

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E REALIDADE AUMENTADA TRAZEM INOVAÇÃO PARA OS SALÕES DE BELEZA!



INTRODUÇÃO	3
COMO A TECNOLOGIA TEM AVANÇADO NOS SALÕES DE BELEZA?... 5	
QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS NO RAMO DE BELEZA?	9
COMO IMPLEMENTAR A TECNOLOGIA NO SALÃO?	15
QUAIS SÃO OS BENEFÍCIOS DE USAR A TECNOLOGIA NO SALÃO?..	21
CONCLUSÃO	26
SOBRE A SEBRAE.....	28



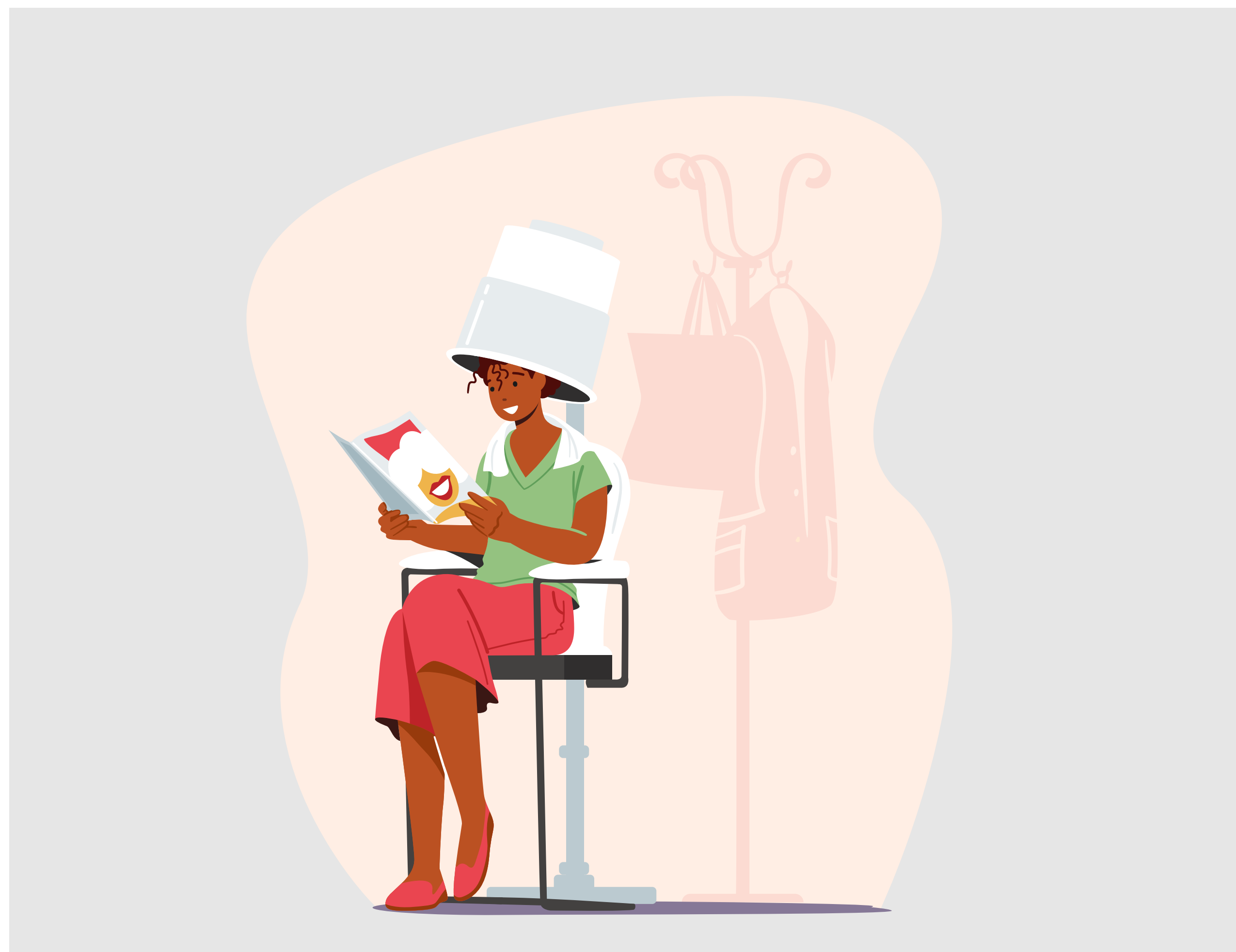
INTRODUÇÃO

O mercado de beleza e bem-estar tem passado por grandes transformações, por exemplo, nos procedimentos estéticos, nos canais de relacionamento com o cliente e na tecnologia gerencial usada. Por esse motivo, **é indispensável falar em inovação no salão.**

Grosso modo, pense em inovação como **toda novidade capaz de transformar rotinas, hábitos e processos**, somando qualidade e/ou agilidade ao que deve ser feito. Tecnologias de inteligência artificial (IA) e realidade aumentada, entre outras, encaixam-se bem aqui.

A realidade aumentada pode, por exemplo, **melhorar a escolha do corte de cabelo** ou da tintura que será usada, gerando mais satisfação ao cliente final. Por sua vez, a inteligência artificial **reforça os fluxos de trabalho** e otimiza o relacionamento com o consumidor.

Sabemos que o assunto é importante, então, criamos um guia completo. Ao longo deste e-book, explicamos os avanços da tecnologia, qual é a sua importância, quais inovações podem ser adotadas no salão de beleza e como exatamente fazer isso. Boa leitura!



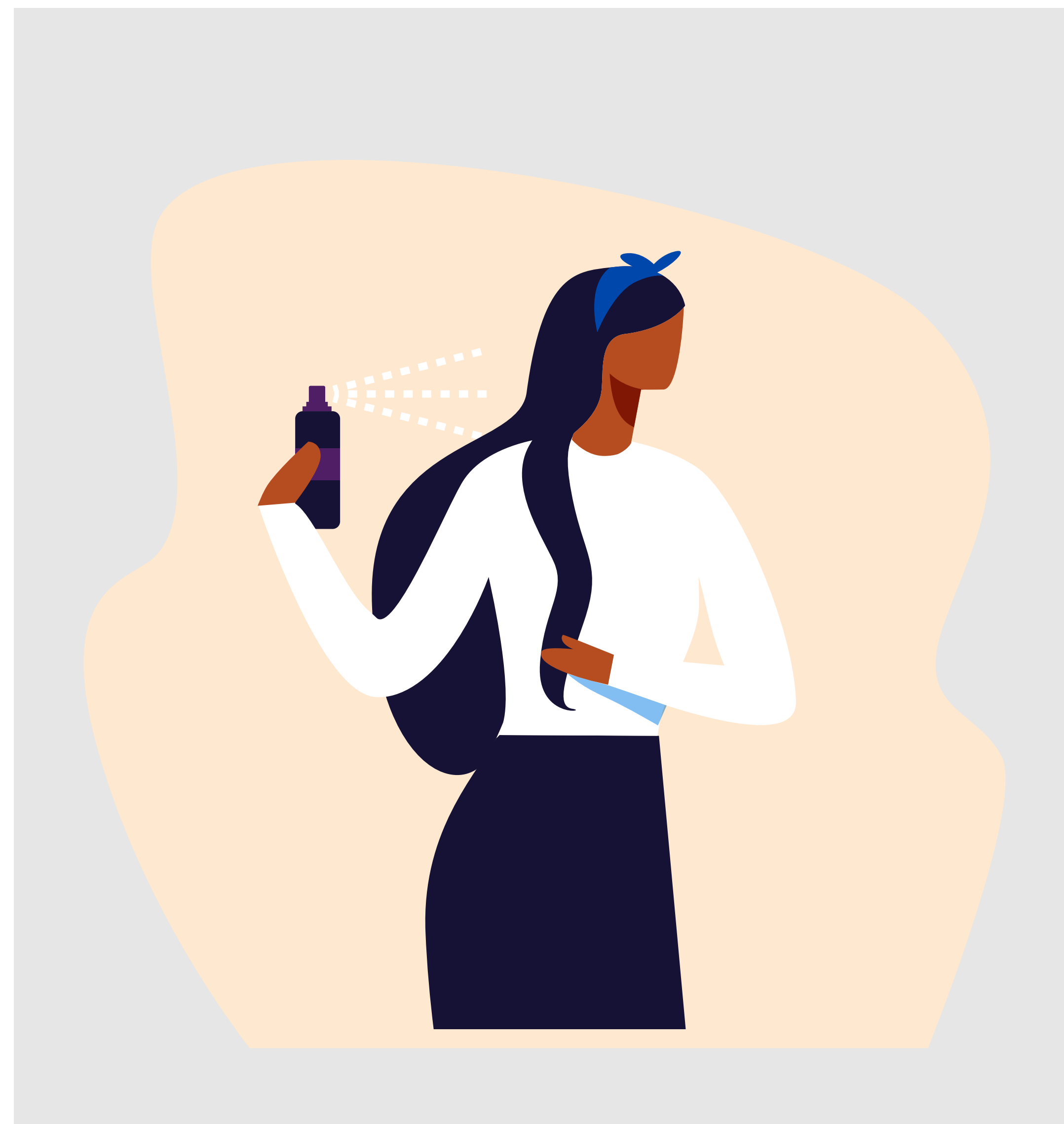


**COMO A
TECNOLOGIA
TEM AVANÇADO
NOS SALÕES DE
BELEZA?**

Diariamente, **lidamos com muitas inovações**. A maneira como você assiste a um filme, ouve música, pede uma carona ou conversa com os amigos certamente mudou graças aos avanços em termos de tecnologia e de digitalização das coisas. Bom, com o salão, não é diferente.

Salões de beleza estão sendo impactados pela chamada “indústria 4.0”, **uma referência à quarta revolução industrial**. Isso significa que novas tecnologias estão remodelando a forma como as tarefas são executadas, seja ao entregarem soluções, seja ao nutrirem relações com os clientes.

Para que você não fique para trás, o que poderia ser realmente ruim, é preciso entender **as mudanças em curso e a velocidade das transformações**. Então, continue lendo!



Indústria 4.0 em beleza e bem-estar

Até aqui, **o mercado passou por diferentes revoluções tecnológicas**. Resumidamente, a primeira revolução industrial refere-se ao surgimento da máquina a vapor. A segunda e a terceira, respectivamente, caracterizam a produção em massa e os eletrônicos.

Estamos na quarta revolução industrial, também chamada de indústria 4.0. Ela é marcada por tecnologias de ponta que estão evoluindo rapidamente, como impressão 3D e Internet das Coisas, além de **inteligência artificial e realidade aumentada**. Logo, é preciso ter atenção.

A indústria 4.0 tem implicações reais nas áreas de beleza e bem-estar. **Há cada vez mais tecnologias capazes de automatizar as tarefas**, potencializar os procedimentos e melhorar os controles gerenciais. Adiante, explicaremos as principais tecnologias e como adotá-las.

Importância das novas tecnologias

Investir em novas tecnologias não é questão de moda. Não é porque os seus competidores fazem que você deve fazer, mas, sim, porque **agrega benefícios reais ao salão de beleza e aos clientes do estabelecimento**. Ou seja, é um caminho natural aos negócios do ramo.

Um salão que não inova pode enfrentar graves problemas. Seus processos tornam-se morosos e falhos e, conseqüentemente, a experiência do cliente é prejudicada. Cedo ou tarde, **outros competidores ocuparão o seu lugar**, obrigando o empreendimento a fechar as portas.

Por outro lado, empresas inovadoras conseguem assumir a vanguarda do mercado, trazer novidades aos seus clientes e explorar oportunidades mais lucrativas. Assim, além de tornar o negócio mais relevante, torna-se viável alcançar melhores margens e mais lucro.

Futuro mais rápido do que se imagina

Agora que você entende o avanço e a importância, vejamos outro aspecto: a velocidade. O futuro é mais rápido do que você imagina.

Mesmo tecnologias emergentes podem, em breve, tornar-se o padrão da indústria de beleza — e você deve se manter atualizado.

Por vezes, olhamos para o futuro com perspectivas do passado: “Se até aqui evoluiu em determinada velocidade, continuará assim”. Entretanto, estudos mostram que os avanços tendem a acelerar ao longo do tempo, de modo que mais e mais novidades surgirão.

Nesse contexto, você não precisa ficar parado para ser ultrapassado, **é só continuar “caminhando” em velocidade normal**. As novas tecnologias (e a revolução digital) exigem empresas mais ágeis, dispostas a assumir riscos e transformar o seu modelo de negócio.

Consumidores mais exigentes

Precisamos destacar que a inovação não é estimada apenas por empreendedores criativos ou por competidores vorazes, **mas especialmente por consumidores mais exigentes**. Os seus clientes, por exemplo, certamente são mais exigentes hoje do que no passado.

À medida que o avanço tecnológico ganha espaço, os consumidores acostumam-se com mais agilidade, praticidade e qualidade, fazendo com que seja quase impossível fazê-los voltar aos velhos hábitos. É como voltar a alugar DVD se você tem acesso a uma plataforma de streaming.

Nesse aspecto, com o tempo, **a tecnologia se torna quase uma obrigação**. Um caminho sem volta. Ou você aposta no que há de melhor e continua a conquistar clientes ou encara um negócio cada vez menor e menos cativante, até que feche. A “escolha” é sua!



**QUAIS SÃO AS
PRINCIPAIS
INOVAÇÕES
TECNOLÓGICAS
NO RAMO DE
BELEZA?**

Agora, vamos falar um pouco das inovações tecnológicas. Há muita coisa acontecendo e é importante ficar atento, pois as novas soluções podem determinar o futuro do mercado de beleza e bem-estar, sobretudo do seu salão. Mas quais inovações são essas, afinal?

Várias! Chatbot para atendimento inicial aos clientes, simuladores de realidade, skincare inteligente, maquiagem impressa, softwares gerenciais de ponta, mecanismos de análise preditiva e assim por diante. Todos são derivados de duas tecnologias: a inteligência artificial (IA) e a realidade aumentada (RA), que estão promovendo verdadeiras disrupções.

Chamamos de IA toda tecnologia que, de alguma forma, “imita” a inteligência humana, processando dados, analisando alternativas e tomando decisões. RA, por sua vez, é uma extensão da realidade, permitindo a visualização de coisas que só existem no digital.

Precisamos destacar que IA e RA não trabalham necessariamente de maneira isolada. Na verdade, à medida que as tecnologias avançam, há uma convergência poderosa e que permite a extração de resultados combinados. Assim, o salão é ainda mais beneficiado.



Provedor de realidade aumentada

Não é difícil que os seus clientes desejem coisas novas, como um corte de cabelo diferenciado, uma nova tintura ou uma maquiagem mais ousada. Entretanto, **por receio de arriscar, acabam deixando isso de lado e optando pelo tradicional**. Mas e se fosse possível mudar isso?

Aqui entra uma tecnologia muito poderosa: o provedor de realidade aumentada. Ele consiste em um sistema **capaz de simular o resultado do seu corte de cabelo ou da maquiagem, entre outras mudanças**, de modo que se tenha uma ótima noção do resultado final.

Essa tecnologia está avançando de modo rápido e já pode ser vista em operação. A Amazon, por exemplo, abriu um [salão de beleza](#) em Londres, no Reino Unido, e conta **com realidade aumentada para dar prévias de coloração de cabelo**, garantindo mais segurança aos clientes.

Modernos sistemas gerenciais

Vejam uma tecnologia mais focada no gerencial do salão: o ERP. Seu nome vem do inglês Enterprise Resource Planning, o que pode ser traduzido como “**planejamento dos recursos empresariais**”. A ideia de ERP não é nova, mas tem passado por grandes transformações.

A IA tem agregado novas camadas ao ERP, permitindo que opere com mais **agilidade, precisão, autonomia e, claro, inteligência**. Um ERP mais moderno automatiza o controle de muitas coisas, como dos níveis de estoque, dos fluxos de trabalho e de contatos com clientes.

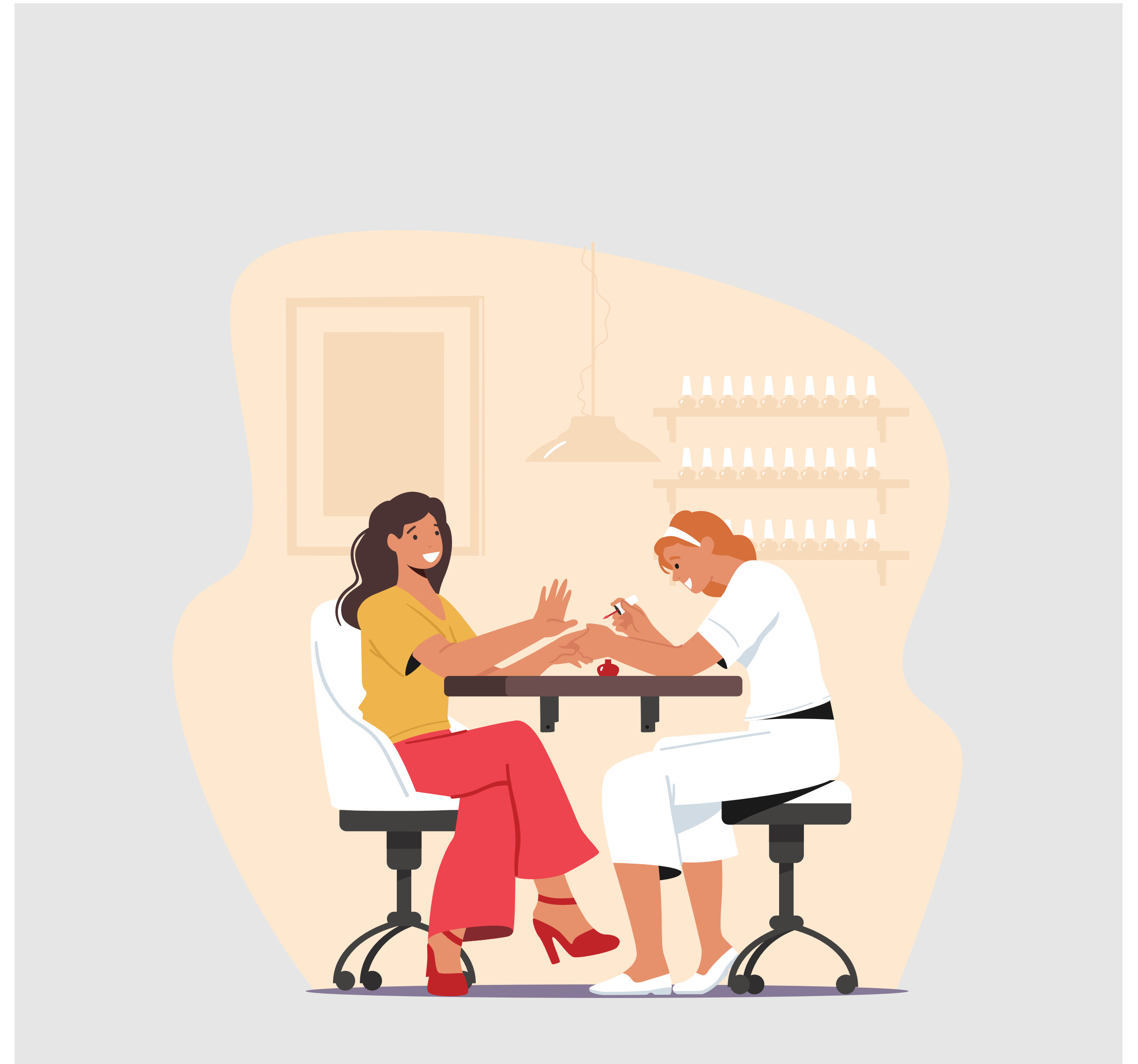
No caso do salão, **é importante buscar um ERP especializado**, desenvolvido para a sua realidade de trabalho. Outra opção é buscar um software modular, que conte com módulos que possam ser incluídos (ou excluídos) para melhor atender às suas necessidades.

Chatbot para atendimento

O atendimento ao cliente é algo muito importante. Quando o consumidor é mal atendido, torna-se um detrator da marca, falando mal do negócio para os seus amigos e familiares. Por outro lado, clientes satisfeitos **voltam mais vezes e atuam como promotores** do negócio.

Nesse caso, há uma tecnologia capaz de gerar agilidade e precisão: o chatbot. Basicamente, refere-se à IA sendo usada para o atendimento inicial ao cliente, suprimindo demandas mais básicas, **seja para fazer agendamentos, seja para cotar alguns preços, seja para tirar dúvidas.**

O interessante é que o chatbot para atendimento pode ser implementado em vários canais de comunicação, como website, redes sociais e aplicativo mobile (WhatsApp). Desse modo, o consumidor conta com um atendimento mais ágil, preciso e bem integrado.



Inteligência no cuidado com a pele

As pessoas estão mais preocupadas com a sua saúde e com a beleza. Por consequência, cuidados com a pele (*skincare*) representam uma verdadeira prioridade. Há, então, uma forte demanda por tecnologias capazes de **mapear e lidar com as eventuais imperfeições**.

O [OPTE](#) é um bom exemplo. Ele consiste em um **bastão capaz de “escanear” a pele e “imprimir” a maquiagem exatamente onde você precisa**, entregando uma cobertura de qualidade e precisão. Em resumo, a tecnologia captura e analisa 200 imagens por segundo e **detecta variações tonais da pele usando um algoritmo de cor** e um microprocessador.

Outro exemplo é o [HiMirror](#), um tipo de espelho inteligente. Com uma foto do seu rosto, ele **escaneia rugas, linhas de expressão e pontos vermelhos**, entre outras coisas, e, depois, indica procedimentos para cuidados pessoais, maquiagem personalizada e cosméticos.

Cosméticos altamente personalizados

Cada pessoa é única e demanda cuidados muito específicos. Por exemplo, pode ser um grande desafio **encontrar o melhor tom de base para a sua pele**, principalmente quando o assunto é pele negra. Aqui, novamente, as tecnologias estão mudando as “regras do jogo”.

Com a missão de “[criar a base perfeita para todos](#)”, o grupo L’Oréal já fornece uma tecnologia capaz de escanear a pele, **cruzar grandes volumes de dados e, entre 72 mil combinações, formular a base ideal**. O melhor é que tudo pode ser feito em apenas alguns minutos.

Vale destacar que, à medida que a IA e o processamento de dados avançam, cosméticos altamente personalizados podem ganhar mais espaço. Aqui, a impressão 3D também pode ser uma grande protagonista, **ajudando a combinar e imprimir os melhores produtos**.



Customer relationship management

Outra tecnologia que pode promover grandes avanços no salão é o CRM, um acrônimo de customer relationship management (em tradução, “**gestão do relacionamento com o cliente**”). Seu objetivo é melhorar a relação entre o salão e a sua clientela, somando mais qualidade.

Com um bom CRM, é possível registrar toda a sua base de clientes, mapear o perfil dos seus principais consumidores, antecipar demandas, acompanhar o histórico de procedimentos estéticos, melhorar a comunicação interpessoal e otimizar o pós-venda. Logo, **trata-se de um verdadeiro upgrade da relação cliente-salão.**

A tecnologia de CRM tem evoluído em dois principais sentidos: i) **inteligência**, com mais recursos e capacidade de processamento de informações; e ii) **acessibilidade**, com valores mais condizentes com a realidade dos salões de beleza de pequeno e/ou médio porte.



COMO IMPLEMENTAR A TECNOLOGIA NO SALÃO?

Agora você sabe que as coisas estão mudando e que **o futuro do salão de beleza pode ser moldado por tecnologias**, como inteligência artificial e realidade aumentada. Entretanto, é preciso aproveitar essa transformação em seu benefício e construir um negócio inovador.

Felizmente, há muitas formas de fazer isso. **O primeiro passo é manter a mente aberta**, de modo que se consiga testar novas soluções. Também é importante entender as necessidades dos seus clientes, acompanhar os seus concorrentes, participar de feiras e contar com um suporte especializado. Com isso, você terá uma **visão privilegiada das mudanças** e poderá gerenciá-las.

Sabemos que implementar novas tecnologias e inovar não é tarefa fácil, então, pontuamos 10 dicas que podem melhorar o seu trabalho. Continue atentamente a sua leitura!

Mantenha a mente aberta

Se você for apegado às rotinas, aos hábitos e aos processos, será muito difícil implementar novas tecnologias. Pessoas fechadas à mudança costumam ter mais dificuldade para **reconhecer e implementar novidades**, por melhores que elas sejam — e isso é um problema!

Portanto, a nossa primeira dica é mais pessoal: **tenha a mente aberta**. Lembre-se de que novas tecnologias podem somar muitas vantagens ao salão e aos clientes e também podem tornar o seu negócio mais interessante e cativante. Em vista disso, vale investir no assunto.

Crie uma cultura de experimentação

A cultura organizacional é um dos elementos mais importantes do seu salão e se refere ao conjunto de crenças, hábitos e valores que orientam um negócio, conduzindo o dia a dia de trabalho. Aqui, **é importante investir na chamada “cultura de experimentação”**.

Grosso modo, trata-se de uma cultura aberta, que testa novidades e avalia os benefícios obtidos. A ideia central é fazer experimentos (com novos processos, aplicativos, sistemas e produtos) e, depois, lá na frente, com dados suficientes, decidir sobre a adoção da novidade.

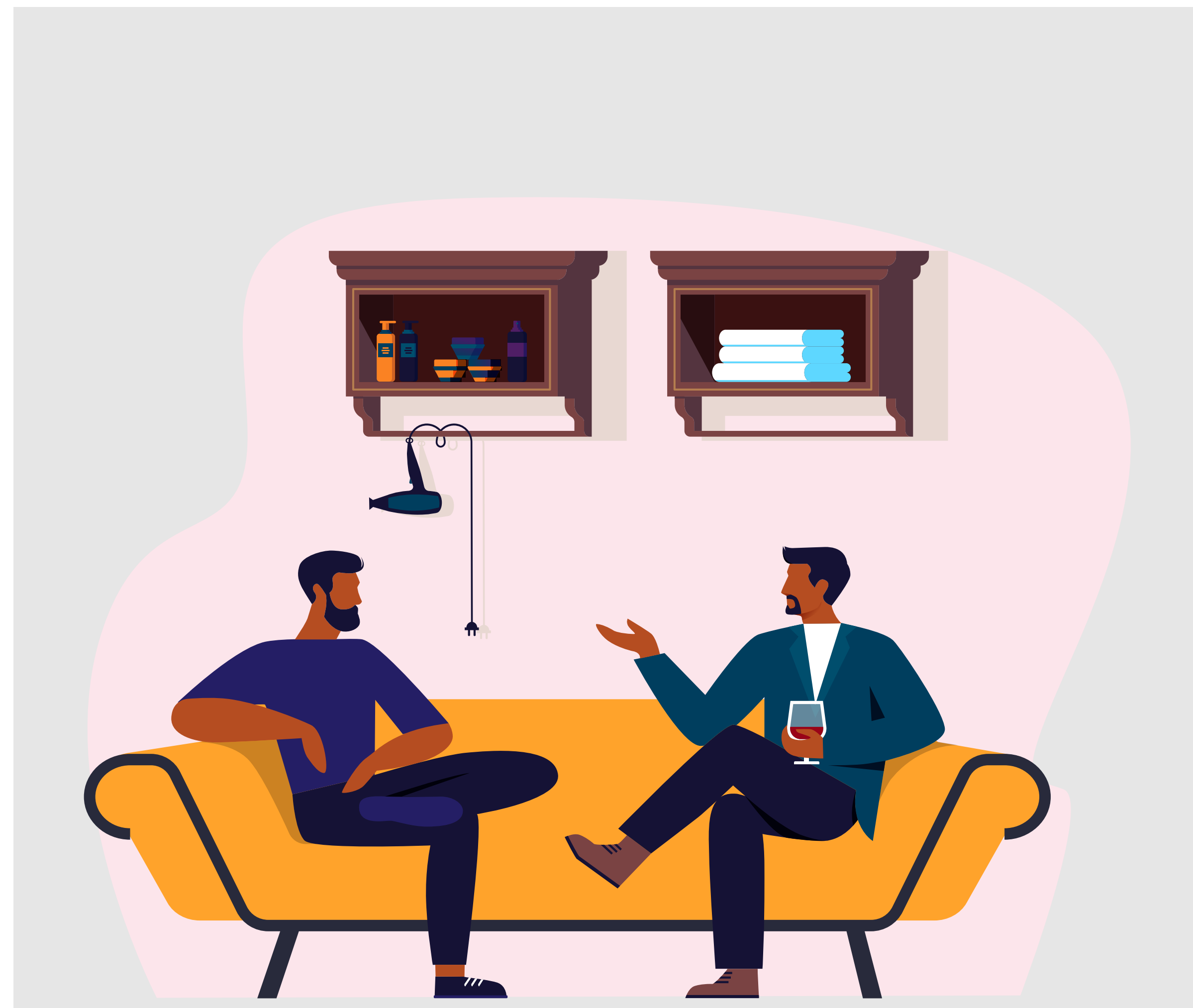
Para criar uma cultura de experimentação, é preciso que todos os funcionários saibam que inovação é algo importante e que novidades, como tecnologias de ponta, podem (e devem) ser testadas, **desde que de forma controlada e prezando pela segurança** dos clientes.

Tenha muitas ideias com a equipe

A implementação de novas tecnologias exige criatividade. Novos softwares ou aplicativos nem sempre são tão óbvios, então, **é preciso contar com o suporte da equipe de trabalho e ter muitas ideias**. Desse modo, você terá facilidade em inovar.

Aqui, algo interessante é a reunião de brainstorming. É uma reunião criativa que envolve os seus principais talentos. Nela, você apresenta um problema — por exemplo: “Como elevar a satisfação dos nossos clientes?” — e pede por soluções aderentes à realidade da empresa.

Uma reunião de brainstorming deve ser bem estruturada, de modo que todos os talentos consigam participar e tenham as suas ideias ouvidas. Depois, **é necessário triar as melhores soluções e colocar a mão na massa**, garantindo a sua aplicação no expediente.



Participe de feiras e eventos

Feiras e eventos podem mudar a sua relação com a tecnologia. Isso porque você entra em contato com novas soluções, cria uma rede maior de relacionamentos, conhece melhores fornecedores e fica por dentro das mudanças em curso. Ou seja, é uma oportunidade.

Busque feiras e eventos ligados à indústria de beleza e bem-estar. Não fique preso apenas ao seu estado, optando por pesquisar eventos realizados no Brasil e também de âmbito mundial — assim, você também terá a chance de conhecer novas culturas e avaliar como outras empresas atuam no mercado.

Defina um orçamento para inovação

Além de criatividade e mente aberta, é preciso pensar nos recursos financeiros. Adotar novas tecnologias envolve custos e, **se você não tem um orçamento preparado**, pode não conseguir equilibrar as contas. Portanto, é necessário trabalhar o seu lado financeiro.

Uma boa dica é reservar uma fração do seu rendimento à experimentação, de maneira que consiga sempre testar coisas novas. Essa fração varia muito, **podendo ser entre 3% e 5% dos seus ganhos** — talvez mais. O fato é que depende muito da realidade do seu empreendimento.

Nesse caso, aposte no ótimo **planejamento e no controle financeiro**. Monitore o seu fluxo de caixa e as contas a pagar e construa relatórios financeiros e contábeis. Assim, você terá dados para definir o orçamento, além de rotinas para controlar aplicações e o retorno financeiro obtido.



Conte com um suporte especializado

Tecnologias exigem conhecimentos específicos e que podem variar bastante. Exatamente por isso, é importante contar com um suporte especializado — que pode vir de fornecedores ou consultores, além de instituições de fomento ao empreendedorismo. No caso do fornecedor, o mais natural é que o suporte esteja na implementação da solução ou na atualização ao longo do tempo. Então, busque fornecedores íntegros, comprometidos com seus resultados e dispostos a ajudar, mesmo quando você tem apenas pequenas dúvidas.

Consultores e instituições de empreendedorismo, por sua vez, contam com um suporte mais completo, envolvendo desde as primeiras etapas do planejamento até o controle dos seus resultados. Assim, passo a passo, pode-se ter o apoio de quem mais entende.

Faça o *benchmarking* da sua concorrência

Quando o assunto envolve tecnologia, é interessante monitorar sua concorrência e talvez até aprender com seus competidores mais relevantes. Para tanto, uma técnica importante é o *benchmarking* — que consiste em uma avaliação comparativa da concorrência.

A ideia central do *benchmarking* é **levantar dados da concorrência, estudar o que está sendo feito, comparar resultados, aprender e implementar o que há de melhor em seu empreendimento**. Assim, você cria um poderoso fluxo de inovação e de crescimento.

Para adotar o *benchmarking*, selecione dois ou três dos seus competidores mais relevantes e inovadores. Estude quais tecnologias estão adotando e quais foram os seus erros e os acertos. Em seguida, use tal aprendizado para promover melhorias dentro do seu salão de beleza.

Calcule o retorno sobre o investimento

Outro ponto importante, porém muitas vezes esquecido, é o potencial de retorno sobre o investimento. Para cada tecnologia adotada, há um retorno financeiro em potencial. Logo, é interessante fazer projeções e identificar **as tecnologias capazes de gerar mais ganho**.

Aqui, existem muitos cálculos úteis — como o Valor Presente Líquido (VPL), a Taxa Interna de Retorno (TIR) e o Payback. Com eles, você terá mais segurança na aplicação, **poderá projetar os resultados futuros e encontrar a melhor opção de investimento**. O uso desses cálculos exige algum conhecimento de matemática financeira, mas nada tão complexo.

Faça a gestão das mudanças e dos riscos

A implementação de novas tecnologias gera mudanças. Alguns profissionais precisam **desenvolver novas competências técnicas** e talvez até migrar para outras áreas. O próprio empreendimento precisa reformular as suas rotinas e as atividades-chave.

Em vista disso, mudanças nem sempre são bem-vindas, pois representam imprevisibilidade e, portanto, algum risco ao atual trabalho. Isso cria resistência, **sobretudo nos profissionais mais antigos e habituados às rotinas**. Então, é preciso gerenciar mudanças e riscos.

Uma boa gestão de mudança demanda comunicação. A força de trabalho deve entender o que está acontecendo e em que direção está seguindo. E mais: **para os riscos mapeados, é preciso ter um plano de contingência** — que diga o que fazer, caso algo errado aconteça.

O investimento em tecnologia não é uma corrida de 100 metros. Na verdade, é algo que pode até ter uma data para início, mas não tem um prazo para término. Portanto, **o melhor é pensar em melhoria contínua**, fazendo ajustes **frequentes e gradativos**.



Aqui, **um bom modelo de melhoria é o PDCA**, que envolve as etapas de planejamento, execução, checagem e ação corretiva. Ou seja, é preciso planejar as mudanças tecnológicas, colocar isso em prática, checar os resultados obtidos e agir para corrigir eventuais falhas.

Vale destacar que o ciclo PDCA exige **dedicação, trabalho conjunto e criatividade**. Então, envolva a sua equipe de profissionais, permita que participem da elaboração de planos de transformação digital, da análise dos resultados e da correção de eventuais erros.



**QUAIS SÃO OS
BENEFÍCIOS
DE USAR A
TECNOLOGIA NO
SALÃO?**

Note que implementar novas tecnologias no salão de beleza envolve bastante trabalho e dedicação, **então, será que realmente vale a pena? Seu tempo e sua energia não seriam mais bem aplicados em outras tarefas?**

Bom, neste tópico, vamos revelar os benefícios.

Primeiro, precisamos lembrar que deixar de investir no assunto é um erro. O mundo está mudando e a indústria de beleza também. Invariavelmente, **ao longo dos próximos anos, seu salão terá de lidar com as mudanças** — e, quase sempre, o melhor é liderá-las.

Salões que investem em **inovação e transformação digital** podem entregar melhores experiências aos seus consumidores, construir processos mais ágeis, eliminar eventuais falhas, reforçar a gestão diária e se diferenciar da concorrência local. Entenda mais a seguir!

Melhora a experiência do cliente

A experiência do cliente é algo muito importante, pois pode determinar a sua satisfação e a fidelidade ao negócio. Resumidamente, **pense na experiência como o conjunto de pontos de contato entre salão de beleza e cliente**, que pode ter um saldo positivo ou negativo.

Boas tecnologias tornam a experiência mais rica. Do primeiro atendimento até o término do procedimento estético, o consumidor obtém **ganhos em termos de agilidade, precisão e qualidade total**. Por outro lado, uma má tecnologia pode promover diversos entraves.

Vale salientar que clientes que tiveram uma boa experiência têm mais chances de atuar como promotores da marca, **recomendendo o negócio para os seus amigos e familiares**. Ou seja, em outras palavras, eles fazem um marketing boca a boca positivo (e gratuito) do salão de beleza.

Aumenta a agilidade dos processos

Podemos dizer que processo é todo conjunto de etapas (passos) para o alcance de certos objetivos. Temos, então, **processos de venda e atendimento ao cliente, além de processos produtivos**, como corte de cabelo, coloração, maquiagem e assim por diante.

Aqui, boas tecnologias funcionam como uma espécie de “graxa”, **pois agregam fluidez e ajudam a reduzir eventuais atritos**. Assim, permitem que os processos sejam executados de maneira mais rápida, sustentando um alto grau de qualidade nas atividades.

Os processos também são beneficiados por tecnologias de automação

— isto é, sistemas capazes de conduzir atividades rotineiras, como o agendamento de horários, de modo que seus profissionais foquem as atividades produtivas mais importantes para o salão.



Elimina falhas e gargalos

Ao longo do expediente, é comum que existam algumas falhas, seja no agendamento de horários, seja no atendimento aos clientes, seja no pós-venda. **Elas são bastante prejudiciais ao salão de beleza e aos consumidores**, podendo promover problemas e prejuízos.

Novamente, a tecnologia ajuda muito. Os softwares funcionam por meio de algoritmos minuciosamente desenvolvidos e pensados para a realidade do salão. Assim, reforçam as atividades de planejamento, de execução e de controle, gerando mais precisão ao trabalho.

Precisamos destacar que a tecnologia **também melhora o seu controle dos resultados**, de modo que se tenha mais **números e relatórios gerenciais** para avaliar pontos fortes e fracos e, depois, promover ajustes pontuais. Assim, você será gradativamente melhor no que faz.

Diferencia o salão da concorrência

No mercado de beleza, a capacidade de se **diferenciar da concorrência é um fator muito importante**. Assim, você conseguirá chamar atenção de um maior número de consumidores e também terá uma **posição privilegiada** na mente (e no coração) dos clientes.

Entretanto, considerando o grande número de competidores, é cada vez mais difícil assumir uma posição de destaque. Felizmente, a tecnologia pode ajudar! Ela permite que o seu salão seja visto como mais **moderno, interessante, inovador e eficiente que os demais**.

Vale destacar que a diferenciação não é só questão de ser diferente. Na verdade, trata-se de entregar algo único aos clientes, de modo que agregue mais valor que a concorrência. **Isso pode gerar muitas vantagens**, como relações mais longas e lucrativas.

Potencializa os negócios

A área comercial do salão é algo crucial. Pense bem: sem vendas, **as várias outras rotinas do empreendimento perdem o sentido**. Exatamente por isso, é necessário investir em alternativas capazes de potencializar os negócios, de modo que mais vendas sejam fechadas.

De muitas formas, **boas tecnologias melhoram o comercial do salão**. Torna-se mais fácil conversar com o cliente, prospectar e nutrir uma relação pós-venda. Além disso, fica mais fácil coletar e organizar os dados dos consumidores, de modo que você consiga entendê-los.

Imagine um CRM. O seu papel é aproximar o salão dos clientes. Isso aumenta as chances de sucesso em cada ponto de contato, **gera mais vendas recorrentes** e faz com que os clientes confiem mais no empreendimento. Assim, cedo ou tarde, os negócios serão potencializados.

Acelera a transformação digital

Já explicamos que o mercado está na quarta revolução industrial, também chamada de indústria 4.0. Isso **significa que há cada vez mais tecnologias surgindo e que as rotinas de trabalho estão passando por uma forte digitalização**, mesmo no segmento de serviços.

Felizmente, a tecnologia permite que o salão acompanhe as transições digitais, **muitas vezes até liderando a transformação**. Assim, evita-se que o negócio fique obsoleto, atrás dos principais competidores, permitindo, na verdade, que entregue o melhor aos seus clientes.





CONCLUSÃO

Agora você está por dentro do tema. Lembre-se de que inovação é toda novidade capaz de transformar suas rotinas, hábitos e processos, somando mais qualidade e agilidade ao que deve ser feito. Tecnologias de **IA** e **RA** entram aqui.

Chamamos de IA toda tecnologia que, de alguma forma, **imita a inteligência humana, processando dados, analisando alternativas e tomando decisões**. RA, por sua vez, é uma extensão da realidade, como dito, permitindo a visualização de coisas que só existem no digital.

Muitas transformações estão surgindo da aplicação de ambas, como sistemas gerenciais mais robustos, provedores de realidade aumentada, skincare inteligente, cosméticos com alta personalização e maquiagem impressa. Portanto, é preciso ter bastante atenção.

O primeiro passo para implementar novas tecnologias e inovar **é manter a mente aberta** — desprendendo-se de velhos hábitos e rotinas. Também é importante participar de feiras e eventos, contar com um suporte especializado e **criar uma cultura de experimentação**.

Na prática, **investir no assunto pode gerar muitas vantagens ao salão de beleza e aos seus clientes**. A melhoria da experiência de compra, o aumento da agilidade dos processos, a redução de falhas, a aceleração digital e a diferenciação competitiva são bons exemplos.

Felizmente, **você não precisa fazer tudo sozinho**. O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas em Pernambuco (Sebrae-PE) pode contribuir de muitas formas ao fornecer treinamentos, consultoria ou mentoria, entre outras soluções. Conte conosco!



O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada desenvolvida com o intuito de auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios. Temos unidades em todo o território nacional e ampla experiência de mercado.

Buscamos construir oportunidades em conjunto, oferecendo capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem prosperidade nos negócios. Atuamos nas frentes de fortalecimento do empreendedorismo e no estímulo à formalização dos negócios, buscando a criação de soluções criativas junto aos empresários.

