

**COMO  
MONTAR**

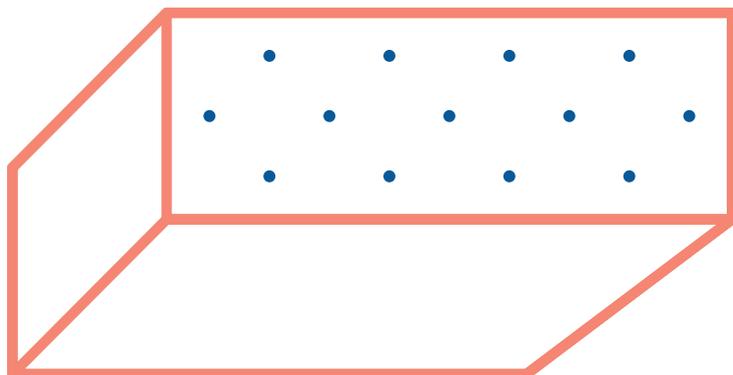
**UMA  
BARBEARIA**



[www.sebraeatende.com.br](http://www.sebraeatende.com.br)

# SUMÁRIO

Apresentação do Negócio	6
Localização	6
Exigências Legais	7
Estrutura e pessoal (equipe e equipamentos)	8
Matéria-prima e mercadorias	10
Investimento e Capital de Giro	10
Como agregar valor à barbearia?	11
Divulgação	12
Informações tributárias	12
Dicas de negócios	13
Bibliografia	14



# IDEIAS E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

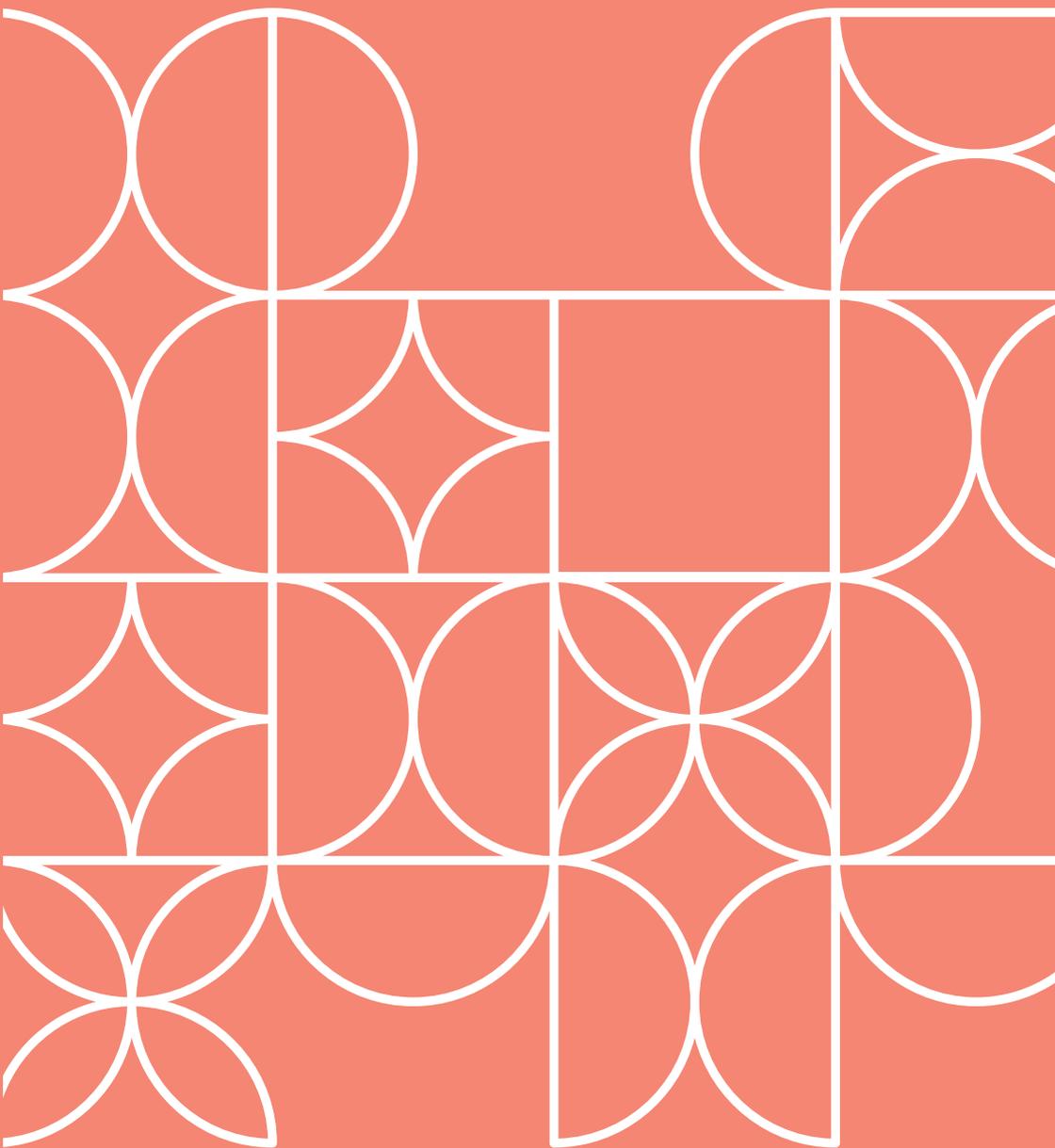
## Quer se tornar um empreendedor mas não sabe por onde começar?

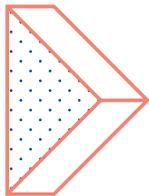
Esta Série é para quem quer descobrir as melhores ideias de negócios lucrativos.

A Série Como Montar traz um perfil de diversos ambientes de negócios para quem está em busca de oportunidades para empreender, apresentando uma visão geral de como cada segmento se posiciona no mercado, quais as variáveis que os afetam, como elas se comportam, qual a estrutura, equipamentos e pessoal para composição do negócio, oferecendo as informações necessárias sobre como fazer o seu empreendimento acontecer na prática.

Mas atenção, futuros empresários: as cartilhas desta Série não substituem o Plano de Negócio. Para elaborá-lo, procure o Sebrae. Dispomos de uma grande variedade de soluções em apoio ao pequeno empreendedor.

**Consulte regularmente o site [www.sebraeatende.com.br](http://www.sebraeatende.com.br), descubra quais programas podem atender melhor às necessidades do seu negócio e comece hoje mesmo a colocar em prática tudo que aprendeu.**



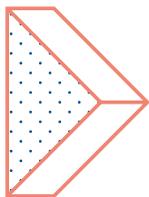


## APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO

O negócio de barbearia pode apresentar extrema diversidade de alternativas, desde o atendimento informal domiciliar a sofisticados salões de luxo, passando pelo atendimento no próprio domicílio, pelos salões ditos “de bairro” ou de pequeno porte, e toda uma gama de portes intermediários.

**Deste modo, toda a população pode ser considerada como potencial cliente de uma barbearia.**

Esse ramo faz parte da indústria de beleza e estética, que está em franco crescimento no país.



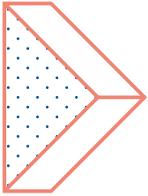
## LOCALIZAÇÃO

A localização é um aspecto determinante do sucesso de qualquer empreendimento, incluindo o da barbearia. A análise do local onde o negócio será aberto define:

- *O perfil consumidor;*
- *O público-alvo;*
- *Principais demandas;*
- *Mix de serviços e produtos.*

Para escolher a melhor localização para montar o seu negócio, leve em consideração:

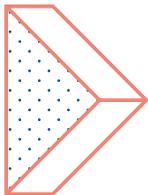
- *O preço do aluguel;*
- *A compatibilidade entre o público local e o padrão de serviço a ser prestado;*
- *Visibilidade;*
- *Conforto do cliente;*
- *O ambiente, tanto da loja quanto da vizinhança, que deve ser agradável.*



# EXIGÊNCIAS LEGAIS

Confira um passo a passo para abertura da sua empresa:

- #1 O primeiro passo é definir a localização da empresa. Com ela, é realizada uma consulta prévia de endereço na Administração Municipal para verificar se a atividade pretendida é compatível com a lei de zoneamento da região pretendida, inclusive sobre questões ambientais.
- #2 Escolher um tipo de sociedade, dentre as cinco que existem no Código Civil brasileiro. Dica: a melhor para se constituir uma empresa de pequeno porte é Sociedade Limitada, que possui regras simplificadas.
- #3 Escolher um nome e registrá-lo na Junta Comercial ou no Cartório de Registro de Pessoa Jurídica do município.
- #4 Ainda na Junta Comercial ou Cartório de Registro de Pessoa Jurídica, após a definição do nome da empresa, deve ser apresentado os seguintes documentos:
  - Contrato Social ou Requerimento de Empresário Individual ou Estatuto, em três vias;
  - Cópia autenticada do RG e CPF do titular ou dos sócios;
  - Requerimento Padrão (Capa da Junta Comercial ou Cartório), em uma via;
  - FCN (Ficha de Cadastro Nacional) modelo 1 e 2, em uma via;
  - Pagamento de taxas através de DARF.
- #5 Fazer o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ).  
É importante, nesse passo, que o empresário defina o porte de seu empreendimento e sua classificação. A depender da atividade exercida, o contribuinte poder optar pelo sistema de tributação simplificada, o SIMPLES.
- #6 Obter o Alvará de Funcionamento junto à prefeitura, ou administração regional ou na Secretaria Municipal da Fazenda de cada município. Esse é o documento final que autoriza o funcionamento da empresa.
- #7 Fazer o cadastramento na Previdência Social
- #8 Para finalizar e iniciar de forma legal o negócio, o empreendedor deve se dirigir à Secretaria de Estado da Fazenda para solicitar a autorização para impressão das notas e dos livros fiscais. A ajuda do contador, nesse momento, é muito importante.



## ESTRUTURA E PESSOAL (EQUIPE E EQUIPAMENTOS)

A estrutura básica para um salão de barbeiro tem como dimensão uma loja de, aproximadamente, 33m<sup>2</sup>. Esse espaço contempla o salão propriamente dito, sem recepção, com poltrona para espera, banheiro de 4m<sup>2</sup> e área isolada por divisória, para depósito de materiais, com aproximadamente 1,5 a 2m<sup>2</sup>.

**Anote:** quanto mais sofisticado o salão e diversificados os serviços, novos espaços se tornam necessários.

Tome muito cuidado ao iluminar: dada a delicadeza e precisão dos serviços de que trata esta atividade, a ocorrência de sombras ou uma iluminação precária compromete de forma decisiva a qualidade final do corte de cabelo ou da barba, podendo mesmo causar acidentes dado o tipo de instrumento utilizado na atividade.

Estruturas mais sofisticadas exigem pessoal qualificado, como recepcionistas, barbeiros, manicures, pedicures e outros especialistas contratados. Quanto maior o grau de complexidade gerencial, um supervisor é boa pedida.

Além do conhecimento técnico, os colaboradores devem ter competências que favoreçam o bom relacionamento com os clientes. É necessária atenção para os desejos do cliente, de modo a entender suas expectativas e sugerir soluções pertinentes.

**O quadro de funcionários proposto para este perfil é o seguinte:**

- 1 Proprietário, que exerce a função de administrador e de barbeiro;
- 3 Barbeiros profissionais comissionados, cada um, com 50% do valor do serviço prestado.

## O que esperar de um profissional de barbearia?

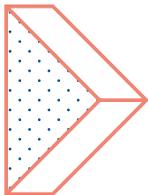
Competência técnica, atualidade profissional, ética, educação, simpatia e cordialidade.

## Quais são os equipamentos imprescindíveis a uma barbearia?

- *Placa de identificação do estabelecimento*
- *4 cadeiras básicas de barbeiro*
- *1 secador manual*
- *Armários com divisórias para material, gavetas, prateleiras, etc.*
- *Assessórios em geral (tesouras, escovas, pentes, navalhas etc.);*
- *Pelo menos uma gaveta com chave para guardar talões de nota fiscal, recibos, dinheiro, cheques e outros recebíveis;*
- *1 aparelho de TV;*
- *Espelhos fixos e, pelo menos, 1 de mão;*
- *1 linha telefônica;*
- *Cadeiras ou sofás para espera;*
- *1 kit de primeiros socorros.*

### Dica:

Busque o SEBRAE da sua cidade para que possamos te ajudar a dimensionar corretamente o seu negócio.

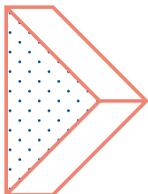


## MATÉRIA-PRIMA E MERCADORIAS

A gestão de estoques no varejo procura o equilíbrio entre a oferta e a demanda, aferido através de três importantes indicadores de desempenho:

- *Giro dos estoques;*
- *Cobertura dos estoques;*
- *Nível de serviço ao cliente.*

A matéria-prima utilizada na barbearia é representada por cosméticos, shampoos, tintura para cabelo, cremes. Somente após a definição da abrangência dos serviços que o salão vai prestar aos clientes, e o nível de sofisticação do público, é possível estabelecer o padrão de produtos a serem adquiridos.



## INVESTIMENTO E CAPITAL DE GIRO

**Para uma barbearia estima-se um investimento entre R\$ 20 mil a R\$ 40 mil.**

Além da infraestrutura, há necessidade de investimentos pré-operacionais para a constituição da empresa, despachantes, contadores, projetos etc. Não se esqueça, também, de formar um capital de giro mínimo.

O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles: prazos médios recebidos de fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

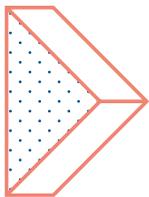
Quanto maior o prazo concedido aos clientes e quanto maior o prazo de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode melhorar muito a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa.

A previsão de necessidade de capital de giro para uma barbearia é baixa. Reserve em torno de 15% do montante investido na instalação do empreendimento para garantir o equilíbrio de contas do negócio.

### Pontos de atenção

- *dimensionar adequadamente o quadro de pessoal, realizando contratações com o aumento do número de clientes;*
- *evitar custos fixos elevados, como energia, aluguel e material de limpeza;*
- *atuar para aumentar a base de clientes e fidelizar os clientes já existentes;*
- *evitar aumentos indesejados dos índices de inadimplência.*

Já os custos variam para cada tipo e porte de estabelecimento, sendo necessários maiores estudos e um plano de negócio detalhado. O SEBRAE local poder oferecer auxílio para a elaboração desse documento.

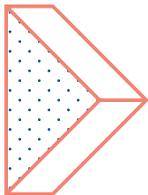


## COMO AGREGAR VALOR À BARBEARIA?

Agregar valor é dar um salto de qualidade em uma ou mais características do produto ou serviço, que, de fato, são relevantes para a escolha do consumidor. É necessário que esse “algo mais” seja reconhecido pelo cliente como uma vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com o produto ou serviço prestado.

*Para agregar valor não basta reduzir custos: é preciso conhecer bem o mercado e as preferências dos clientes.*

Em resumo, agregar valor significa ampliar a satisfação do cliente, seja por serviços auxiliares que facilitam a vida das pessoas, ou pela qualidade do atendimento, demonstrando valorização a cada indivíduo, pelo respeito, atenção, interesse, compromisso e responsabilidade que cada profissional dispensa no desempenho das suas atividades.



## DIVULGAÇÃO

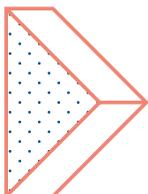
A propaganda é um importante instrumento para tornar a empresa e seus serviços conhecidos pelos clientes potenciais. É recomendado possuir cartões de visitas para entregar aos clientes e potenciais clientes.

Parcerias podem se mostrar fundamentais em um primeiro momento, quando a carteira de clientes ainda está em formação. Restaurantes, salões de beleza, academias e locadoras podem ser parceiros quando há negociação vantajosa para ambas as partes.

### Qual é a melhor mídia?

A mídia mais adequada é aquela que atinge adequadamente o público-alvo, se enquadra no orçamento e tem maior visibilidade e credibilidade junto ao cliente.

Para divulgar com sucesso, preste um serviço altamente qualificado a cada cliente. Afinal, o boca a boca é a melhor propaganda.



## INFORMAÇÕES TRIBUTÁRIAS

Para o segmento de barbearia, o empreendedor pode recolher os tributos e contribuições por meio de apenas um documento fiscal, chamado DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional).

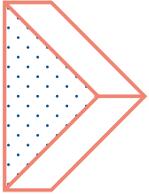
Ele contém:

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ISSQN (imposto sobre serviços de qualquer natureza);

As alíquotas do SIMPLES Nacional variam de 6% a 33%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio.

*Se a receita bruta anual não ultrapassar R\$81.000,00, o empreendedor pode optar por ser MEI, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa. Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais.*

*Seja para ME, EPP ou MEI, a opção pelo SIMPLES Nacional é muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.*



## DICAS DE NEGÓCIOS

*Planeje seu negócio – e cumpra o planejamento!*

*Tenha uma reserva para a cobertura de gastos imprevistos, principalmente nos 100 primeiros dias.*

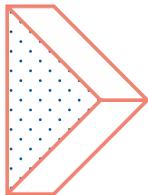
*Evite a tentação de improvisar para agregar valor.*

*Avalie frequentemente a relação entre a clientela e seus produtos e serviços.*

*Invista na qualidade do atendimento ao cliente.*

*Utilize a pós-venda para fidelizar a clientela.*

*Evolua! Estude, pois novas tendências para barbearia surgem gradualmente.*



## BIBLIOGRAFIA

AIUB, George Wilson et al. *Plano de Negócios: serviços*. 2a. ed. Porto Alegre: Sebrae, 2000.

BARBOSA, Mônica de Barros; LIMA, Carlos Eduardo de. *A Cartilha do Ponto Comercial: como escolher o lugar certo para o sucesso do seu negócio*. São Paulo: Clio Editora, 2004.

BIRLEY, Sue; MUZYKA, Daniel F. *Dominando os Desafios do Empreendedor*. São Paulo: Pearson/Prentice Hall, 2004.

SIL. *Código civil brasileiro*, 2003.

BRASIL. *Lei Complementar 123/2006 – Estatuto da Micro e Pequena Empresa*. Disponível em: . Acessado em: 18 de julho de 2011.

COSTA, Nelson Pereira. *Marketing para Empreendedores: um guia para montar e manter um negócio*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE REGISTRO DE COMÉRCIO – DNRC. *Serviços- Código Civil/2002*. Disponível em: . Acessado em: 10 de julho de 2011.

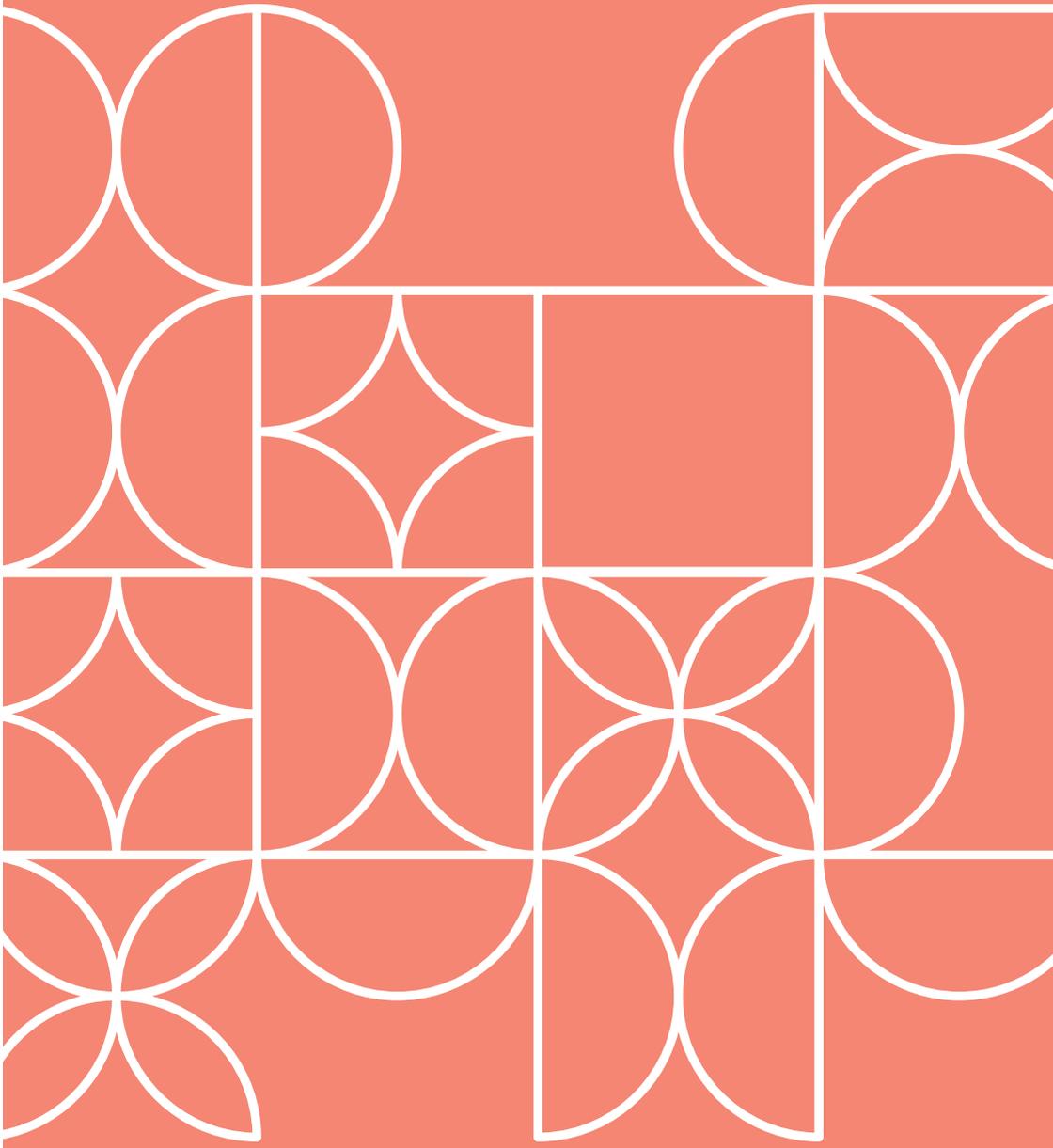
PORTAL G1. *Renda maior aumenta gastos com beleza e faz de salão o negócio da vez*. Revisa eletrônica. Economia. São Paulo, 2011. Disponível em: <http://g1.globo.com/economia/pme/noticia/2011/09/renda-maior-aumenta-gastos-com-beleza-e-faz-de-salao-o-negocio-da-vez.html>. Acessado em setembro de 2011.

IG. *Beleza com toque masculino*. Canal Economia. São Paulo, 2011. Disponível em <http://economia.ig.com.br/financas/seunegocio/beleza+com+toque+masculino/n1237963953740.html>. Acessado em setembro de 2011.

PILZER, P.Z. *A Revolução do Bem-estar: O trilionário mercado do bem-estar*. Editora: Wiley, John&Sons, Inc.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. *Legislação tributária*. Disponível em: SERVIÇO BRASILEIRO APOIO A MICRO E PEQUENA EMPRESA (SEBRAE). Unidade de Orientação Empresarial. Disponível em: . Acesso em: 18 julho 2010.

ZANCO, JD. *Gestão de Salão de Beleza*. Apresentação. Disponível em <http://www.zanco.com.br/pdf/gestaoemsalaodebeleza.pdf>. Acesso em 12 julho de 2011.





*Quer saber mais?*

*Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.*

[www.sebraeatende.com.br](http://www.sebraeatende.com.br) 0800 570 0800



SebraeBahia