

DÚVIDAS FREQUENTES DOS NEGÓCIOS DE BELEZA NA CRISE DO CORONAVÍRUS



www.sebrae.com.br
0800 570 0800

SEBRAE

Baixe o nosso
aplicativo.



SEBRAE

Com mais de um milhão de microempresas e microempreendedores individuais formalizados, o segmento de serviços de beleza – salões, centros de estética, esmalterias, barbearias – dentro do universo dos pequenos negócios, é uma das áreas mais sensíveis à crise provocada pela pandemia do novo Coronavírus.

Dado o momento crítico de isolamento promovido pela crise COVID19, temos que considerar para os negócios de serviços de beleza:

1

Estão impedidos de trabalhar de forma mais severa, já que sua atividade carece de contato físico humano, de maneira que não é possível atuar de forma remota;

2

Do total de CNPJs registrados (1 milhão), **mais de 970 mil são MEIs, Microempreendedores Individuais, que não têm reservas ou formas adicionais de renda;**

Nota 1

Entende-se por serviços de beleza os **CNPJs inscritos sob CNAE 96.02-5/01 e CNAE 96.02-5/02;**

Nota 2

O total de empresas e microempreendedores individuais inscritos no CNAE 96.02-5/01 é de 808.602 e o total de empresas e microempreendedores individuais inscritos no CNAE 96.02-5/02 é de 232.531, segundo o DATASEBRAE. **Vide tabela 1;**



DÚVIDAS FREQUENTES DOS SERVIÇOS DE BELEZA:

Não posso atender no meu Salão durante o isolamento, como faço para manter o faturamento?

Venda online serviços e produtos:

atualizados os dados e mantendo o contato frequente, abre-se canal para vendas online que podem ser de dois tipos prioritariamente.

a) **Voucher de serviços, a chamada VENDA ANTECIPADA.**

Aqui os clientes compram um serviço pagando antecipado, seu uso é feito quando o negócio for reaberto. Esse tipo de venda tem gerado bons resultados em negócios de beleza, veja casos reais no perfil do Instagram @beleza_inspira_covid19 ;

b) **VENDA ONLINE** produtos home care, sempre a partir das necessidades de cada grupo de clientes, formulando kits específicos se diferencia o negócios dos inúmeros sites de venda de cosméticos. Por mais que essas vendas não alcancem um faturamento significativo, elas mantêm o vínculo com o cliente;

DEZ PASSOS PARA A VENDA ANTECIPADA NO SALÃO DE BELEZA

Diante da crise COVID19 os negócios de beleza podem usar a VENDA ANTECIPADA para manter um faturamento mínimo.

Siga o passo a passo desenvolvido pelo Sebrae:

- 1 Defina quais serviços serão oferecidos** para a venda antecipada;
- 2 Defina qual será a vantagem para o cliente de comprar antecipado.** Exemplos: preço promocional, comprar um serviço e ganhar outro;
- 3 Defina qual parceiro ou colaborador executará o serviço** e o método de rodízio quando o cliente não define o profissional;
- 4 Defina qual será o meio de pagamento** e como será feito o split (ou divisão) entre salão de beleza e profissional de beleza; É muito importante que os salões e profissionais recebam antecipado e não somente uma das partes;
- 5 Organize muito bem a planilha das vendas antecipadas,** deixando essa lista disponível e atualizada para todos os envolvidos; Transparência é fundamental;

6

Já existem aplicativos que organizam esse serviço, busque pela melhor opção; Alguns meios de pagamento também já oferecem esse serviço;

7

Quando as atividades forem retomadas **faça o agendamento segundo a preferência apontada pelo cliente**, informando a ele que está reservada parte de cada dia de trabalho para esse fim; **É importante deixá-lo ciente dos horários DIÁRIOS reservados para cumprir os serviços já comercializados**; Faça isso com muito cuidado, **o cliente que já fez a compra precisa se sentir seguro** da execução do serviço;

8

Divulgue a venda antecipada primeiro aos clientes mais fiéis e depois ao mercado em geral; Isso gera a sensação de proximidade e de preferência;

9

Use as redes sociais para venda antecipada: Whatsapp, TikTok, Instagram, Facebook;

10

Para todos os itens: todo o planejamento da venda antecipada deve ser debatido e definido junto à equipe de profissionais parceiros e descrito para conferência posterior de todos. O engajamento de parceiros é fundamental.

Como faço para baixar meu custo fixo durante o isolamento social?

1

Revise os contratos de serviços: diante da suspensão do atendimento ao cliente e vendas no ponto físico, é hora de rever os gastos mensais: telefonia, internet, assinatura de TVs, dados, softwares de gestão, manutenção de equipamentos. **Se for dispensável, é hora de cortar ou suspender assinatura.** Para isso leia o contrato e veja se o corte ou suspensão acarretará em multas ou restrições futuras. **Dedicar tempo para renegociar pode poupar um bom dinheiro e aliviar o caixa.**

2

Faça a organização do estoque, negocie faturas e revise compras: é um momento oportuno para colocar a casa em ordem do ponto de vista da gestão de estoque. Faça um levantamento minucioso e reveja o planejamento de compras, renegociando faturas a vencer quando possível, vários fornecedores estão anunciando condições diferenciadas neste momento. **Importante: ordene os produtos pelo prazo de validade e identifique os que devem ser usados primeiro, assim que o negócio voltar a funcionar;**

3

Negocie o aluguel: estar com o negócio impedido de funcionar (como na maioria dos municípios brasileiros hoje, 29/3/2020), pode acarretar em falta de recurso para pagar o aluguel em dia. Renegocie, renegocie, renegocie. Se o negócio estiver localizado em shoppings e centros comerciais procure a Associação Brasileira de Salões de Beleza (www.saloesbrasil.com.br), que tem pleitos junto à ABRASCE (Associação Brasileira de Shoppings e Centros Comerciais). **Caso não haja sucesso na renegociação há a opção da obtenção de crédito e a opção de abrir mão do ponto comercial** (deve-se analisar com apoio jurídico o contrato firmado), **neste caso procure IMEDIATAMENTE o sindicato local** para verificar a situação dos contratos de parceria vigentes;

Tenho medo de perder clientela durante o isolamento, o que posso fazer para manter os clientes?

- 1 Organize seu conjunto de clientes:** aproveite o tempo para duas ações importantes.
 - a) atualizar os dados;**
 - b) conhecer melhor o perfil de quem procura o seu salão.**Com ajuda dos profissionais-parceiros, estabeleçam as principais características que devem ser analisadas: características de biótipo, quais serviços procuram, que produtos e marcas preferem, por exemplo;
- 2 Mantenha o contato com os clientes aquecido:** feita a organização do conjunto de clientes, mantenha a comunicação frequente.

Os canais de contato devem estar sempre atualizados, publicando informação de interesse dos clientes, que podem até transbordar para os temas de bem estar e saúde, além da beleza. **Use o Whatsapp, TikTok, Instagram, Facebook, Telegram, todos gratuitos e de simples uso,** que abrangem públicos de diferentes idades e comportamentos online (veja as dicas no EAD Marketing Digital do Sebrae). **O contato com os clientes também servirá para ativar campanhas de vendas** (próximo item), além de manter o negócio bem posicionado na mente dos clientes;

Meu espaço é próprio, como aproveitar o período de isolamento?

- 1 Reinvente o seu espaço:** caso a negociação do aluguel seja bem sucedida ou o imóvel seja próprio, use o tempo que ficar sem receber clientes para repaginar o local.
- 2 Não é o caso de grandes reformas, mas uma faxina especial no espaço, pintar você mesmo uma parede, mudar a disposição do mobiliário, trazer um item de decoração, usar plantas, por exemplo, são pequenas ações que revigoram seu negócio e preparam para a reabertura.**
- 3** Caso você tenha que abrir mão do ponto, não desanime. **Avise imediatamente os clientes que o negócio reabrirá em breve em outro local que será informado breve e comece a sondar outros locais.**
- 4** Pense que pode ser uma boa oportunidade para **repensar se é hora de trabalhar em um espaço diferente ou com um tipo específico de atividade;**

Precisarei demitir ou rescindir contratos de parceria no âmbito da Lei Salão Parceiro, o que fazer?

1 **Demitir deve ser a última opção**, porque é caro e neste momento o caixa está baixo. A suspensão do contrato de trabalho já foi autorizada por vários sindicatos. **Procure o representante sindical que atende a sua região ANTES de decidir.** Em alguns estados, como São Paulo por exemplo, os sindicatos patronal e laboral acordaram que é possível suspender o contrato de emprego, pagando ajuda de 25% do salário e uma cesta básica. Poderá haver também o pagamento de ajuda inferior a 25% ou mesmo suspensão do pagamento, caso se comprove não haver qualquer capacidade financeira para isso. Procure o PRÓ-BELEZA www.probeleza.org.br
Também é importante conhecer a MP 927, recém publicada, que trata de trabalho remoto, antecipação de férias, antecipação de feriados, banco de horas, recolhimento do FGTS e questões afins. Lembrando que o Art.18 (suspensão do trabalho por 4 meses) foi revogado pela MP 928.

2 **No caso da rescisão de contratos de parceria no âmbito da Lei Salão Parceiro**, também vale a recomendação de procurar o sindicato para saber quais são as alternativas já vigentes pelos acordos firmados.

Precisarei de crédito, o que fazer?

Os bancos públicos têm anunciado linhas de crédito com juros bem menores que os praticados no mercado. Os bancos privados também têm linhas especiais para a crise COVID19. Acompanhe, procure saber as linhas disponíveis e **compare os juros praticados e os prazos de carência.**

Receberei ajuda do Governo?

Depende, para informais e pequenas empresas já existem algumas medidas governamentais anunciadas. Para o Microempreendedor Individual, até o dia 29/3/2020, ainda falta uma medida que atenda as características do MEI Beleza. Há um site que reúne as ações do Governo referentes à COVID19. Nele é possível encontrar Leis, Decretos e outros informes clique no link pabaixo para acessar:

<http://www4.planalto.gov.br/legislacao/portal-legis/legislacao-covid-19>

O Sebrae, junto à ABSB - Associação Brasileira de Salões de Beleza e PROBELEZA, encaminhou ao Ministério da Economia uma lista de pedidos que amparam os negócios de beleza.

Na minha cidade está decretado o isolamento social, posso atender à domicílio?

A orientação das autoridades de saúde é que não. Respeitar as orientações evitando o contato social é importante para que a estratégia de saúde pública adotada no país tenha bom resultado e saiamos o mais rápido possível da crise, com o menor número de contaminados e vítimas fatais.

Tenho clientes idosos ou diabéticos que precisam dos meus cuidados, posso atendê-los em suas casas?

Nesses casos é necessária a autorização do médico que acompanha o paciente. Sob essa autorização médica, é possível realizar o atendimento, **adotando todos os cuidados de segurança já recomendados pelas autoridades de saúde acerca do novo Corona vírus**, e pela VISA local acerca dos instrumentos perfuro-cortantes.

Tenho um Salão de Beleza com parceiros MEI dependentes da prestação de serviços para sua renda. Como mantê-los confiantes e seguros neste período?

Esse é um momento sem precedentes, por isso a insegurança é natural, em especial para os profissionais de beleza MEI que tem como renda o resultado dos seus serviços prestados. **Alguns salões tem oferecido auxílio a seus parceiros como cestas básicas, ajudas de custo ou pequenos empréstimos.**

A estratégia de VENDA ANTECIPADA pode ajudar a gerar renda para os profissionais parceiros. Todo o mercado aguarda do Governo as medidas de amparo ao MEI Beleza, pleito já feito ao Ministério da Economia pelo Sebrae em parceria com a Associação Brasileira de Salões de Beleza e PROBELEZA. Esteja atento às notícias das medidas governamentais utilizando o site

<http://www4.planalto.gov.br/legislacao/portal-legis/legislacao-covid-19>

Por fim, mantenha os parceiros cientes de que esse momento irá passar, empatia e solidariedade é fundamental.

Unidade de Competitividade | Coordenação Nacional de Beleza: Andrezza Torres

61 99996 0755

andrezza.torres@sebrae.com.br

www.sebrae.com.br
0800 570 0800



Baixe o nosso
aplicativo.



SEBRAE