

Dicas valiosas de inovação para o dia a dia do salão de beleza



SEBRAE

*Serviço de Apoio às Micro e
Pequenas Empresas Bahia*

Sumário

Apresentação 3 ▶

Novas tecnologias
para salão de beleza 5 ▶

Investimento 12 ▶

Como implantar? 17 ▶

Dicas Gerais 19 ▶

Conclusão 24 ▶





Apresentação

Com tantas evoluções e inovações na tecnologia, às vezes pode ser difícil se manter a par de tudo. Saber quais são elas, como funcionam e como aplicá-las em sua vida exige uma atualização constante. Mas é importante fazer um esforço para compreender as novas tecnologias porque elas podem facilitar muito o seu dia-a-dia, suas relações interpessoais, seus hábitos.

E não é diferente quando se trata de sua empresa. Conhecer novas tecnologias e saber como aplicá-las em seu negócio é essencial para que ele continue crescendo, atraindo novos clientes e mantendo os clientes antigos. Além disso, implantar inovações em sua empresa pode aumentar sua produtividade, ajudar na administração e no setor financeiro.


Apresentação

Esse e-book faz parte da série “Sebrae Sem Sair do Seu Negócio” e é voltado para empresários donos de salões de beleza, um dos mercados que mais cresce no Brasil: de acordo com os dados do Sebrae, 7 mil novos salões de beleza são abertos no território nacional todo mês, a maioria registrada como microempreendedores individuais – e essa estatística não conta os salões que não estão registrados. Entre 2012 e 2013, o setor cresceu 43%, e o estado da Bahia era o quarto estado mais promissor nesse setor na mesma época.

A indústria da beleza e dos cuidados pessoais está entre os melhores investimentos no país. A procura por estéticas e salões de beleza cresce a cada dia mais e, por isso, a concorrência fica mais acirrada. Os clientes procuram novos tratamentos e tendências, além de procurarem um preço competitivo.

Por isso, se você é um empresário nesse meio, deve estar atento a todo tipo de inovação que puder utilizar em seu negócio. Sua empresa não pode ficar para trás! Atualização é a chave para manter seu negócio crescendo. Quer saber quais tecnologias são fundamentais em seu salão de beleza e como implantá-las?

Confira!



Novas tecnologias para salão de beleza

Muitos pequenos empresários querem implantar tecnologias em seus salões, mas não sabem por onde começar. Vamos dar algumas instruções para que você comece a pesquisar sobre essas tecnologias e possa desenvolvê-las e implantá-las de acordo com suas necessidades.

Novas tecnologias para salão de beleza

Comece pelo básico

O primeiro passo para trabalhar com a tecnologia em seu salão de beleza é ter um bom computador. É provável que você já tenha um. Um computador de mesa ou um laptop grande – já que você e seus funcionários não querem espremer os olhos para enxergar –, com um bom desempenho e memória, é a primeira aquisição que você deve fazer. Com ele, vai ser possível fazer planilhas, instalar softwares, administrar páginas, conectar-se com seus clientes e administrar melhor sua empresa.

Do mesmo modo, ter Wi-Fi instalada em seu salão de beleza é essencial. Ela é necessária para o funcionamento de alguns softwares e para se comunicar com seus clientes. Além disso, é uma ótima fonte de distração para quem estiver esperando os produtos reagirem em seus cabelos e um estímulo para que o cliente, conectado, divulgue seu salão, postando sua localização nas redes sociais. Procure pelas operadoras que instalam Wi-Fi em sua região e faça o melhor plano para o seu bolso e suas necessidades.

Novas tecnologias para salão de beleza

Por último, é sempre bom ter um endereço eletrônico. Tenha um e-mail por onde seus clientes possam entrar em contato com você, como o nome de seu salão em evidência – não use seu e-mail pessoal! Você pode entrar no site dos provedores de e-mails – Yahoo, Gmail, etc. – e fazer uma conta. Procure pelas opções personalizadas: um endereço como “contato@salaodalia.com.br” tem mais credibilidade do que “seunome@hotmail.com”.



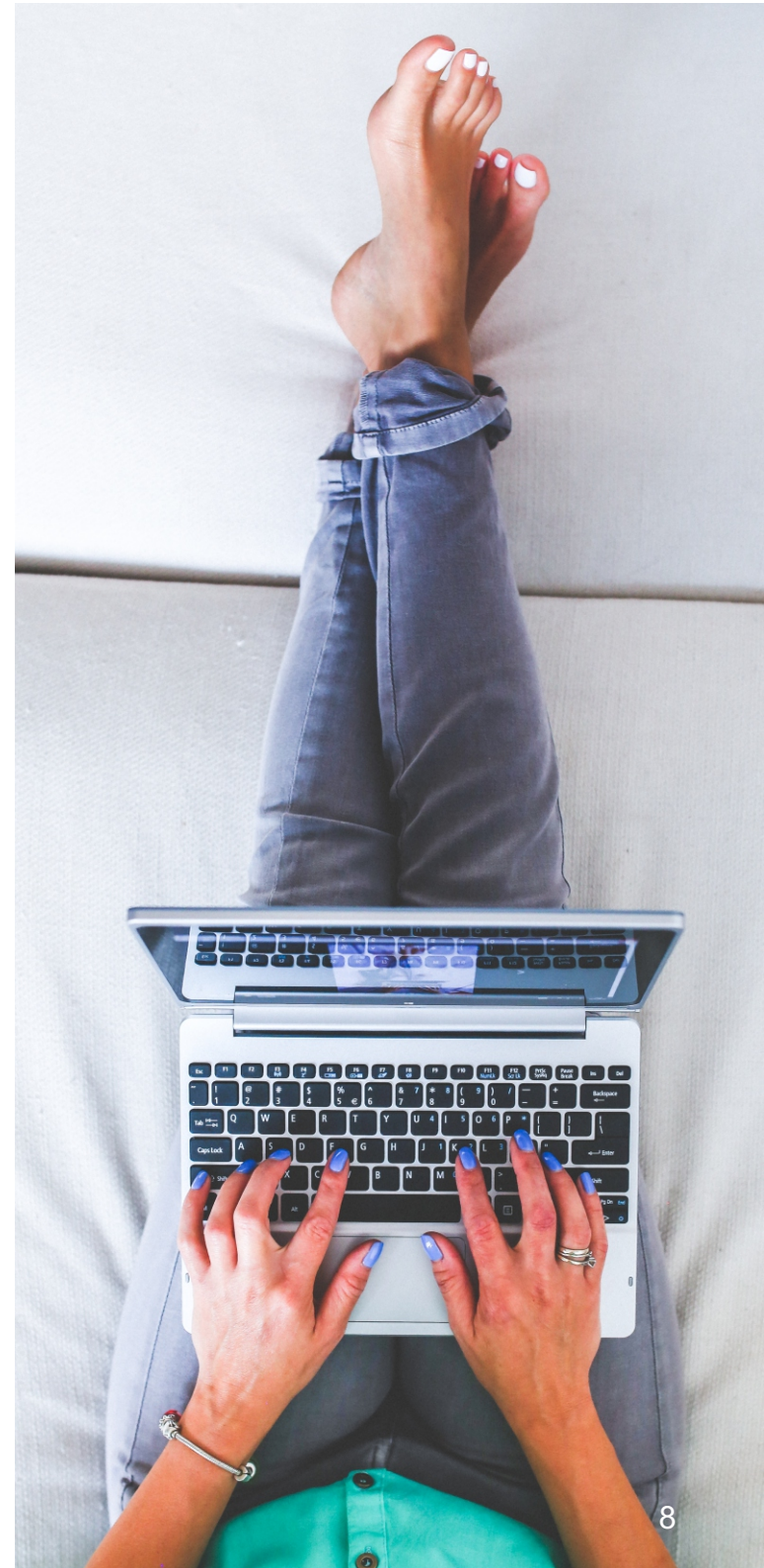
Você também pode fazer, gratuitamente, uma página em alguma rede social. O LinkedIn tem um enfoque profissional e ajuda você a encontrar outros profissionais da área. O Facebook e o Instagram são ótimos para divulgar fotos de seus serviços e interagir com seus clientes.

Novas tecnologias para salão de beleza

Conheça alguns softwares

Para dar um passo à frente na tecnologia do seu salão, é essencial conhecer alguns softwares de administração. Alguns são direcionados para negócios gerais, e podem ser utilizados em uma loja de roupas ou em um salão de beleza. Outros são exclusivos para salões e trazem benefícios específicos para esse tipo de empresa.

Os softwares mais gerais vão ajudá-lo a cadastrar clientes, armazenar dados, controlar estoque e mesmo calcular gastos e orçamentos. Já os softwares voltados para os salões de beleza, além de oferecer esses mesmos recursos, vão agendar horários, armazenar o que foi feito com cada cliente, mostrar quais são as preferências de cada um. Assim, você pode manter o controle de pagamento de funcionários e fornecedores, saber quanto tem para receber de cada cliente e manter armazenado o que foi feito em cada horário quando for fechar o caixa no fim do dia.



Novas tecnologias para salão de beleza

Alguns softwares voltados para salões de beleza são o CPT, o Beleza Soft e o Graces, mas você pode encontrar ainda outros em uma pesquisa na internet. A maioria tem uma versão gratuita, com menos recursos, e uma versão completa, que você deve comprar. Além disso, há a possibilidade de acessar o software pelo celular, como um aplicativo, e poder acompanhar e controlar sua empresa em qualquer lugar.

Conecte-se mais

Muitos empresários já entendem que o marketing digital é o tipo de propaganda mais efetivo em nossa época. Seus clientes passam a maior parte do tempo conectados, acessando redes sociais e baixando aplicativos. Por isso, esse é o melhor modo de se comunicar com eles. Criar uma página em uma rede social é um bom começo, mas você pode fazer mais.



Novas tecnologias para salão de beleza

Criar um website para sua empresa, com um institucional, uma página de contato e, talvez, um blog, é um ótimo jeito de chamar a atenção. Usando as técnicas corretas de marketing digital você pode fazer com que sua empresa seja uma das primeiras a aparecer nas pesquisas do Google – e isso vai atrair mais clientes que estiverem procurando pelos seus serviços. Você também pode investir em aplicativos que deem dicas para cuidar dos cabelos e falem sobre as tendências nesse meio, já que seus clientes estão, provavelmente, sempre no celular.



Novas tecnologias para salão de beleza

O mais importante é se conectar cada vez mais para criar um relacionamento entre você e quem precisa de seus serviços. Por isso, não restrinja seus posts nas redes sociais e em seu site a propagandas de seus produtos e serviços. Fale sobre técnicas, novidades e tendências relacionadas à beleza! Desse modo, você cria uma relação mais amigável com seus clientes: eles ficam sabendo o que você pode oferecer, conhecem algumas dicas para cuidar dos cabelos e você fica sabendo o que eles procuram. A propaganda é a alma do negócio, mas ela é ainda mais eficiente quando tem um toque de intimidade, uma relação direta entre você e seu cliente!



**Agora que você já sabe
quais são os primeiros
passos para investir em
tecnologia para a sua
empresa, vamos ver o
quanto precisa ser
investido?**



Investimento

Você pode estar se perguntando se esse investimento em tecnologias vale a pena. Afinal, nem computadores, nem acesso a Wi-Fi, nem domínios de websites são muito baratos. Por isso, é importante que você entenda quais são os resultados esperados.

Investimento

Em primeiro lugar, o investimento aumenta a produtividade da empresa. De acordo com um artigo do Instituto Maurício de Nassau, uma análise de dados da economia americana feita em 2012 mostrou que, nos dez anos anteriores, as empresas que investiram em tecnologia da informação aumentaram sua produtividade em até quatro vezes.

Mas não é só a produtividade que aumenta: de acordo com um estudo da Fundação Getúlio Vargas de 2015, a cada 1% de investimentos em tecnologia, o lucro aumenta em 7% em um intervalo de dois anos.



Pode não parecer muito, mas os resultados são visíveis. E é por isso que as empresas investem cada vez mais em tecnologia!

Investimento

Esse investimento vale a pena?

- Empresas que investiram em tecnologia aumentaram em até quatro vezes sua produtividade (2002-2012)!
- A cada 1% de investimento em tecnologia, o lucro aumenta em 7%!

Mas você deve estar interessado em valores exatos nesse momento, não é? Podemos mostrar uma faixa de preços, porque valores exatos vão depender das necessidades de sua empresa e do que você deseja fazer. Um laptop bom o suficiente para rodar os softwares da empresa e armazenar os dados de seus clientes pode custar entre R\$ 1.500,00 e R\$ 2.500,00, dependendo da marca, do tamanho da tela, das funções. O domínio de um site custa mais ou menos R\$ 30,00 por ano. A hospedagem, se o site tiver algumas centenas de acesso por dia, custa mais ou menos R\$ 30,00 também. Se forem milhares de acesso, o preço aumenta.

Investimento

Um programador para seu site pode cobrar de R\$ 150,00 a R\$ 200,00 reais, dependendo do que ele precisa fazer. O mesmo vale para o designer. Redatores costumam cobrar por textos, entre R\$ 30,00 e R\$ 50,00 por textos de 500-700 palavras. Por fim, os softwares têm versões gratuitas, mas elas vêm com menos funcionalidades. As versões completas variam entre R\$ 760,00 e R\$ 1.100,00. Alguns cobram por mês, por volta de R\$ 40,00.

Quanto devo investir?

- Laptop - R\$ 1.500,00 a R\$ 2.500,00
- Domínio e hospedagem de site - aproximadamente R\$ 60,00
- Programador e designer - R\$ 150,00 a R\$ 200,00 cada
- Redator - R\$ 30,00 a R\$ 50,00 por texto
- Software - R\$ 760,00 a R\$ 1.100,00

Você também deve investir em novas máquinas para o salão quando for necessário – não atenda seus clientes com equipamentos que já não funcionam. Além disso, é importante investir no que tem de novo no mercado das máquinas de salão de beleza.

Como o custo é alto e as tecnologias nesse ramo mudam rapidamente, muitas empresas optam por alugar os equipamentos necessários e fazer os agendamentos que precisam usar certo equipamento todos para um mesmo dia, o dia do aluguel. É uma maneira de economizar sem deixar seus clientes na mão.

Investimento

É importante que você mantenha um controle de quanto está gastando e como esses gastos estão retornando no fim do mês. Por isso, aqui vão algumas dicas para ficar de olho em seu orçamento.

- Anote todos os seus gastos – talvez, usando seu novo software.
- Planeje o que é necessário e o quanto vai ser gasto em cada nova tecnologia. Não deixe de pagar funcionários e fornecedores por isso: faça só o que for possível.
- Estabeleça objetivos claros, mensuráveis e possíveis. Isso vai fazer com que você possa acompanhar seus resultados de maneira mais clara.
- Deixe sua equipe informada sobre os novos investimentos e explique como eles vão ajudar a empresa a crescer.

(1) Fonte: <http://www.institutomauriciodenassau.com.br/investimento-em-tecnologia-aumenta-a-produtividade/>

(2) Fonte: <http://eaesp.fgvsp.br/sites/eaesp.fgvsp.br/files/pesti-gvcia2015ppt.pdf>



Como implantar?

Quando estão implantando novas tecnologias em seus trabalhos, alguns empresários se veem com problemas para se adaptarem e adaptar a equipe ao novo funcionamento do salão. Isso é porque muitas vezes nós não sabemos lidar com o desconhecido, e porque ainda existe uma ideia de que a tecnologia pode substituir o trabalho humano. Por isso, existem alguns meios de deixar a adaptação às inovações mais confortável e que você deve tentar quando implantar novas tecnologias em sua empresa:

Como implantar?

- Comece aos poucos. Mesmo que você não tenha qualquer experiência com computadores, redes sociais ou softwares, é sempre possível aprender. Comece pelo básico e se acostume com as novas tecnologias aos poucos. O importante é que você – e seu salão de beleza – não deixe de crescer!
- Deixe claro para seus funcionários que a tecnologia está lá para servi-los, e não os substituir. Mostre como seus novos investimentos vão ajudar a todos.
- Não exija que todos aprendam a lidar com os novos programas de primeira, e ajude quem precisar de um reforço. Assim, ninguém se sente excluído dessas inovações. Deixe claro que a demora a se adaptar não será motivo de demissão para ninguém.

Algumas empresas que disponibilizam ou vendem essas tecnologias também oferecem o treinamento para utilizá-las. Em alguns casos, o treinamento pode ser na própria empresa e, em outros, à distância. Você pode escolher o que for mais conveniente para sua equipe, dependendo de quantos funcionários você tem e do custo do treinamento. Existe também a possibilidade de você ou outro funcionário qualificado fazer o treinamento e, então, passar as instruções para a equipe – algo que pode ou não ser bem recebido na empresa. Converse com seus funcionários para que todos estejam em sintonia quanto a decisão.



Dicas Gerais

Invista nas redes sociais.

Muitas pessoas mais conservadoras podem criar uma resistência contra as redes sociais e achar que elas são perda de tempo. Isso não é verdade! Se bem usadas, elas podem auxiliar você e seu cliente. Não tenha medo de criar uma página achando que vai mais gastar do que aproveitar seu tempo. Através das redes, você vai se conectar com seus clientes e entender o que eles procuram. Não é como uma página pessoal, para conversar com a família distante e ex-colegas. Está comprovado que ter uma página nas redes sociais aumenta a clientela de qualquer negócio.

Dicas Gerais

Invista em marketing

Do mesmo modo, investir em marketing traz um grande retorno. E não estamos falando do marketing tradicional, aquele com propagandas em programas regionais e revistas, mesmo que esse também traga resultados. O marketing digital, feito nas redes sociais e websites, traz um retorno mais rápido! Ele facilita a tarefa de manter um relacionamento com seu cliente, o que é essencial para mantê-lo conectado com seu negócio – especialmente no setor de prestação de serviços. Pense em contratar um redator e um designer profissionais para ajudá-lo em seu site ou em sua página. Eles vão ajudá-lo a criar uma identidade visual, melhorar seus institucionais para atrair mais clientes, colocar seu site na primeira página da busca do Google. Você vai ficar mais visível!



Dicas Gerais

Informe-se!

Para saber qual computador comprar, qual software usar, como cuidar de seu website, o segredo é o mesmo: informe-se! Leia muitos artigos de sua área, esteja a par do que anda acontecendo no meio tecnológico, converse com profissionais, tire suas dúvidas com colegas. Não seja resistente à mudança! Nada pode deixá-lo mais atrasado do que resistir ao que é novo e não se informar. A informação vai possibilitar que sua empresa cresça, afinal.



Dicas Gerais

Converse com seus clientes

Uma das melhores formas de se informar e sempre oferecer um bom serviço é conversar com seus clientes. Eles sabem do que precisam, sabem como são os outros salões de beleza e podem dar dicas valiosas. Você não deve saber apenas sobre inovações tecnológicas: você deve ficar antenado nas inovações de sua própria área! Veja que tipo de penteado suas clientes procuram, quais são as cores de cabelo da moda, quais são as novas técnicas de cortes. Mantenha o diálogo com seus clientes aprendendo com eles e ensinando também!



Dicas Gerais

Procure o que for melhor para você.

Com tantos tipos de programas, computadores e servidores, é claro que nem todo mundo gosta dos mesmos. Experimente e escolha o que se encaixar melhor em sua empresa! Se a aparência de um programa o incomoda, troque por outro. Se a funcionalidade do computador não o agrada, experimente outro modelo. Essa é a grande vantagem de termos muitos tipos de tecnologias: você pode escolher!



Conclusão

Essas foram algumas dicas de como melhorar seu salão de beleza através do investimento em tecnologia e inovações. É importante ressaltar que, apesar de serem passos pequenos, eles já fazem uma grande diferença em seu negócio. Quanto mais você puder inovar, mais sua empresa poderá crescer. Se você quiser mais informações, entre em contato com o Sebrae!

O Sebrae (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) é uma instituição privada sem fins lucrativos, com uma rede de quase 700 pontos de atendimento presencial em todo o país, sendo 31 na Bahia. Temos mais de 5 mil colaboradores trabalhando para ajudar quem quiser abrir um negócio. E você não precisa se deslocar para ser atendido no Sebrae: atendemos por telefone e pelo site para que você possa tirar suas dúvidas sem sair de sua empresa!

Sobre o Sebrae Bahia

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é um entidade privada sem fins lucrativos, que conta com uma rede de quase 700 pontos de atendimento presencial em todo o Brasil, sendo 31 somente na Bahia. Com o apoio e a orientação do Sebrae, as micro e pequenas empresas se fortalecem e geram mais empregos e renda para todo o Brasil.

O Sebrae na Bahia foi concebido para apoiar e fomentar a criação, a expansão e a modernização das micro e pequenas empresas do Estado, capacitando-as para cumprir, eficazmente, o seu papel no processo de desenvolvimento econômico e social. Para facilitar o atendimento em diversas regiões do estado, foram inauguradas diversas unidades de atendimento.

Desta forma, o Sebrae na Bahia fica ainda mais próximo de seus clientes, oferecendo soluções em educação, consultoria, acesso ao crédito e ao mercado, além de incentivar a abertura de novos pequenos negócios e a qualificação das empresas já existentes. Tudo para fomentar o progresso econômico e social do povo.

Mais conteúdo aqui:

www.ba.sebrae.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia