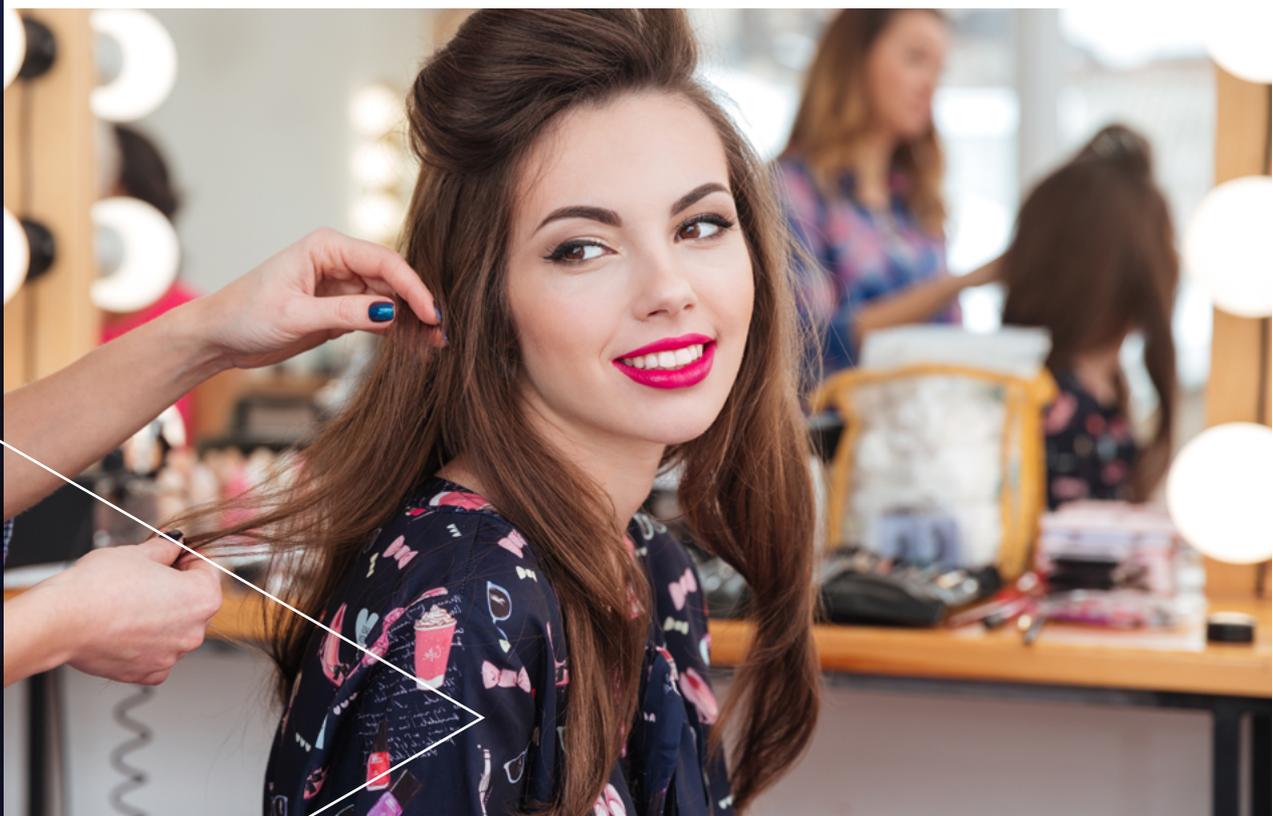




**SALÃO
HIGH TECH**

NOVOS MODELOS DE **NEGÓCIOS**



**OUTUBRO/
NOVEMBRO
2021**

APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO

Se você é um empreendedor da área de beleza, o Sebrae tem uma novidade para o seu negócio!

O Salão High Tech, além de oferecer os serviços tradicionais de beleza, como tratamentos capilares, de pele e de unhas, é um empreendimento tecnológico, uma oportunidade inovadora para fazer o seu negócio prosperar, promovendo uma **experiência memorável** para seu cliente.

A transformação digital permite, por exemplo, um atendimento *touchless*, isto é, sem contato, desde o agendamento até a hora do pagamento. Além disso, a tecnologia facilita o atendimento e elimina atritos na experiência do seu cliente no salão de beleza, reduzindo, por exemplo, a preocupação com o resultado do corte ou da pintura, por meio de um teste virtual tecnológico prévio, uma maneira de fazer um pré-teste.

Essa novidade moderna traz o futuro para o seu salão de beleza, torna o seu serviço muito mais seguro, agradável e rápido e possibilita que o seu cliente se concentre naquilo que lhe traz mais prazer, a beleza.

UM SALÃO HIGH TECH DEVE CONSIDERAR DISPOSITIVOS DE BELEZA INTELIGENTES, COMO:



- >> Inteligência artificial – IA
- >> Realidade aumentada – AR
- >> Internet das coisas – IoT

SEBRAE

PRODUTOS

Os clientes de um salão de beleza *high tech* buscam modernidade, bem-estar, inovação, otimização do tempo, simplificação, segurança e privacidade. As inovações trazidas pela tecnologia da beleza promovem as escolhas, os testes e as experiências. Veja os principais produtos oferecidos por grandes empreendimentos do mundo que você pode aplicar no seu negócio.



DISPOSITIVOS PARA DIAGNÓSTICO DE CABELOS

A escova digital da L'Oréal analisa o estado dos cabelos e indica os tratamentos mais adequados para o cliente. Esse é um exemplo de ferramenta de beleza que utiliza a tecnologia da internet das coisas, possibilitando um serviço mais preciso e eficiente no salão.

DISPOSITIVO PARA ANÁLISE DE ROSTOS

O dispositivo inteligente Perso, da L'Oréal, foi criado para analisar rostos e criar produtos personalizados, como batons, cremes, bases etc. Para isso, a ferramenta utiliza inteligência artificial, dados de localização e preferências do usuário para formular os produtos.

APLICATIVO PARA TESTE DE MAQUIAGEM

O aplicativo Artista Virtual, da Sephora, permite que os clientes vejam como a maquiagem ficará por meio de sobreposições digitais. Isso é possível graças ao reconhecimento de imagem e à tecnologia de rastreamento de rosto da realidade aumentada.



SERVIÇOS

>> GEOLOCALIZAÇÃO PARA BUSCA DE SALÕES DE BELEZA

Tecnologias como a geolocalização e o rastreamento melhoram a experiência do usuário para chegar ao salão de beleza e facilitam a divulgação do local. Esse serviço utiliza a internet dos comportamentos, por meio da coleta de informações digitais.

>> CONSULTORIA ONLINE

O cliente de um salão de beleza pode ter uma experiência personalizada e consultorias de beleza online. A modalidade se tornou comum na pandemia e utiliza aplicativos de comunicação e imagem para compartilhar informações de beleza.

>> QR CODE PARA COMPRAS

Código QR é um código de barras ou barramétrico bidimensional, que pode ser facilmente escaneado usando a maioria dos telefones celulares equipados com câmera. Ao escaneá-lo, com apenas um clique, o consumidor é direcionado para o site e pode adquirir produtos de imediato.



MERCADO

Devido aos protocolos de segurança da Covid-19, dentro do seguimento de prestação de serviço, o setor de beleza foi um dos mais afetados. Os negócios, em sua maioria, seguem atravessando dificuldades para manter os estabelecimentos abertos. Contudo, apesar das adversidades, o Sebrae acredita que o empreendedor tem condições de promover o seu trabalho e obter resultados positivos.

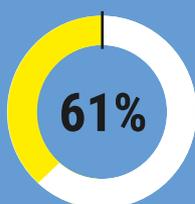


IMPACTO NAS VENDAS

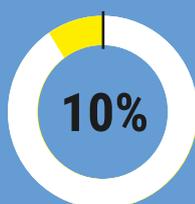
Faturamento mensal | Em comparação com um mês normal



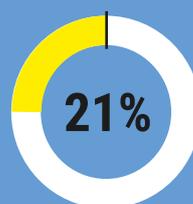
PERSPECTIVAS (PESQUISA SEBRAE)



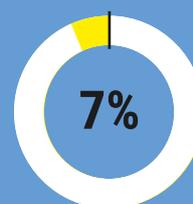
Têm dificuldade de manter o negócio



Acham que o pior já passou



Acham que os desafios trouxeram mudanças



Estão animados com novas possibilidades

PERFIL DO CONSUMIDOR

Para atender os clientes da maneira mais personalizada possível, é fundamental que o empreendedor de um salão *high tech* entenda as diferentes gerações e perfis que atenderá em seu estabelecimento.



GERAÇÃO Z | 1995-2010

Os integrantes da geração Z são os que mais utilizam a tecnologia e acessam conteúdos digitais. São pragmáticos, conectados, capacitados e engajados.



MILLENNIALS | 1980-1995

Os integrantes da geração Millennials são os que mais buscam ferramentas digitais para utilizar no dia a dia e têm pouca paciência para serviços ineficientes ou ruins.



GERAÇÃO X | 1960-1980

Os integrantes da geração X procuram cada vez mais por iniciativas tecnológicas e têm mais renda e poder de consumo. E são mais exigentes quanto à qualidade dos serviços.



BABY BOOMERS | 1940-1960

Os integrantes da geração Baby Boomers possuem maior poder aquisitivo e procuram aprender, entender e usufruir de inovações tecnológicas.



ALPHA | A PARTIR DE 2010

Os integrantes da geração Alpha são nascidos digitais. Crescem utilizando e aprendendo todos os tipos de tecnologias, mas ainda têm seus passos na internet controlados por pessoas de outras gerações.

ESTRATÉGIAS DE COMUNICAÇÃO



FACEBOOK

Aposte na criação de uma página para o seu negócio. Invista em boas fotos de perfil e de capa, bem como em publicações que demonstrem as ferramentas tecnológicas do salão e como são utilizadas.



INSTAGRAM

Invista na criação de conteúdos em vídeo para a rede social, mostrando as novidades tecnológicas que seu estabelecimento oferece e como seus clientes têm aproveitado as novidades.



TWITTER

Aposte na rede para promover serviços e produtos que o seu salão de beleza proporciona de forma direta, para os seguidores da página, ou de forma geral, visando captar novos clientes.



WHATSAPP

Estabeleça um contato direto com seus clientes, encaminhando fotos e vídeos de procedimentos realizados, promoções e descontos de serviços.



TIKTOK

Essa rede possui grande influência sobre jovens e crianças. Crie vídeos divertidos que mostrem os procedimentos realizados no salão.





CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

	 CANAL	 BENEFÍCIO
 DIGITAL	Anúncios em grandes sites	Portais de notícias contam com milhares de acessos diariamente. Essa pode ser uma alternativa para aquecer as suas vendas e conquistar novos clientes.
	Ranqueamento no Google	O Google é o principal mecanismo de busca do mundo. Anunciar nesta plataforma pode ajudar muito a divulgar o seu negócio.
	Redes sociais	Vá além das ferramentas de anúncio e aposte nas redes sociais para divulgar conteúdos que demonstrem o domínio de seus profissionais sobre beleza.
 TRADICIONAL	Cartões de visita	Um cartão de visita é indispensável para fazer <i>networking</i> , trocar informações sobre seu negócio e promover a comunicação.
	Folhetos e circulares	Esses canais são fundamentais para anunciar novos produtos e serviços, promoções e eventos do seu salão.
	Anúncio em classificados, jornais ou revistas	Anunciar seu negócio em veículos impressos, principalmente locais, é uma das melhores estratégias para fazer o seu salão ser mais conhecido.

TENDÊNCIAS

A personalização é o pilar de qualquer atendimento de beleza. E quando você pode contar com uma iniciativa tecnológica, é possível aperfeiçoar o serviço que o seu negócio promove. Portanto, apostar nessas tendências é entender que cada cliente busca um atendimento que se adeque à sua personalidade e estilo.

SMART MIRROR

Esses espelhos são como uma tela ou display que se conectam à internet, têm câmeras integradas e são habilitados para voz. Eles oferecem uma experiência totalmente interativa aos clientes.

MODIFACE

Por meio das tecnologias de realidade aumentada e inteligência artificial, essa ferramenta mostra resultados de beleza comprovados, e em tempo real, ao cliente de um salão *high tech*.

K-PROFILE

Esse aplicativo fornece um questionário completo e salva as informações do cliente para os próximos atendimentos, tornando as próximas experiências mais práticas e eficientes.

ASSISTENTE VIRTUAL

Ativada por comandos personalizados de voz, essa inovação permite que os clientes falem com um dispositivo interativo sem o uso das mãos, tornando a experiência no salão moderna e prática.

SMARTPHONE PARA TRANSAÇÕES

Sem qualquer contato físico, o cliente realiza pagamentos, agendamentos e confirmações, bem como conhece os serviços, produtos e profissionais do salão por meio do aplicativo do estabelecimento.



CASOS DE EMPRESA

AMAZON SALON

A Amazon inaugurou, em abril de 2021, em Londres, um novo salão de beleza de alta tecnologia. Visando testar e implementar novas tecnologias, esse espaço funcionará de forma permanente para mostrar as melhores iniciativas do setor de beleza.

No local, os clientes podem experimentar diversas ferramentas, como aplicativos de realidade aumentada, para testar diferentes estilos de cabelos, e o Amazon Fire, um tablet com revistas virtuais.

O Amazon Salon ainda apresenta o que é chamado de “Tecnologia de Apontar e Aprender”, que facilita a escolha dos produtos que estão nas prateleiras, de acordo com o interesse de cada cliente.

As informações sobre o produto, como vídeos da marca e conteúdo educacional, são exibidas na tela do visor, permitindo que os clientes leiam o código QR e acessem diretamente a página do produto Amazon.

