagamento, além de dinheiro e PIX, garantindo que o valor seja recebido);
- Celular para uso da esmalteria (se puder ser exclusivo para a loja, ainda melhor).
- Ring light para suas clientes capricharem nas fotos e compartilharem o momento depois.



Quais móveis são necessários para montar uma esmalteria de qualidade?

Os móveis para iniciar um esmalteria, podemos destacar:

- Carrinhos para esmaltes;
- Expositores de esmaltes e outros produtos estarão à venda.
- Prateleiras e/ou estantes;
- Vitrines;
- Bacias para deixar as unhas de molho;



- Cadeiras para manicure;
- Poltronas/cadeiras/sofás para clientes;
- Suporte apoio para pedicure;
- Mesas de suporte;
- Ar-condicionado e/ou ventilador;
- Cafeteria e/ou garrafa térmica e recipiente para água (de preferência que a mantenha fresca).



E a decoração?

A decoração também é algo que deve entrar no planejamento, junto com os investimentos, uma vez que é isso que a decoração realmente é. Porém, neste extra não vamos falar apenas de valores, mas sim do tipo de decoração e se é necessário decorar a esmalteria.

Podemos dizer que a decoração tem sim a sua importância, porém, ela precisa ficar um pouco de lado em alguns casos, como por exemplo, se a empresa não tem a quantia para investir na decoração, mas mesmo assim quer iniciar.

Para esses casos é possível sim, deixar a decoração de lado.



O importante é entender que a decoração é algo que pode agregar e muito ao espaço, porém, se ficar entre abrir o local ou investir em decoração, o resultado deverá ser na empresa, ainda mais se focar em um público de poder aquisitivo maior.

Para quem visa atender o público com mais condições, poderá sim ser ruim, não ter uma decoração que faça jus ao local.

Então, voltamos novamente para a definição do público-alvo e estruturação da empresa, onde é preciso saber que se planejar ter uma esmalteria de luxo, terá que ter um grande valor para investir.



E atender em casa?

Uma saída que muitos empreendedores estão fazendo é estabelecer seus negócios na própria casa, ainda mais quando falamos sobre uma esmalteria, que facilmente pode ser adaptada para caber em um cômodo.

Novamente, estamos em um ponto em que é preciso verificar o que o empreendedor espera de seu negócio.

Atender de casa tem vários prós, como por exemplo: não ter que se deslocar até a empresa, corte no aluguel que seria gasto em um endereço diferente, maximização do tempo (afinal, estando em casa, facilmente é possível garantir um melhor uso do tempo, deixar a casa arrumando quando não tem clientes, entre outros detalhes.



Com isso, fica claro que atender em casa é uma opção, e atender em casa não significa trabalhar de forma "fria", é totalmente possível abrir a esmalteria legalmente em seu endereço residencial, se tiver de acordo para com a lei e a prefeitura, embora, a grande maioria que atende de casa não possui um CNPJ.

Porém, mesmo sendo uma opção, vamos colocar essa saída como uma forma provisória, que poderá ajudar a começar a ter resultados menores de forma rápida.

Entretanto, embora tenhamos usado o termo provisório, não significa necessariamente que não dê para manter a empresa no local, mas sim no sentido, de que se empresa quiser crescer e chegar a cada vez mais pessoas, poderá ser excelente ter um endereço próprio.



Uma vez que mostrará mais profissionalismo e consequentemente, dará um charme a mais para o negócio, dando a cara de uma empresa.

Trazendo também a possibilidade de ampliação, de contratação de mais funcionários e quem sabe até que abrir filiais (por que, não?).

Importante: o mesmo que falamos sobre atender em casa, vale sobre atender em domicílio, uma vez que também é uma prática bastante utilizada por manicures e pedicures. Tendo em vista que conclusão é a mesma, e só iria criar uma resposta repetida (que não é nosso foco).

Cursos e capacitações: fazer ou é dinheiro jogado fora?



Partimos do pressuposto que a pessoa que vai abrir a esmalteria saiba pintar e cuidar das unhas de uma forma profissional ou que planeje contratar funcionários que saibam.

Porém apenas saber fazer não basta, é preciso estar sempre aprendendo e evoluindo para cada vez mais ter técnicas e um trabalho cada vez mais preciso e de qualidade.

Não tem para onde correr, sempre haverão novidades, as clientes e os clientes sempre irão ver algo novo na internet e vão buscar alguém que faça. Estar atento a isso é primordial para ter um trabalho diferenciado.

E a melhor forma de fazer isso é através da capacitação, isto é, cursos, workshops, treinamentos, especializações, entre outros, que vão



trazer o conhecimento para realizar o que tem de mais moderno nas esmalterias do mundo.

Importante: saindo da esfera dos cursos voltados para a parte estética, também será excelente que o empreendedor ou empreendedor, se capacite também na área administrativa.

Afinal de contas, para que a empresa cresça e se desenvolva, o empreendedor precisa saber o que fazer e como fazer. Mesmo que a empresa tenha o melhor trabalho, as melhores clientes, a melhor localização, ainda assim poderá deixar de existir, se a empresa não for bem administrada.

Considerações finais



De forma geral, podemos concluir que uma esmalteria tem tudo o que é necessário, para ser considerado um bom negócio: tem mercado em praticamente qualquer cidade ou município no Brasil, é algo que não demanda de investimento inicial tão elevado e possui algo que, certamente, é um grande diferencial, a capacidade extremamente alta de lucrar, quando comparado ao investimento.

Nesse ebook, você viu os principais pontos a respeito de abrir uma esmalteria, seguindo o que foi mostrado, será possível ter muito mais chances de sucesso, empreendendo nesse ramo.

Com isso, como conclusão, podemos afirmar que se você tem o desejo de empreender, tem o sonho de ter uma esmalteria e está preparado para fazer um planejamento de forma correta, é uma excelente escolha, que certamente trará muitos frutos.

ABRA SUA ESMALTERIA

e fature muito!

REALIZADO POR:

