

# **FACULDADES SÃO JOSÉ**

Mayara Coelho  
Priscila Oliveira da Silva  
Rayana Vaz  
Thaís Bastos

## **CRESPOS E CACHOS ESPAÇO DA BELEZA**

Rio de Janeiro  
2017

Mayara Coelho  
Priscila Oliveira da Silva  
Rayana Vaz  
Thaís Bastos

**Espaço Crespos e Cachos LTDA.**

Projeto de pesquisa apresentado para a  
Faculdade São José- FSJ, sob a  
orientação do prof. Felipe Gil.

Rio de Janeiro  
2017

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>05</b>
<b>2. OBJETIVOS .....</b>	<b>06</b>
<b>2.1 OBEJTIVO GERAL .....</b>	<b>06</b>
<b>2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....</b>	<b>06</b>
<b>3. SUMÁRIO EXECUTIVO .....</b>	<b>07</b>
<b>3.1 DEFINIÇÃO DO NEGÓCIO E SEGMENTO .....</b>	<b>08</b>
<b>3.2 DADOS DOS EMPREENDEDORES, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES .....</b>	<b>08,09</b>
<b>3.3 DADOS DO EMPREENDIMENTO .....</b>	<b>09</b>
<b>3.4 MISSÃO, VISÃO, VALORES .....</b>	<b>09,10</b>
<b>3.5 SETORES DE ATIVIDADE .....</b>	<b>10</b>
<b>3.6 FORMA JURÍDICA .....</b>	<b>10</b>
<b>3.7 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO .....</b>	<b>10</b>
<b>3.8 CAPITAL SOCIAL .....</b>	<b>10</b>
<b>3.9 EXIGÊNCIAS LEGAIS E ESPECÍFICAS .....</b>	<b>11</b>
<b>4. ANÁLISE DE MERCADO .....</b>	<b>12</b>
<b>4.1 ANÁLISE DOS CLIENTES .....</b>	<b>12</b>
<b>4.2 ANÁLISE DOS CONCORRENTES .....</b>	<b>12</b>
<b>4.3 ANÁLISE DOS FORNECEDORES .....</b>	<b>12</b>
<b>5. PLANO DE MARKETING .....</b>	<b>12,13</b>
<b>5.1 SERVIÇOS OFERECIDOS PELO SALÃO CRESPOS E CACHOS ...</b>	<b>13,14</b>
<b>6. ANÁLISE SWOT .....</b>	<b>15</b>

**7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS ..... 15,16**

## 1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho trata da elaboração de um projeto para abertura de um salão de beleza voltado para cabelos crespos e cacheados, segmento o qual existe uma deficiência grande no mercado. Nosso público alvo são pessoas de classe C e D no geral, de 18 a 45 anos de idade.

O mundo da beleza, apesar de uma grande evolução, ainda é carente de tratamentos voltados para quem prese manter e estimular a beleza de seu cabelo afro.

É indispensável a extrema dedicação e paciência, pois é necessário obter muita informação através de longas e precisas pesquisas, devido a delicadeza do cabelo crespo e o nosso comprometimento com os clientes de apresentar-lhes sempre a melhor alternativa para cuidar de seu delicado tipo de cabelo.

Esse segmento ainda é razoavelmente restrito, pois a comercialização desse tipo de serviço, vem crescendo lentamente. Apesar de já haver um desenvolvimento grande, considerando sua exposição de 5 a 10 anos atrás, ainda temos muito a aprender e entender.

O cabelo crespo e cacheado vem sendo popularizado nos últimos anos. Por estar diretamente ligado as tendências de moda e beleza, também lida com as variações que sofremos com o passar dos anos, onde um cabelo crespo que era considerado ultrapassado devido a sua utilização ter estado em alta nos 80, ele volta com força total nas passarelas e como tendência para os próximos períodos.

O mercado da beleza muda constantemente. Sendo influenciado, em sua maioria, por tendências internacionais o que nos dá a possibilidade de estar sempre a frente buscando a satisfação e atualização de nossos clientes.

Nosso diferencial está associado à qualidade de nossos produtos, às novidades constantes tão almejadas pelo nosso público e à personalização do serviço oferecido unindo-se as mais novas tecnologias existentes.

## **2. OBJETIVOS**

### **2.1 Objetivo geral**

O objetivo geral deste trabalho é demonstrar como um salão de beleza utiliza o planejamento estratégico para atender as exigências do mercado de cabelos crespos e cacheados e obter a liderança, captação, satisfação, retenção de clientes e rentabilidade.

### **2.2 Objetivos específicos**

- Definir o negócio e suas características;
- Estabelecer a missão e a visão;
- Realizar um diagnóstico do ambiente através da análise SWOT;
- Identificar os pontos fracos e fortes dessa ferramenta estratégica dentro do mercado de luxo;
- Definir o conjunto de produtos e serviços a serem oferecidos;
- Estabelecer os pilares de sustentação;
- Planejamento para 05 anos.

### 3. SUMÁRIO EXECUTIVO



**O que é ser belo para você?**

**“A beleza real é a essência que cada um traz consigo, nossa missão é apenas evidenciar o que já existe”.**

Autoestima é a qualidade que pertence ao indivíduo satisfeito com a sua identidade, ou seja, uma pessoa dotada de confiança e que valoriza a si mesmo.

**“Valoriza-te para mais: os outros ocupar-se-ão em baixar o preço.”**  
Tchekhov, Anton

### **3.1 Definição do negócio e segmento**

O empreendedorismo no Brasil é algo muito presente. Com toda influência de pessoas dispostas a correr o risco de abrir um negócio é um incentivo bem positivo, pois gera oportunidades de novos empregos e faz com que a economia no local cresça.

Segundo uma pesquisa realizada pelo SEBRAE no ano de 2016, nos aponta que em 2015, a taxa de empreendedorismo no país foi de 39,3%, o maior índice dos últimos 14 anos. Diante deste cenário e em meio a atual situação que o país, a ideia de ser dono do próprio negócio deve ser bem projetada a fim de possibilitar maiores expectativas. Buscando sempre durabilidade e sucesso no novo empreendimento.

Com isso um negócio começa a ter sucesso quando ele é bem planejado e arquitetado de forma correta, para que os erros no momento da criação física, sejam minimizados. O plano de negócio, é uma peça essencial pois através dele é possível verificar todas as informações necessárias e se há viabilidade de sucesso na nova empreitada, realizando um estudo completo de mercado.

O mundo da beleza é uma opção de mercado para atuação bem desafiador. É um mercado amplo e com um público em grande quantidade, muito exigente, e que cresce mais a cada dia.

Percebemos a partir de nossas necessidades, que havia um grande vácuo na especialização sobre cabelos crespos e cacheados, por ser também o nosso tipo de cabelo. E devido a essa deficiência, resolvemos nos aprofundar sobre o assunto e enfim, abrir nosso negócio com a finalidade de proporcionar segurança e conforto para clientes como nós.

### **3.2 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições**

#### **Mayara do Nascimento Coelho: Cabeleireira**

Formada pela Embelleze, com experiências profissionais em salões renomados como Beleza Natural e Raceme.

**Priscila Oliveira da Silva: Cabeleireira**

Formada pelo Senac, com experiência profissional no Salão Beleza Natural.

**Rayana Vaz Dos Santos: Designer de Sobrancelhas**

Formada pelo Instituto Edson Freitas, com experiência profissional no Spa das Sobrancelhas e Sobrancelhas Design.

**Thaís Helena Bastos Rodrigues: Recepcionista Administrativa**

Administradora graduada, com experiências anteriores em gerência de ampla rede de salões de beleza e estética.

**3.3 Dados do empreendimento**

Espaço Crespos e Cachos LTDA. Integralizando 100% de recursos próprios para abertura da empresa. O salão de beleza atuará no seguinte endereço, Avenida de Santa Cruz, 570 – no bairro de Realengo, Rio de Janeiro - RJ.

CNPJ/CP: 01.454.565.0001/01

**3.4 Missão, visão, Valores****Missão da empresa**

Prestar serviços de beleza de com praticidade e qualidade, agilidade com praticidade prezando pelo bem-estar e autoestima de nossos clientes. Honrando sempre o compromisso de atender às necessidades de seus clientes com segurança e confiabilidade quanto a execução do serviço e utilização dos produtos.

### **Visão da empresa**

Promover alegria e satisfação das pessoas, influenciando diretamente em sua autoestima.

### **Valores da empresa**

- Preço justo – Comprometimento em oferecer preços reais aos nossos clientes;
- Revolução – Estar sempre atualizado, para fazer sempre o melhor;
- Excelência – Treinamentos e especializações para não haverem erros e insatisfações;
- Staff – Valorização de um plano de carreira, onde nossos funcionários serão destacados de acordo com sua competência;
- Ambiente – Local sempre impecável, com música agradável e limpeza absoluta.

### **3.5 Setores de atividade**

Prestação de serviços de beleza

### **3.6 Forma jurídica**

Sociedade limitada

### **3.7 Enquadramento tributário**

Simplex nacional

### **3.8 Capital social**

R\$ 70.000,00

### 3.9 Exigências legais e específicas

Antes de iniciar o processo de registro e legalização da empresa é fundamental o auxílio de um contador para melhor desenvolvimento no processo de abertura.

- Consulta da Marca e do nome na Junta comercial, para verificar se já existe outra empresa registrada com o nome escolhido;
- Solicitar o CNPJ na Secretaria da Receita Federal;
- Solicitar a inscrição na Secretária Estadual de Fazenda;
- Consulta na Prefeitura Municipal, para verificar se o funcionamento da atividade é permitido no local escolhido. Para obter o Alvará de funcionamento; Nesse caso será solicitada antes uma visita da ANVISA para fiscalizar se está dentro dos padrões solicitados;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal em que a empresa se enquadra (é obrigatório o recolhimento da contribuição Sindical Patronal na constituição da empresa e até o dia 31 de janeiro de cada ano);
- Corpo de Bombeiro Militar.

Empresas com atividades no ramo de salão de Beleza precisam estar regulamentada nas normas da Anvisa, no Decreto de nº 79.094, de 05/01/1977 da lei 6.360 de 23 setembro de 1976, que fornece informações importantes sobre uso de cosméticos, tratamentos e todo serviço que deseja realizar.

E precisa também ter bastante conhecimento do Código de Defesa do consumidor na lei Federal de nº 8.078, de 11 de setembro de 1990 onde dispõe da proteção a vida, saúde e segurança do consumidor contra os riscos provocados na prestação de serviços considerados perigosos e nocivos; informação a ser passada para o cliente de forma clara e adequada, especificação correta de quantidade, características, composição, qualidade preço, e os riscos que apresentam; Não fazer propaganda enganosa; Todas essas informações precisam estar expostas de forma clara.

## **4. ANÁLISE DE MERCADO**

### **4.1 Análise dos clientes**

Homens e mulheres, moradores do bairro de Realengo e adjacências, da classe C e D, com cabelos crespos e cacheados e ou em transição. Com faixa salarial de R\$ 3.152,01 a R\$ 7.880,00, com grande interesse em consumo de produtos relacionados a beleza.

### **4.2 Análise dos concorrentes**

Teremos como concorrentes outros salões que atuam no bairro e nas proximidades, que podem oferecer os mesmos serviços para o público-alvo. Saber quem são, como e quanto vendem, pontos fortes e fracos, como divulgam seus serviços.

### **4.3 Análise dos fornecedores**

A busca por fornecedores, parceiros foi estabelecido com alguns critérios básicos. Pesquisa de mercado, na internet sobre a qualidade dos produtos, e experiência em uso. A escolha foi baseada no prazo de entrega, qualidade dos produtos, preço e prazos de pagamentos.

## **5. PLANO DE MARKETING**

O marketing será realizado através de uma página na internet e por meio de uso das principais redes sociais existentes no momento. Banner e cartão de visita.

Atendimento flex - este nome é dado para os atendimentos de encaixe nossa maior preocupação é atender nossos clientes, e entendemos que muitos têm a vida muito corrida, trabalho faculdade filhos e na maioria das vezes é difícil marcar ou até

mesmo manter em dia suas idas ao salão, ou até mesmo quando surge àquela festa, reunião ou encontro de última hora, desejamos fazer parte desse momento também proporcionando a nossas clientes de serem atendidas em seus serviços de necessidades mesmo sem ter marcado seu horário.

Cartão fidelidade – com o intuito de fidelizar nossos clientes implantamos o cartão fidelidade, onde será oferecido serviços com descontos para os clientes que utilizam nossos serviços com frequência. O cartão será usado da seguinte maneira: A cada dez visitas ao salão, a 11<sup>o</sup> visita será oferecido um desconto de 50% no valor de qualquer um dos serviços que o cliente desejar.

Nós te buscamos – é onde o salão vai à busca de seus clientes, para levar até o salão onde executará o serviço.

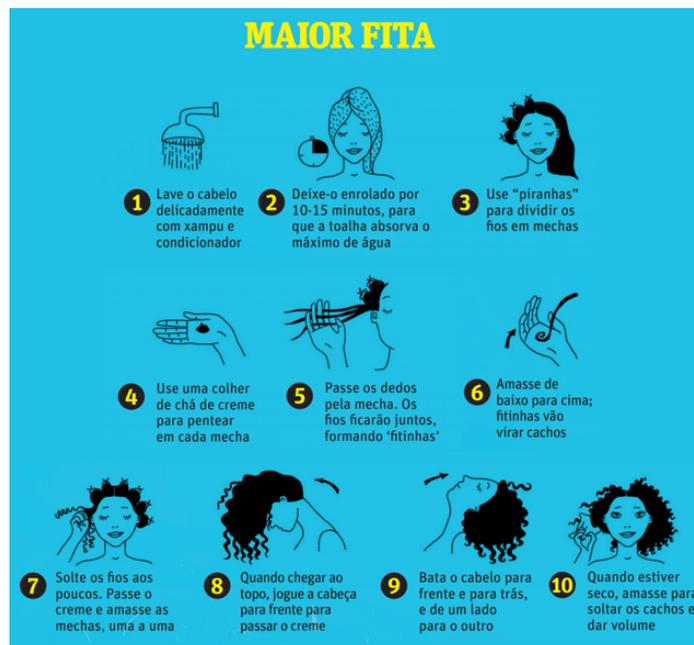
Sabemos que cada cabelo tem sua individualidade e é nossa missão compreender e ter a sensibilidade de entender, e assim com amor pelo que fazemos vamos sempre desenvolver um atendimento diferenciado a cada cliente, para que tenham um ótimo resultado no final.

## **5.1 Serviços oferecidos pelo Salão Crespos e Cachos**

O Salão de Crespos e Cachos oferecerá aos seus clientes uma extensa variedade de serviços relacionados à beleza. Apresentamos, organizados por linha de serviços, os serviços que serão oferecidos e valores cobrados.

SERVIÇOS	VALORES
<b>CABELO</b>	
FITAGEM ESTRUTURADA	R\$ 25,00
HIDRATAÇÃO REPARADORA	R\$ 40,00
TONALIZAÇÃO	A PARTIR DE R\$ 45,00
COLORAÇÃO	A PARTIR DE R\$ 45,00
CORTE A SECO	R\$ 50,00
NUTRITERAPIA	R\$ 60,00
REESTRUTURAÇÃO MÁXIMA	R\$ 65,00
DETOX- LIMPEZA PROFUNDA	R\$ 80,00
LUZES E MECHAS	A PARTIR DE R\$ 120,00
LUZES RELAX	A PARTIR DE R\$ 130,00
<b>SOBRANCELHAS</b>	
DESIGN DE SOBRANCELHAS	R\$ 25,00
APLICAÇÃO DE HENNA	R\$ 15,00
DESIGN DE SOBRANCELHA COM HENNA	R\$ 30,00

O método de fitagem deixa os cachos super definidos com aspecto natural.



## 6. ANÁLISE SWOT

<p><b>PONTOS FORTES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Serviços especializados;</li> <li>• Treinamento profissional;</li> <li>• Preços justos e competitivos;</li> <li>• Agilidade e Praticidade.</li> </ul>	<p><b>PONTOS FRACOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Atendimento a um público específico;</li> <li>• Capacidade reduzida de atendimento.</li> </ul>
<p><b>AMEAÇAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Concorrentes que oferecem os mesmos serviços;</li> <li>• Demora no tempo de atendimento;</li> <li>• Limitação de recursos financeiros dos clientes.</li> </ul>	<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alcance de novos clientes pelo marketing;</li> <li>• Localização acessível;</li> <li>• Mercado em expansão;</li> </ul>

## 10. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- **Textos completos de pesquisas eletrônicas:**

Procon RJ, Leis Federais, Proteção e defesa do consumidor

Disponível em < <http://www.procon.rj.gov.br/index.php/legislacao/detalhar/49> >

Acesso em 19/05/2017

Como montar um salão de beleza. Disponível em:

<<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-um-salao-de-beleza,42287a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em 12 de

maio de 2017

Taxa de empreendedorismo no país, Sebrae. Disponível em <  
<HTTPS://WWW.SEBRAE.COM.BR/SITES/PORTALSEBRAE/BIS/PESQUISA-GEM-REVELA-TAXA-DE-EMPREENDEDORISMO-NO-PAIS,EB3913C334085510VGNVCM1000004C00210ARCRD>>  
Acesso em: 28/03/2017

Portal de população Brasileira, população net. Realengo. Disponível em<[http://populacao.net.br/populacao-realengo\\_rio-de-janeiro\\_rj.html](http://populacao.net.br/populacao-realengo_rio-de-janeiro_rj.html)>  
Acesso em: 03/05/2017

Armazém dos dados, Rio de Janeiro. <http://www.armazemdedados.rio.rj.gov.br/>  
Acesso em 03/05/2017

Citador, Frases de autoestima. Disponível em  
<<http://www.citador.pt/frases/citacoes/t/autoestima>>\_Acesso em 26/05/2017

Rio de janeiro Gov., vigilância sanitaria nos salões de beleza  
<<WWW.RIO.RJ.GOV.BR/WEB/VIGILANCIASANITARIA/SALOES-DE-BELEZA>>  
Acesso em 18/04/2017

- **Leis:**

Brasil. Decreto – lei federal nº 8.078, de 11 de setembro de 1990. Publicada em 12.09.90 – Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. O presidente da República, faço saber que o congresso nacional decreta e eu sanciono a lei.