



---

# MANUAL COMPLETO SOBRE SISTEMAS DE GESTÃO PARA SALÃO DE BELEZA



Introdução .....	3
Quais são os desafios para a gestão de um salão de beleza? .....	4
Por que um sistema de gestão é importante para alcançar o sucesso no seu salão de beleza? .....	7
Como melhorar a gestão financeira do seu salão de beleza? .....	13
Por que é importante identificar as tendências de consumo? .....	21
Conclusão .....	24
Sobre a SEBRAE .....	25

# Introdução

Você não sabe mais o que fazer com a má gestão das operações do seu salão? Realmente, não é fácil gerenciar todos os aspectos de um negócio. Vários compromissos ao mesmo tempo, muitos serviços para entregar, pagamentos e as responsabilidades administrativas tomam muito tempo, mas existem soluções!

Administrar um salão pode ser um negócio lucrativo quando você tem um **bom sistema de gestão**. Se você já tem ou está pensando em montar um salão, saiba que as ferramentas de gestão são uma excelente ideia, porque elas oferecem soluções para muitos dos problemas que os proprietários de salões encontram no dia a dia.

Neste manual, explicamos quais são os desafios comuns que um salão enfrenta nas suas operações e como um sistema de gestão pode fazer toda a diferença. Acompanhe!



# Quais são os desafios para a gestão de um salão de beleza?

Os sistemas de gestão oferecem soluções para os principais desafios que um salão de beleza enfrenta na sua rotina. Confira alguns deles nos tópicos a seguir.

## ESCOLHER OS PRODUTOS CERTOS

Muitos clientes visitarão o seu salão exigindo produtos químicos específicos. Se o produto não estiver em estoque, você poderá perdê-los como clientes. Por outro lado, pode ser caro estocar uma grande variedade de produtos de uma só vez.

Diante desse desafio, a melhor saída é ficar por dentro das tendências e **estudar o comportamento do cliente para saber o que ele realmente quer**. Dessa forma, você sabe quais produtos são necessários para o seu dia a dia e pode comprar produtos no atacado, para obter preços mais baixos.

## FIDELIZAR OS CLIENTES

É difícil conquistar e manter clientes fiéis ao administrar um salão, porque se trata de um segmento **altamente competitivo**. São altas as chances de um cliente encontrar outro salão no caminho que oferece serviços semelhantes.

Incentivar a fidelidade dos clientes é mais que uma obrigação para os salões. Isso envolve, antes de qualquer coisa, armazenar e saber usar os dados fornecidos por cada cliente da melhor maneira. Um sistema de gestão pode ajudar você a cumprir essa tarefa e construir um relacionamento duradouro com a sua base de clientes.

## DEFINIR OS PREÇOS CORRETAMENTE

Em uma tentativa de conquistar mais clientes, muitos salões recém-inaugurados podem baixar os preços dos serviços, mas isso pode impossibilitar a obtenção de lucro — principalmente nos meses iniciais, quando a maior parte do público não conhece a sua empresa.

Não há necessidade de ter prejuízo por causa da concorrência! Em vez disso, é importante **precificar corretamente os serviços** e adotar as medidas necessárias para **melhorar a experiência do cliente** quando ele visitar o seu salão.

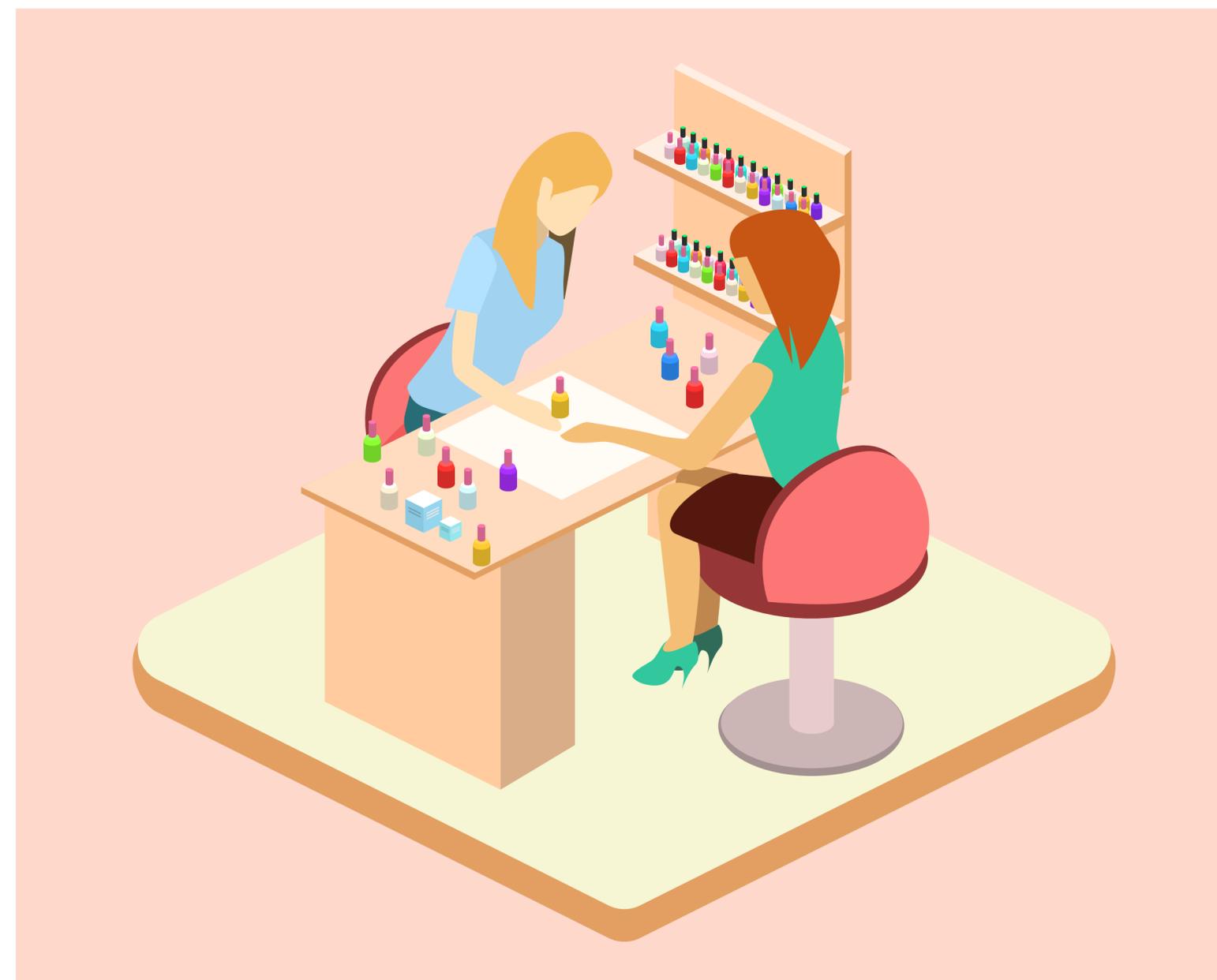
## INVESTIR EM MARKETING LOCAL

Os salões de beleza oferecem serviços localmente. Isso significa que é necessário **desenvolver estratégias de marketing direcionadas para o seu público local**.

Muitos proprietários de salões encontram problemas com o marketing local, principalmente quando não fazem um bom uso dos dados do público. Para evitar essa situação, pesquise as melhores opções de marketing local.

## MANTER UMA RECEITA CONSISTENTE

A escala imprevisível do número de clientes de um salão pode ser chocante. É comum registrar diferentes valores de renda a cada mês, dependendo da época do ano. Essa renda inconsistente pode dificultar os planos de longo prazo, mas um sistema de gestão pode ajudar o seu negócio a manter altos padrões, mesmo com receitas irregulares de vendas.



## LIDAR COM O PREÇO DA CONTA DE ENERGIA

Os salões exigem **equipamentos que consomem muita energia**. Conseqüentemente, a conta tende a aumentar — o que pode influenciar no lucro esperado no mês.

Lidar com a conta de energia é uma prioridade na gestão de um salão de beleza. As medidas de redução de gastos passam por obter interruptores e tomadas inteligentes, para reduzir o consumo de energia, e acompanhar de perto as contas da empresa.

## FAZER A GESTÃO DA FOLHA DE PAGAMENTO

Muitos proprietários de salões tentam gerenciar sua folha de pagamento de forma independente. Essa é uma tarefa difícil, que requer muito tempo. A solução pode estar em um software de gestão que organize todos os valores da folha de pagamento dos funcionários de forma transparente.

## INVESTIR NA MANUTENÇÃO DO SALÃO

Muitos equipamentos usados nos salões devem passar por uma manutenção frequente para não funcionarem mal. O maior problema é que os custos de manutenção podem ser muito altos, corroendo os lucros do negócio.

Quando a gestão do salão entende que a manutenção é importante e os custos podem ser incluídos nos orçamentos anuais do negócio, fica mais fácil evitar prejuízos.

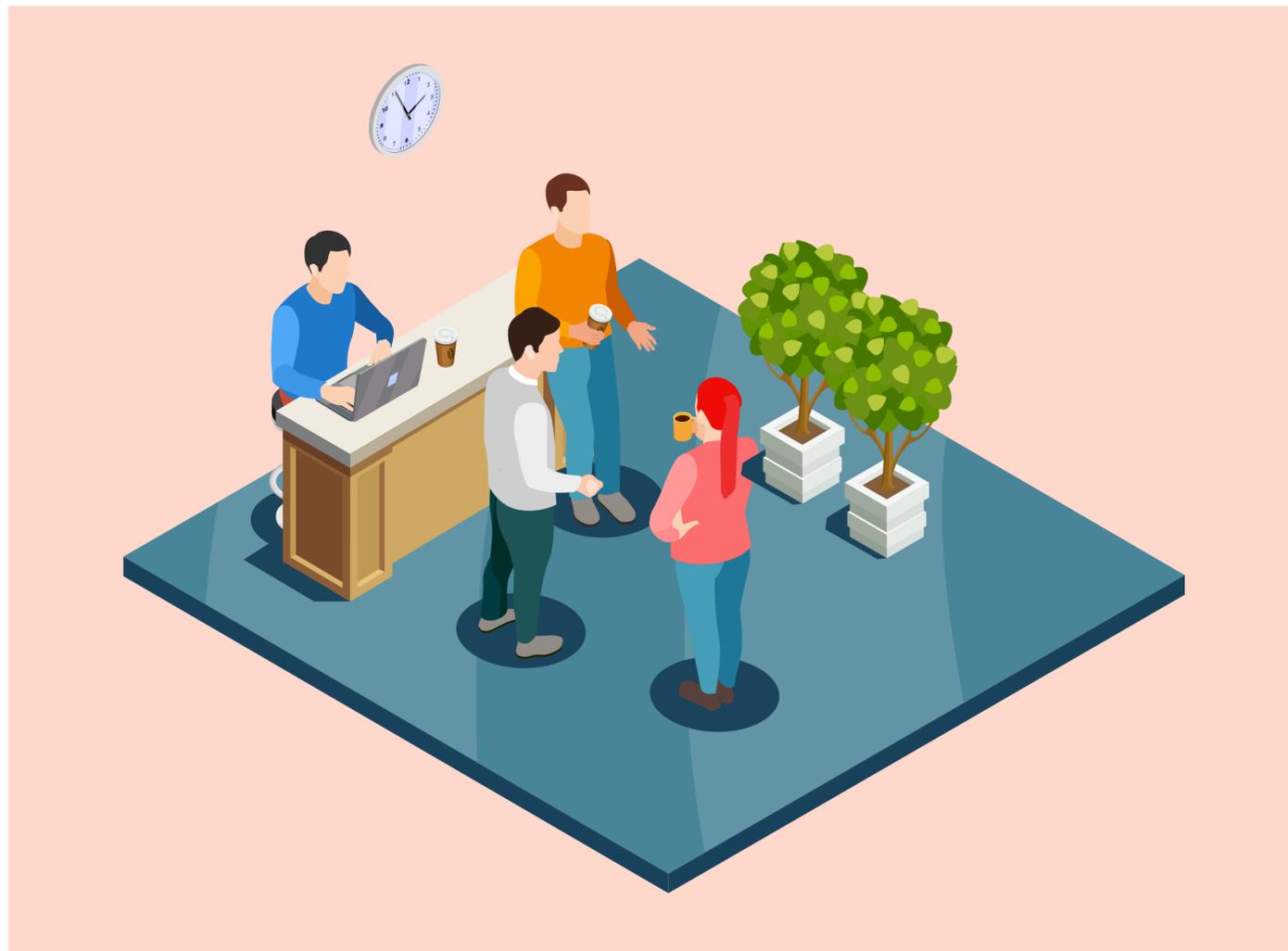




## Por que um sistema de gestão é importante para alcançar o sucesso no seu salão de beleza?

**Mais clientes = mais oportunidades de negócios = mais receitas.** No entanto, isso só funciona quando você administra o negócio profissionalmente, com a ajuda de um sistema automatizado para a gestão do salão de beleza.

As gerações mais jovens, tanto de homens quanto de mulheres, são mais sensíveis em relação à aparência e recorrem bastante aos serviços oferecidos nos salões de beleza. Devido à grande quantidade de clientes, muitos locais enfrentam dificuldades para gerenciar todas as operações.



Um **Sistema Integrado de Gestão Empresarial**, também conhecido como ERP (Enterprise Resource Planning), ajuda a automatizar e centralizar as principais operações do salão. Para conhecer mais sobre essa ferramenta que pode ser útil para o seu negócio, confira as funcionalidades e os benefícios oferecidos a seguir.

## AUTOMATIZAÇÃO DAS OPERAÇÕES DIÁRIAS DO SALÃO

Atualmente, pequenas, médias e grandes empresas já usam **softwares de automação para melhorar o desempenho das operações de trabalho** e eliminar pequenos erros cometidos pela equipe. Os salões de beleza também podem se beneficiar dessa automação.

Com um sistema de gestão para salão de beleza, você pode:

- ter acesso ao histórico de cada cliente com os serviços do salão;
- acompanhar o status de horários marcados e cancelados;
- acessar o feedback dos clientes após receber os serviços;
- acompanhar indicadores de desempenho;
- verificar gráficos e tabelas que explicam o seu fluxo de vendas.

A automação do negócio aumenta a sua capacidade de atender a um grande número de clientes sistematicamente e ajudá-los a receberem os serviços solicitados no horário agendado, sem comprometer a qualidade do atendimento.

## SEGURANÇA DOS DADOS

Um salão de beleza tem o objetivo de deixar os clientes felizes e fazer com que eles sintam confiança para voltar mais vezes. Para que isso aconteça, é preciso armazenar os dados dos clientes e usá-los da melhor forma, para construir um relacionamento duradouro com eles.

Alguns exemplos de dados que podem ser usados pelo salão de beleza:

- nome;
- endereço;
- números de telefone;
- endereço de e-mail;
- histórico de aquisição dos produtos e serviços adquiridos;
- registros de transações.

Anteriormente, os donos de salões costumavam anotar todos esses detalhes em um caderno físico — pode ser que você ainda esteja fazendo isso, pois realmente parece uma solução mais prática! Alguns proprietários com experiência em tecnologia armazenam dados em um arquivo do Excel.

Essas formas de armazenamento de dados estão sempre propensas a perdas e não são tão ágeis quanto as soluções mais modernas que existem hoje em dia. Imagine, por exemplo, se você perder o seu caderninho com o registro dos clientes do salão? É um risco que você não deve correr se quiser modernizar suas operações.

Se você usa o Excel, pode acabar perdendo muito tempo atualizando os dados nas planilhas. Para evitar essas situações, cada vez mais proprietários de salões estão usando **sistemas centralizados de gestão na nuvem**.

O sistema funciona como um banco de dados salvo na Internet. Apenas pessoas autorizadas podem acessar as informações cadastradas, de qualquer lugar e a qualquer momento, desde que estejam usando um dispositivo conectado à Internet.

O usuário do sistema pode utilizar os dados cadastrados na personalização dos negócios, para se comunicar com os clientes e para tomar decisões de marketing.

## MOBILIDADE

Não se espera que um proprietário ou funcionário de salão de beleza fique sentado o tempo realizando diferentes atividades comerciais. É por isso que softwares de gestão que podem ser acessados pelo celular são populares entre os proprietários desse tipo de negócio.

Os donos de salões podem **usar essa ferramenta para operar atividades comerciais importantes por meio de dispositivos móveis**, além de manter contato com clientes e funcionários enquanto ficam longe do salão.

Além de registrar o progresso diário do salão de maneira fácil, em alguns casos, o sistema permite que os operadores marquem horários com clientes, aceitem pagamentos e recebam notificações em tempo real sobre atividades comerciais importantes.

## GESTÃO DE CAIXA

A gestão de caixa eficaz é o que conduz qualquer empresa ao sucesso. O objetivo é reduzir os riscos com as compras do negócio e usar o caixa com cuidado. Para que isso aconteça, é necessário estruturar os fluxos de caixa e acompanhar a movimentação diariamente.

Para a gestão de caixa, muitos proprietários de salões de beleza costumavam utilizar o Excel e outras ferramentas mais simples — que, de certa forma, automatizam o gerenciamento do fluxo de caixa. Contudo, essas ferramentas não são tão eficazes nas tarefas de apresentar dados do negócio de forma clara e objetiva.

Além disso, nem sempre é possível cruzar informações de diferentes atividades da empresa com essas ferramentas. Embora isso seja possível nas planilhas do Excel, por exemplo, talvez seja um conhecimento que você não tenha imediatamente.



## GESTÃO DE ESTOQUE

A gestão de estoque é uma importante tarefa a ser realizada por quase todas as empresas. O objetivo é fiscalizar o uso dos recursos do salão e resolver as demandas dos clientes.

Por meio de um ERP, os auditores podem:

- acompanhar o fluxo de negócios e a receita em determinado mês;
- calcular o valor total do desperdício;
- garantir que os negócios estejam sendo executados pelo gerente de acordo com as regras e os regulamentos estabelecidos;
- pegar os infratores.

A auditoria de inventário é um processo demorado, monótono e irritante. Você precisa gerar relatórios e verificar, fisicamente, a disponibilidade de mercadorias. O software de inventário de salão facilita esse gerenciamento.

## ATIVIDADES DE MARKETING DIGITAL

O investimento em marketing é crucial para os salões de beleza que procuram crescer e expandir a base de clientes. Criar um site robusto, publicar regularmente posts informativos, compartilhar conteúdo popular em diferentes redes, usar e-mail marketing e notificações por SMS são algumas estratégias comuns.

Você pode **usar o sistema de gestão do salão de beleza para obter os dados necessários para todas essas estratégias**. O sistema permite que você tenha uma visão completa da jornada do cliente com o seu salão e faça alterações nas campanhas de marketing da empresa, para continuar recebendo clientes todos os dias.



# Como melhorar a gestão financeira do seu salão de beleza?

Agora que você conhece os principais desafios da gestão de um salão de beleza e como um sistema de ERP pode ser útil, chegou a hora de saber mais sobre a gestão financeira. Continue a leitura e fique por dentro do tema.

## SEPARE OS CUSTOS FIXOS DOS CUSTOS VARIÁVEIS

Um passo importante para ter transparência na gestão financeira é dividir as despesas em custos fixos e variáveis do salão de beleza. Para começar, analise os **custos fixos, que são as despesas que não mudam de mês para mês.**

Nesse caso, estão os gastos indispensáveis para o funcionamento do negócio. A soma dos custos fixos é o dinheiro que você precisa ter disponível todos os meses para manter o salão aberto normalmente e receber os clientes.

Os custos fixos de um salão de beleza podem envolver coisas como:

- contas de energia e água;
- aluguel;
- empréstimo ou hipoteca;
- transporte;
- soma dos impostos;
- aluguel de equipamentos;
- seguros;
- folha de pagamento;
- internet.

Se você está apenas começando e ainda não tem esses valores definidos, vale a pena fazer uma estimativa dos custos fixos com base na experiência de outros empreendedores ou pesquisando o valor de cada item da lista na sua região.

Se você tem uma despesa e não sabe se é um custo fixo, basta pensar: vou pagar esse valor regularmente nos próximos meses? Caso a resposta seja “sim”, trata-se de uma despesa fixa.

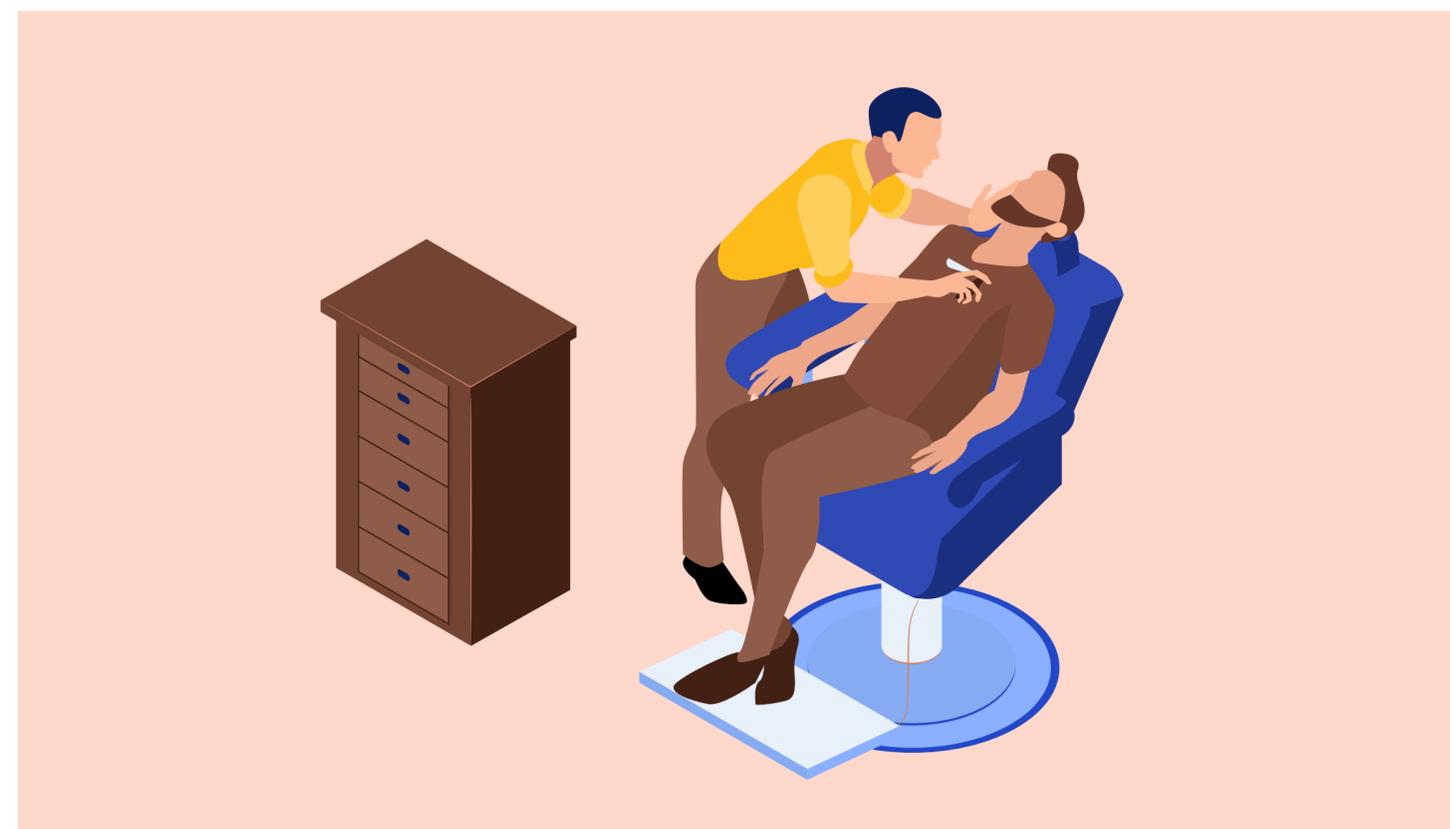
**Os custos variáveis de um salão de beleza consistem nas despesas que podem variar conforme o mês.** Na maioria dos casos, essas despesas mudam porque acompanham o ritmo das vendas do salão. Por exemplo: se um número maior de clientes quer pintar o cabelo com determinada cor de tinta, você precisará aumentar o estoque desse produto.

Em outros casos, essas despesas surgem por conta de eventos inesperados ou situações pontuais que acontecem ao longo do ano. Confira alguns exemplos de custos variáveis de um salão de beleza:

- compras de xampu, condicionador, tinta de cabelo e outros produtos químicos;
- manutenção ou substituição de equipamentos;

- festa de final de ano ou outra comemoração pontual;
- itens descartáveis, como luvas de borracha e desinfetante.

Muitas vezes, a folha de pagamento da equipe entra como custo fixo na gestão financeira do salão de beleza, mas, se você adicionar horas extras ou oferecer alguma bonificação em determinadas épocas do ano, convém começar a acompanhar os novos custos como um valor variável no seu orçamento.



## FAÇA O CONTROLE DO FLUXO DE CAIXA

Todos os dias, entra dinheiro dos clientes e sai dinheiro para pagar contas, comprar suprimentos e fazer a folha de pagamento. Esse ciclo é o seu fluxo de caixa. **Um negócio está indo bem quando o fluxo mostra mais dinheiro entrando do que saindo.**

É necessário **prever corretamente seu fluxo de caixa** se você quiser evitar surpresas desagradáveis, como não ter dinheiro suficiente na conta bancária para pagar o aluguel. O primeiro passo é definir quanto dinheiro é necessário para manter o seu negócio funcionando, ou seja, a soma das despesas fixas.

Se você tem esse valor em mãos, significa que você pode prever quanto o salão de beleza gastará na próxima semana, mês, trimestre, semestre ou ano. O passo seguinte é prever quanto o salão de beleza ganhará nesse período.



## ESTABELEÇA METAS FINANCEIRAS

Metas são uma parte importante da gestão de um salão de sucesso. Como definir metas realmente úteis? A nossa sugestão é utilizar o **método SMART**.

Cada letra do acrônimo SMART representa uma norma na criação de uma meta. Confira!

### ESPECIFIC/ESPECÍFICA

Sua meta deve ser **objetiva e fácil de entender**. Por exemplo: se você deseja melhorar a adesão aos serviços do salão, precisa fazer isso em todos os seus serviços ou apenas em alguns? Saiba exatamente o que você quer.

### MEASURABLE/MENSURÁVEL

Você precisa saber **quando atingiu sua meta ou como está progredindo em direção a ela**. Isso fica mais fácil quando você tem um objetivo baseado em números. Assim, você pode organizar metas menores que, no final, façam você alcançar a meta principal.

### ATTAINABLE/ALCANÇÁVEL

Uma meta precisa ser **baseada no histórico da empresa e na capacidade de todos somarem esforços para alcançá-la**. Então, tenha um acordo sobre seu objetivo com todos que precisam estar envolvidos para ajudar a alcançá-lo — seu gerente de salão, sua equipe ou seu consultor de negócios.

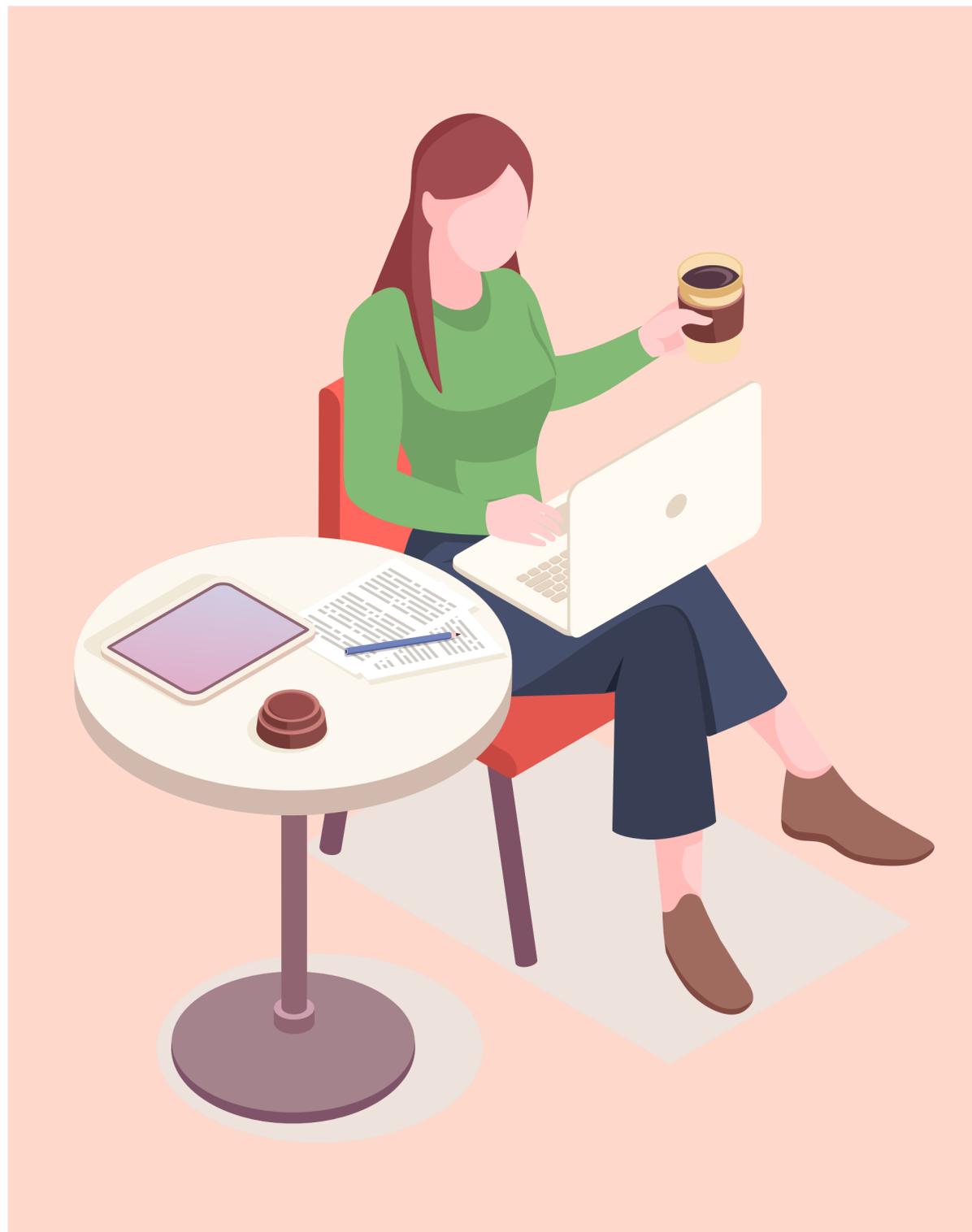
### REALISTIC/REALISTA

Certifique-se de que seu objetivo está calcado na realidade, conforme os recursos, o conhecimento e o tempo que você tem. Colocar uma pressão irreal sobre si e sobre a sua equipe quase sempre acaba em fracasso. Garanta que sua meta possa ser alcançada!

### TIMELY/BASEADO EM TEMPO

Defina um **prazo realista para atingir seu objetivo**. Isso deve permitir que você tenha tempo suficiente para atingir a meta, mas não tanto tempo que faça com que você perca o foco.

Em suma, você consegue criar metas específicas, mensuráveis, alcançáveis, realistas e baseadas em tempo com o método SMART.



## TENHA UM FUNDO DE EMERGÊNCIA

Um fundo de emergência é um **valor reservado exclusivamente para pagar despesas grandes e inesperadas**. Em uma empresa, despesas inesperadas podem envolver:

- despesas médicas imprevistas;
- reparação ou substituição de equipamentos;
- incidentes ou acidentes na produção;
- gasto extra com combustível.

O fundo de emergência cria um amortecedor financeiro que pode manter um negócio em um momento de muitos gastos, sem depender de cartões de crédito ou empréstimos com juros altos. Pode ser especialmente importante ter um fundo de emergência se você tiver dívidas, pois o dinheiro reservado evitará a necessidade de fazer mais empréstimos.

A quantia certa para um fundo de emergência depende das circunstâncias financeiras de cada negócio, mas uma boa regra é ter o suficiente para cobrir de três a seis meses de despesas fixas.

Abaixo, confira algumas dicas para construir um fundo de emergência para o seu salão de beleza.

### **DEFINA UMA META DE ECONOMIA MENSAL**

Uma meta definida fará com que você tenha o hábito de economizar regularmente e tornará essa tarefa menos assustadora. **Considere depositar uma porcentagem da sua receita**, e não um valor único para todos os meses — porque sua economia aumentará quando a receita aumentar e diminuirá quando os lucros caírem.

### **DECIDA ONDE GUARDAR SEU FUNDO DE EMERGÊNCIA**

Se você já tem uma conta bancária empresarial, pode usar o mesmo banco ou cooperativa de crédito para abrir uma conta separada para o seu fundo de emergência. A conta inicial também pode ser uma **poupança**. À medida que o seu fundo cresce, você pode considerar colocar parte desse valor em uma **aplicação** que forneça um retorno maior do que uma poupança padrão.

### **DETERMINE QUANDO SEU FUNDO DE EMERGÊNCIA SERÁ NECESSÁRIO**

Emergências podem acontecer. Cada empresa e cada proprietário pode definir os eventos que indicam que é hora de usar o fundo de emergência. Você pode usar o dinheiro reservado sempre que surgir uma despesa inesperada, seja lá qual for a quantia, ou apenas em casos de despesas muito altas.

A parte mais difícil de construir um fundo de emergência é determinar de onde o dinheiro virá. Isso pode ser particularmente difícil se você for a única pessoa proprietária do salão de beleza ou se estiver operando com uma margem de lucro muito pequena.

Em quase todos os casos, você pode encontrar maneiras de cortar despesas e, em seguida, colocar as economias diretamente no seu fundo de emergência.

## ACOMPANHE INDICADORES DE DESEMPENHO

Você não pode controlar aquilo que você não monitora, por isso, o recomendável é investir em indicadores de desempenho. Eles podem ajudar você a analisar os resultados do trabalho árduo da sua equipe e definir prioridades realistas para o futuro do negócio.

Em um mercado de serviços que está sempre mudando, acompanhar indicadores de desempenho também ajudará você a ficar à frente da concorrência e prever novas tendências com mais facilidade.

Você sabe quais indicadores o salão de beleza deve monitorar para alcançar o sucesso? Reunimos uma **lista de indicadores** que podem ajudar você a começar. Acompanhe!

### TICKET MÉDIO

É o **valor médio de quanto cada cliente gasta quando vai ao seu salão de beleza**. Para calcular o ticket médio, basta dividir o faturamento total no período pelo número de clientes.

Se o valor for baixo, algumas coisas devem ser observadas para aumentar o gasto por cliente, como melhorar a qualidade dos serviços e oferecer códigos promocionais. Talvez os clientes precisem passar mais tempo no salão de beleza ou ouvir a opinião profissional dos seus funcionários sobre quais produtos eles devem usar.

### TAXA DE ADESÃO

É o **número de clientes que continuam aderindo ao seu serviço em determinado período**. Isso é importante porque uma empresa — principalmente um salão de beleza — objetiva alcançar uma base tão grande de clientes recorrentes quanto possível.

Se um número alto de pessoas não estiver retornando ao salão de beleza, isso indica que a experiência do cliente é negativa (muito tempo de espera, problemas de agendamento etc.) ou que o custo do serviço é muito alto.

## TAXA DE ROTATIVIDADE DE ESTOQUE

É a **frequência que uma empresa vende todo o seu estoque em determinado período.**

Você pode optar por monitorar a taxa de giro de estoque por um período mais curto ou mais longo, para determinar se o estoque que você tem realmente está sendo vendido.

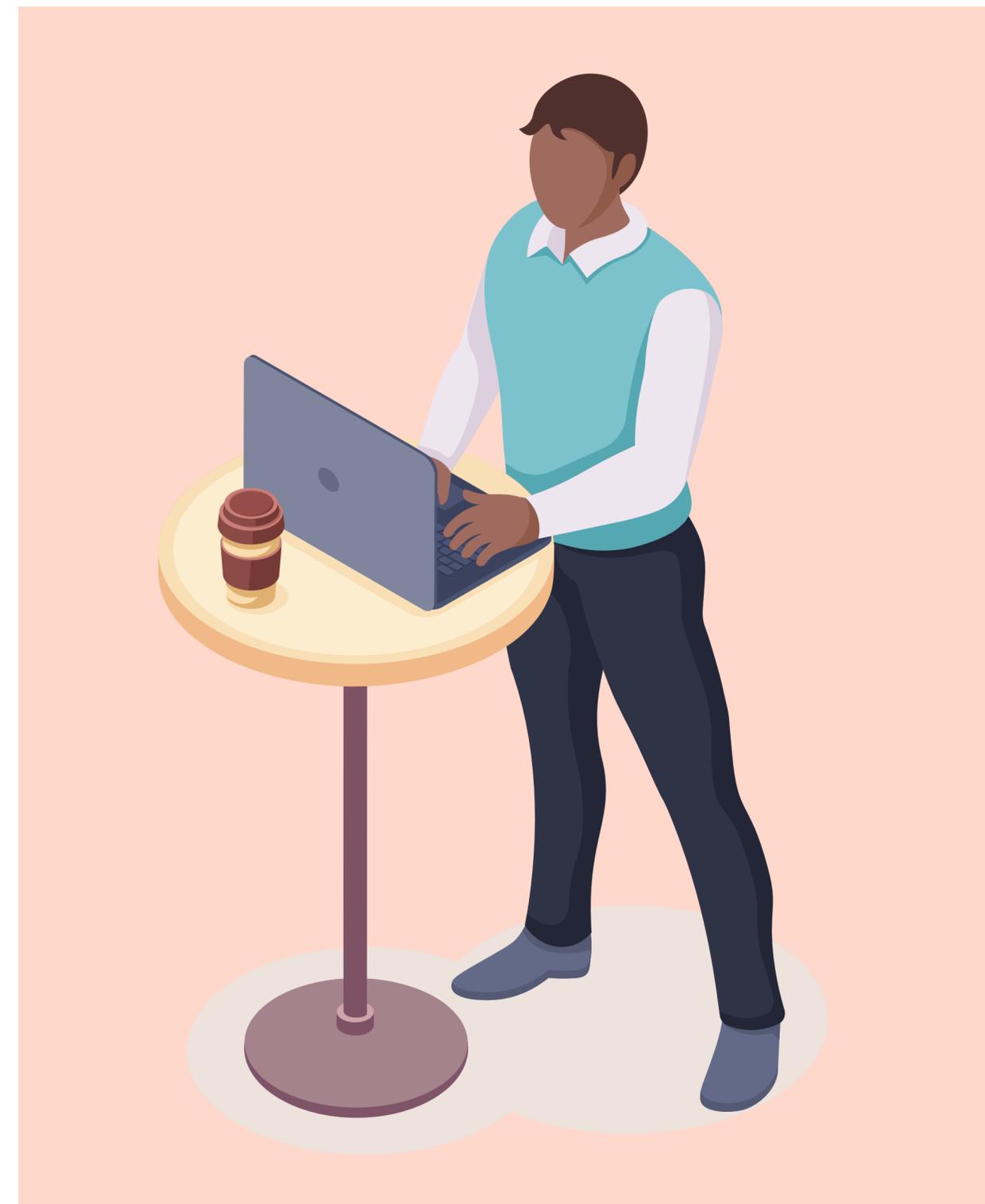
Se o salão de beleza oferece as melhores manicures da cidade, mas você está enchendo suas prateleiras com produtos que não geram o interesse dos clientes, provavelmente é hora de trocar os produtos.

Todos esses indicadores medem aspectos que impactam diretamente nas despesas e nos ganhos de um salão de beleza, portanto, são indispensáveis para o seu sistema de gestão.

## AUTOMATIZE A GESTÃO FINANCEIRA DO SALÃO DE BELEZA

Não importa se você tem o seu próprio salão de beleza ou se é um profissional autônomo: um software de gestão pode facilitar o seu trabalho, automatizando tarefas de rotina.

Ações de marketing, agendamento de horários, rastreamento de registros de clientes e gerenciamento de estoque: **todos os aspectos da gestão financeira cabem no sistema!**





## Por que é importante identificar as tendências de consumo?

Como proprietário de um salão de beleza, o seu trabalho não se limita a oferecer serviços de beleza aos clientes e gerenciar uma equipe/um estoque. Você também precisa manter uma boa imagem do salão e criar um fluxo constante de clientes. Ambas as vertentes exigem que você esteja em dia com as últimas tendências de consumo no seu segmento.

Seguir as principais tendências para salões de beleza pode dar, ao seu negócio, uma “cara” nova e dinâmica, além de criar um burburinho em torno dele na sua comunidade. Falaremos mais sobre isso a seguir.

## AS TENDÊNCIAS MANTÊM O SEU SALÃO RELEVANTE

Em meio às inovações de produtos e serviços, principalmente impulsionados pelo marketing digital, pode ser difícil manter um negócio atualizado. Quando falamos em salões de beleza, isso fica mais evidente, afinal, **as tendências de beleza estão em constante mudanças**, e não acompanhá-las pode significar **cair no esquecimento total do público**.

A melhor maneira de garantir que um negócio esteja acompanhando as mudanças é ficar por dentro das últimas tendências que estão chamando a atenção do consumidor e incorporá-las. Algumas perguntas que você pode fazer para levantar essas informações são:

- com qual penteado de celebridade as pessoas estão enlouquecendo ultimamente;
- qual rotina de maquiagem de influenciadores está despertando um burburinho;
- qual é o produto da vez mais procurado nos salões.

Você deve estar ciente de tudo isso antes mesmo que o cliente cobre do seu salão. Entenda que **o cliente espera que os salões de beleza ofereçam as novidades que o mercado de beleza está constantemente anunciando**.

## AS NOVIDADES AJUDAM SEU NEGÓCIO A CAPTAR MAIS CLIENTES

Profissionais da indústria da beleza estão construindo novas oportunidades nos canais de comunicação para captar mais clientes. Isso inclui ferramentas como link para marcar um horário no perfil da rede social e postagens de compra no Instagram, por exemplo.

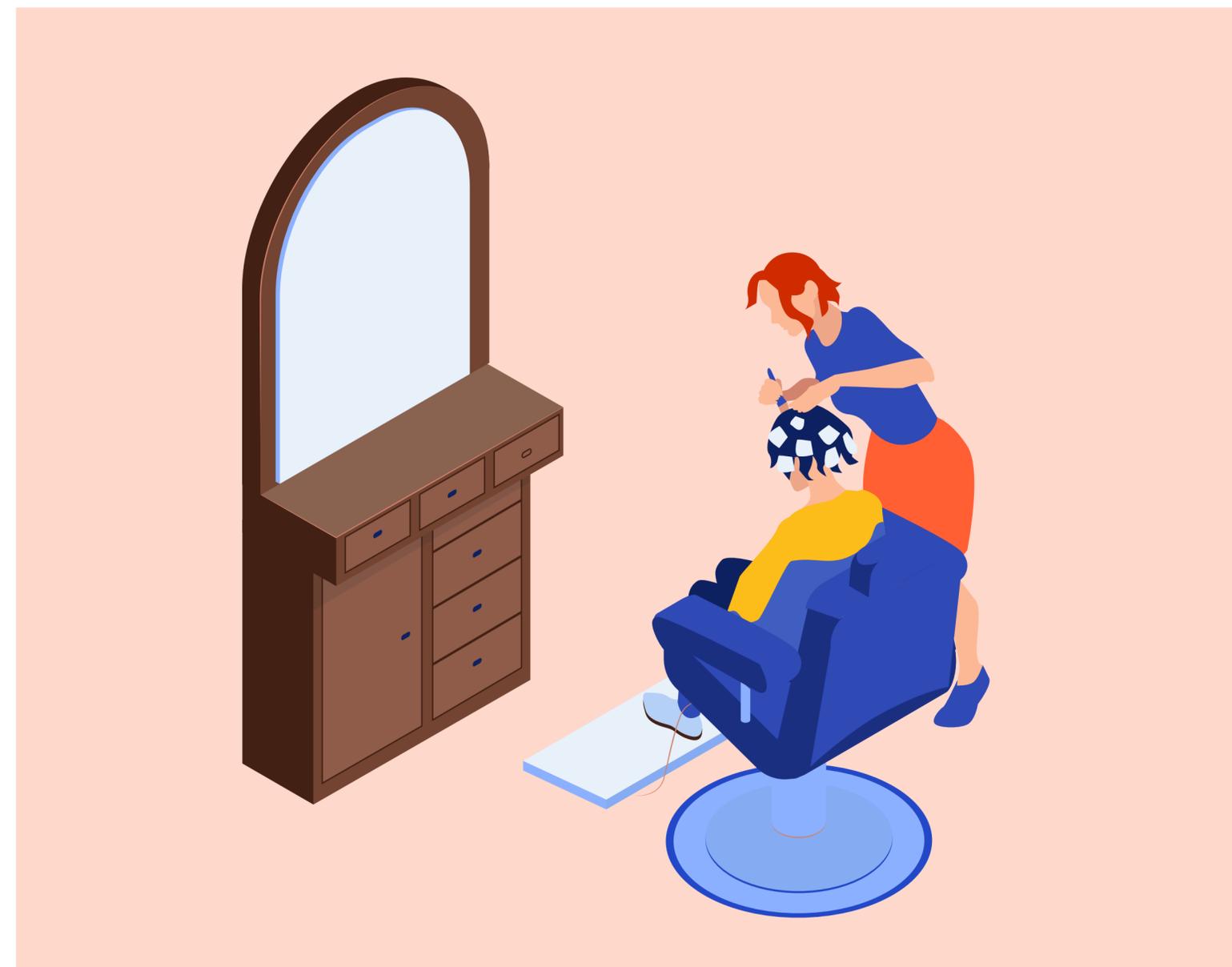
**As redes sociais assumem um significado importante para acompanhar as tendências dos salões de beleza** e conquistar novos clientes. Graças à ascensão de influenciadores no espaço da beleza, cada vez mais pessoas sabem aquilo que envolve a experiência como cliente no seu salão.

Pelas redes, você também pode saber quais produtos e estilos estão em alta. Acompanhar os formatos de conteúdo do momento ajuda você a criar fotos e vídeos com potencial para viralizar nas redes sociais e atrair um público novo para o seu salão.

## OS MODISMOS PODEM CAPTAR NOVOS CLIENTES NO CURTO PRAZO

Existem tendências que se tornam mais populares a cada ano. Algumas podem vir de uma celebridade ou de um personagem de programa de TV, enquanto outras podem ser apenas modismos, ou seja, ter curta duração.

Embora os modismos durem pouco tempo, alguns deles fogem à regra e acabam se tornando fortes ao longo do tempo. Qualquer que seja a natureza da tendência, é importante ficar por dentro das novidades.



# Conclusão

Como vimos até aqui, não são poucos os desafios que você encontra nas operações de um salão de beleza. Os métodos mais antigos de gestão já demonstram que não são mais tão eficazes quanto as ferramentas mais recentes, como o **sistema de gestão**.

Ao adotar a tecnologia na rotina do seu salão de beleza, é importante lembrar que os desafios continuam. A tecnologia ajudará você e sua equipe a diminuir os riscos de falhas na gestão, mas eles continuam por lá — afinal, não há negócio sem algum nível de risco. O que importa é o quão preparado o seu salão está para enfrentar os desafios e vencer!





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.

