

12 formas de ganhar dinheiro no mundo da beleza

Já pensou que você pode transformar algo que você ama, em lucro? Não! Mas você deveria pensar nisso.

O mundo da beleza e da estética é um universo realmente amado pelas mulheres. Qual mulher você conhece que não gosta de estar sempre linda?

Mais de 90% das mulheres no Brasil vão a um salão de beleza, pelo menos, uma vez por mês, e algumas vão semanalmente.

E não só mulheres, mas também muitos homens hoje já estão deixando o preconceito de lado e se cuidando.

Seja para fazer uma unha, uma sobrancelha, cortar, pintar ou escovar os cabelos, se maquiar, realizar uma limpeza de pele, uma depilação, ou uma massagem modeladora, existem dezenas de procedimentos MUITO procurados diariamente.

E, além dos procedimentos, existem também os produtos cosméticos para rejuvenescer a pele, tirar manchas, pintar os cabelos, deixar a pele mais macia, e por aí vai.

Eu poderia ficar o dia inteiro fazendo essas listas! E vou fazê-las, daqui há pouco.



Mas primeiro eu quero chamar sua atenção para uma oportunidade que você pode estar perdendo por não enxergar o potencial do universo da beleza!

Vou te dar aqui, 6 motivos pelo qual você deveria começar um negócio na área de beleza:

Mercado aquecido:

De acordo com o Ranking Mundial de Consumo de HPPC da ABIHPEC/Euromonitor, o Brasil é o quarto maior mercado de beleza e cuidados pessoais do mundo, ficando atrás apenas dos Estados Unidos, China e Japão.

Ainda de acordo com dados da ABIHPEC, o setor teve taxa de crescimento anual de 8,2% nos últimos 10 anos, movimentando cerca de R\$ 100 bilhões por ano. Desde 2013, o crescimento de profissionais da área foi de 567% no Brasil, passando de 72.000 para mais de 480.000 profissionais.

E esse mercado não para de crescer, inclusive na pandemia, onde acelerou ainda mais.

As pessoas estão se cuidando muito mais, se importando mais com sua aparência e bem-estar.

Renda extra:

Você pode estar empregado e achar que a renda atual não é o suficiente para realizar os seus

objetivos, com isso inicia a busca por algo que possa te dar um maior crescimento financeiro. Se isso passa por seus pensamentos é bom considerar o mercado de beleza.

Atuando como profissional de beleza, como Manicure, designer de sobrancelhas, maquiagem entre outros, você consegue manter o seu emprego e fazer uma boa renda extra, prestando serviços em horários vagos, a noite finais de semana por exemplo. Com o tempo, essa renda extra pode ser tornar sua principal fonte financeira.

Sem crise:

O mercado da beleza continua movimentando milhões em todo o país. Com ou sem crise, homens e mulheres continuam frequentando os salões para cortar, pentear e tingir os cabelos, além de fazer as unhas, depilação e sobrancelhas, e comprar produtos afins.



Mesmo com a concorrência nesse segmento, é comum salões cheios, principalmente nos fins de semana. O segmento de beleza é um mercado que não tem crise, os clientes reduzem o número de serviços, mas não deixam de ir aos salões de beleza pelo menos uma vez por quinzena. É um dos segmentos mais rentáveis da economia mundial.

Autonomia e flexibilidade:

E esse é um dos motivos que chama cada vez mais empreendedores para esse setor. A flexibilidade! Imagina como seria trabalhar sem precisar bater o ponto? Na área de beleza você faz o seu próprio horário.

Para quem tem o desejo de ter um negócio próprio, mesmo que não tenha muito para investir, a área da beleza oferece boas oportunidades. Você tem a liberdade de decidir como prefere trabalhar, definindo o melhor local, dias e horários, selecionando os serviços que pretende oferecer e o quanto quer ou pode se dedicar, dentro das suas condições e ambições.

Início Rápido:

Algumas profissões podem exigir um longo tempo para se formar, ou para se ganhar experiência até que você possa começar a atuar, mas isso não acontece na área da beleza.

Os cursos para aprender as profissões são relativamente rápidos, com duração entre 3 e 10 meses, e em algumas profissões você pode começar a trabalhar logo que inicia seus estudos e ir, aos poucos, aumentando o leque de serviços e de clientes à medida que faz novos cursos.

Remuneração:

A remuneração na área de beleza varia de acordo com a profissão escolhida e o local onde trabalha, o tempo de carreira, nível de experiência e conhecimento do profissional.



Mas para termos uma ideia mais próxima de ganhos, podemos fazer um pequeno cálculo.

Quanto você paga para fazer suas unhas da mão hoje? Quantas clientes uma manicure atende diariamente? Quantos dias por mês ela trabalha?

Transpondo em números fictícios podemos ter: Cabra R\$ 15,00, atende 8 por dia e trabalha 20 dias por mês. Só fazer as contas para ter uma ideia de faturamento fazendo o mínimo!

Pois bem, agora que você entendeu que o mercado da beleza e estética é extremamente promissor, quero te propor um exercício.

Chama-se Ikigai.

O ikigai nada mais é do que uma técnica japonesa para você descobrir o que realmente gosta de fazer e o que pode te gerar resultados.

"É o motivo que faz você acordar todos os dias."

A mandala ikigai é uma ferramenta de autoconhecimento capaz de alinhar propósitos, valores, expectativas e possibilidades reais de trabalho e sucesso profissional.



Assim que você descobre seu Ikigai, dá o primeiro passo em direção ao seu sucesso.

Bom, e como fazer isso?

Não se preocupe, pois estou aqui para te ajudar nessa jornada.

Primeiro:

O que você ama fazer?

Se você baixou esse e-book, provavelmente ama a beleza, ou pelo menos tem algum interesse. O que você é bom em fazer?



Tem alguma área da beleza ou estética que você acredita ter algum talento ou habilidade? Pense no que as pessoas mais próximas a você falam.

Nada te impede também de adquirir esse conhecimento através de um curso na área.

O que você pode ser pago para fazer?

Pense nas diversas técnicas de beleza e estética que existem e são procuradas diariamente pelas pessoas, inclusive você!

Há um mar de oportunidades para se ganhar dinheiro nessa área.

E por fim, o que é bom para o mundo?

Não resta dúvidas que uma pessoa que passou por um salão de beleza ou estética, sai de lá se sentindo mais bonita, mais autoconfiante e com a autoestima muito mais elevada. Então, sem dúvidas, isso é bom para as pessoas e para o mundo. Pessoas felizes transbordam uma energia positiva!

Depois de fazer esse exercício, você terá mais clareza se esse é realmente o caminho a seguir.

E se você disser sim a esse caminho, agora vou te entregar as 12 principais formas de ganhar dinheiro com nele:



Manicure New Design

A porta de entrada do mundo da beleza:

Que tal ganhar dinheiro fazendo unhas? Essa é uma profissão que sempre será buscada, pois as mulheres estão cada dia mais vaidosas, costumam fazer as unhas, pelo menos, uma vez por semana, e o público masculino, que a cada dia busca mais pelo serviço.

A manicure/pedicure é a profissional responsável pelo embelezamento e saúde das unhas das mãos e dos pés. Utilizando técnicas e instrumentos específicos, como alicates, cortadores, lixas, fortalecedores, esmaltes, palitos, espátulas entre outros. Seu trabalho deve ser feito observando os critérios de higiene e biossegurança.

O que a manicure precisa saber para trabalhar:

- **Corte de unhas das mãos e dos pés**
- **Cuidados com a cutícula**
- **Lixamento/polimento**
- **Aplicação de base e esmaltagem**
- **Aplicação de fortalecedores de unhas**
- **Aplicação de cremes e esfoliantes para cuidados das mãos, pés e cutículas**
- **Aplicação de unhas postiças**
- **Aplicação de adesivos/nail art para unhas**
- **Esterilização dos instrumentos utilizados**
- **Manicures especializados também fazem unhas decoradas: pintam desenhos, estampas, ou outras formas de arte nas unhas dos clientes que assim desejarem.**





Especialização em unhas (Alongamento e Spa dos pés)

Quando o assunto é a beleza das mãos não há quem não se lembre de unhas longas e bem esmaltadas.

Atualmente, as unhas aplicadas são bem diferentes daquelas primeiras unhas postiças, que causavam alergias e micoses por não serem fabricadas com materiais específicos para as unhas, mas a indústria de cosméticos se aprimorou e hoje os materiais estão cada vez melhores. E quais são os tipos de alongamento?

- **Acrígel:** é uma mistura de gel com pó acrílico que protege as unhas naturais contra os “baques” o dia a dia, favorecendo o crescimento.
- **Unhas de fibra:** conhecidas também como alongamento com fibra de vidro, são feitas com material moldado em cima das unhas naturais. Entre as vantagens está a durabilidade, podendo ser feita sem contraindicação.
- **Unhas de gel:** neste técnica, camadas em gel são moldadas com secagem em pequenas câmaras com luzes de UV. Também não prejudica o crescimento natural das unhas.
- **Unhas de porcelana:** é feita uma extensão com pó de porcelana que aumenta o tamanho das unhas. A prótese não descola facilmente e confere maior durabilidade ao esmalte.



E o Spa dos pés?

Os pés são a base do nosso corpo, responsáveis pela locomoção, mas nem sempre recebem a atenção que precisam e isso pode comprometer nossa qualidade de vida. Os pés nos impulsionam e também merecem cuidados especiais

O spa dos pés é uma junção de procedimentos que visam promover o bem-estar e o alívio de tensões. Consiste em imergir os pés em água morna, esfoliar e hidratar, acompanhando massagens relaxantes.





Designer de Sobrancelhas

Designer de sobrancelha é considerada a profissão do momento por seu crescente reconhecimento e espaço no mercado de trabalho. O design se transformou em um serviço imprescindível em salões de beleza e clínicas estéticas e, para tanto, são necessários profissionais capacitados.

O que uma designer de sobrancelhas precisa saber?

- **conceito de design;**
- **noções de anatomia facial;**
- **tipologia das sobrancelhas;**
- **técnicas de depilação;**
- **design de sobrancelhas;**
- **aplicação de henna;**
- **manutenção;**
- **correção;**
- **produtos.**



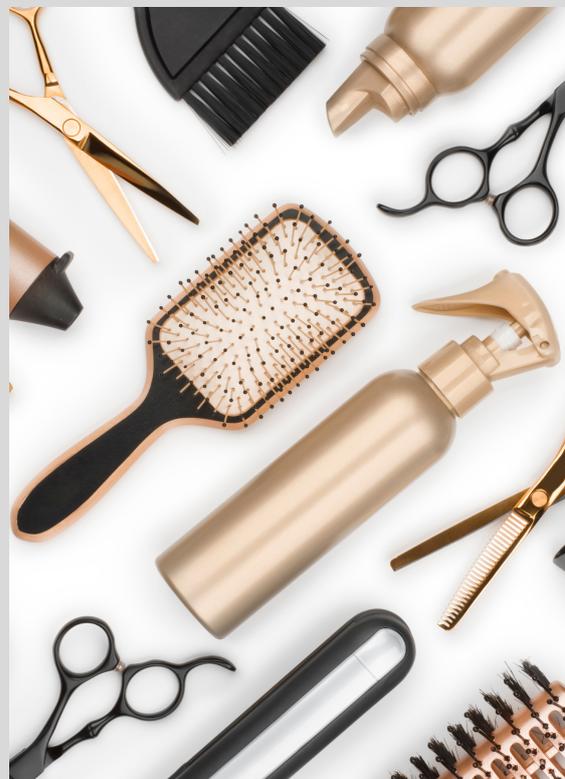


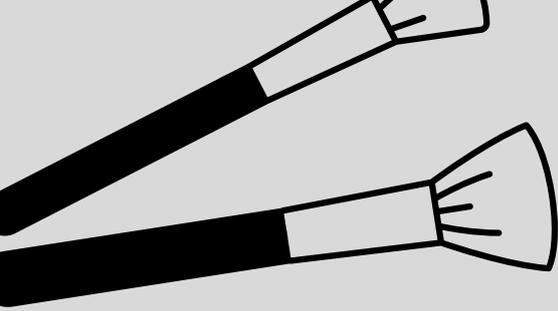
Cabeleireira

O profissional é o responsável pelo cuidado, beleza e vitalidade dos cabelos de seus clientes. A cabeleireira contribui muito para a valorização da vida e para melhorar a autoestima de seus clientes, essas transformações são positivas quando a cabeleireira corrige pequenas imperfeições que estão incomodando, como um cabelo ressecado e mal cortado por exemplo. É primordial que a profissional conheça as partes do cabelo e suas funções, como as características e os tipos de cabelos, para que possa utilizar produtos adequados a cada cliente, atendê-los com mais eficácia e mantê-los fiéis. É importantíssimo, também, que essa profissional conheça as anomalias e doenças do couro cabeludo e suas características, para que possa resolver o problema, ou encaminhar o cliente a um especialista.

O que uma cabeleireira precisa saber?

- **Cortar, aparar, raspar, cabelos**
- **Colorir, descolorir**
- **Tratar, hidratar, utilizando cremes especiais, de acordo com o tipo de cabelo do cliente e do tipo de problema ou condição que apresentar**
- **Alisar cabelos crespos e ondulados**
- **Realizar "permanentes", procedimentos que visam ondular os fios**
- **Penteados, escovas, penteados de festa e comemorações**
- **Lavar e secar cabelos**
- **Fazer reflexos, mechas, luzes**





Maquiagem

O profissional busca dar as suas clientes beleza e sensualidade, além de uma aparência mais jovem e disfarçar possíveis imperfeições, com a ajuda de produtos podem tornar mais bela a imagem da pessoa, dando assim, maior destaque em festas, produções de arte, e outros tantos acontecimentos. Para isso ele pode utilizar base, rímel, batom, entre outros artifícios. O público feminino é preponderante na busca dos benefícios da maquiagem, seja para as mulheres parecerem mais novas ou para retificarem possíveis imperfeições da pele.

O que uma maquiadora precisa saber?

- **Aplicação de primer**
- **Aplicação de base para suavizar e homogeneizar o aspecto da pele**
- **Aplicação de pós e corretivos para disfarçar falhas, cicatrizes, etc e/ou para realçar atributos naturais**
- **Realçar os olhos utilizando combinação de sombras específicas, lápis de olho, máscara para cílios, delineador, etc.**
- **Aplicar blush de modo a dar um ar saudável a pele (leve rubor)**
- **Aplicação de batom, gloss, delineador de boca, de modo a ressaltar os lábios, aumentando-os, diminuindo-os, ou somente colorindo-os**
- **Aplicação de cílios postiços**
- **Aplicação de maquiagens adesivas**





Depilação

A depilação é de grande intimidade com os clientes e ajuda na autoestima e bem estar de mulheres e homens.

A tarefa está cada vez mais exigente, deixou de ser somente retirada de pelos indesejáveis para o domínio de diversas técnicas, que devem ser aplicadas com todo o cuidado de higiene, postura ética e utilização de produtos especiais que são renovados constantemente no mercado.

O que uma depiladora precisa saber?

- **Noções de atendimento**
- **Composição da pele**
- **Anatomia e Fisiologia do Pelo e os tipos.**
- **Depilação com cera e os tipos de cera**
- **Materiais de Trabalho para Depilação**
- **Preenchimento de fichas de Anamnese**





Estética Facial

Tratamentos de estética facial são cada vez mais procurados por mulheres e homens. Limpeza de pele, hidratação facial e peelings são apenas alguns dos muitos tratamentos oferecidos em clínicas de estética.

A área da estética cresce a cada dia mais, por isso a importância de sempre estar buscando conhecimento. O profissional de estética facial tem como objetivo promover a saúde e a beleza da pele de seu cliente, sempre respeitando sua sensibilidade e seus limites.

O que uma esteticista facial precisa saber?

Sistema Tegumentar

Tipos de pele

Classificação Fitzpatrick

Cosmetologia

Limpeza de Pele

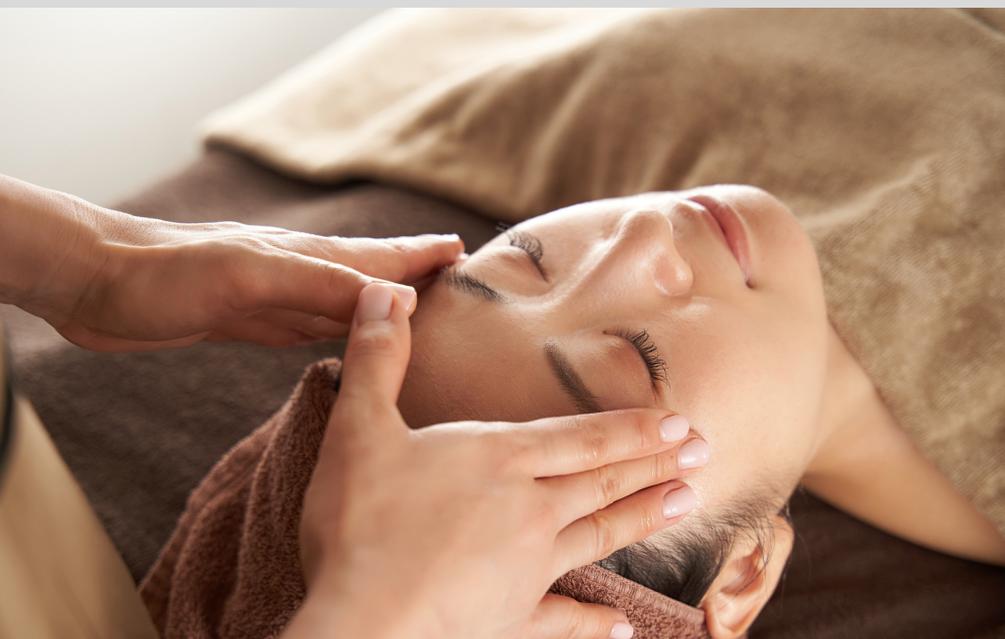
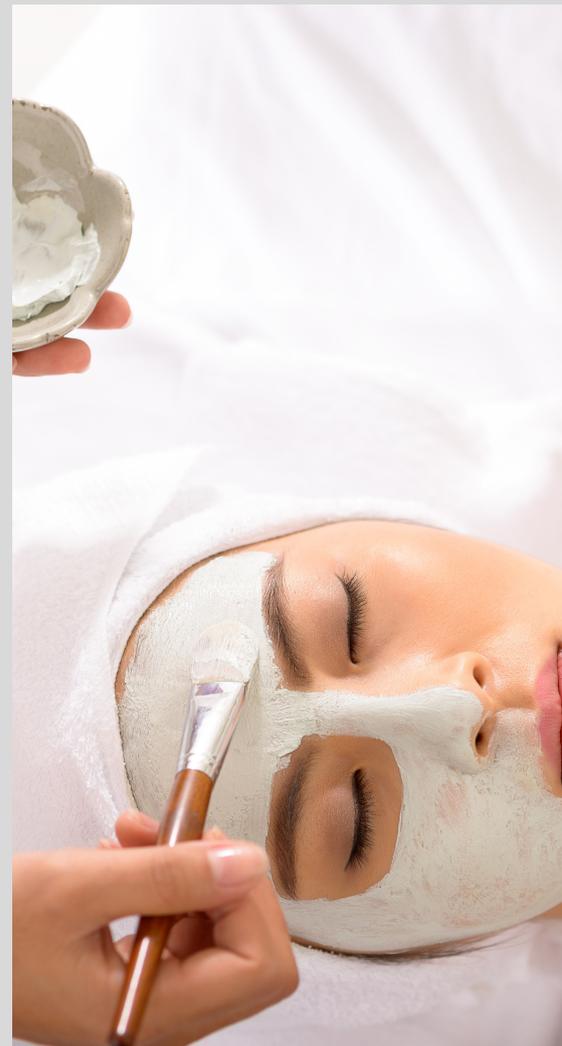
Revitalização e Pelling Químico

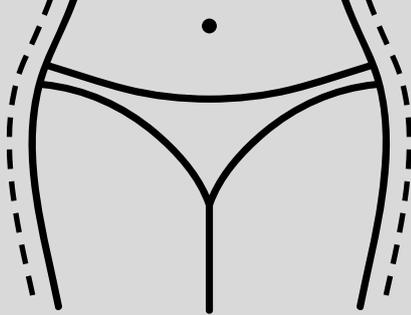
Princípios ativos (ação e concentração do ph)

Procedimento para o tratamento (antirugas, anti-idade)

Tipos de máscaras

Tratamento de faciais, Acne e anti-idade





Estética Corporal

A estética corporal tem como objetivo alcançar o bem-estar físico e mental. O profissional esteticista cuida do corpo de seu cliente, promovendo a hidratação, a redução de medidas, melhora da celulite e flacidez, entre diversos tratamentos. Além disso, deve associar as técnicas e tratamentos com princípios ativos específicos para determinada disfunção estética. Com os tratamentos específicos, o profissional busca aumentar a autoestima de seu cliente.

O que uma esteticista corporal precisa saber?

Exame Clínico

Ficha de Anamnese

Drenagem linfática

Avaliação Corporal

Princípios Ativos

Massagem Modeladora, Redutora e Pós-Operatória

Bandagem Turbinada

Gordura Localizada

Flacidez

Celulite

Estrias





Massoterapia

É difícil conhecer alguém que recuse uma boa massagem. A ideia de ter os ombros, as costas ou até mesmo os pés apertados por um período de tempo, faz suspirar qualquer um que passe por um dia cansativo de trabalho ou estudo. Porém, muito além de possibilitar um descanso momentâneo, a massagem feita por um profissional especializado pode gerar benefícios à saúde ao promover o bem-estar físico e estético da pessoa. Este é o papel do massoterapeuta, que busca através de técnicas ocidentais e orientais proporcionar o relaxamento de quem procura seus serviços.

O que um massoterapeuta precisa saber?

**- realizar avaliação do cliente/paciente
selecionar estímulos;**

**tomar medidas antropométricas e
energéticas;**

recomendar exames complementares;

avaliar sinais e sintomas;

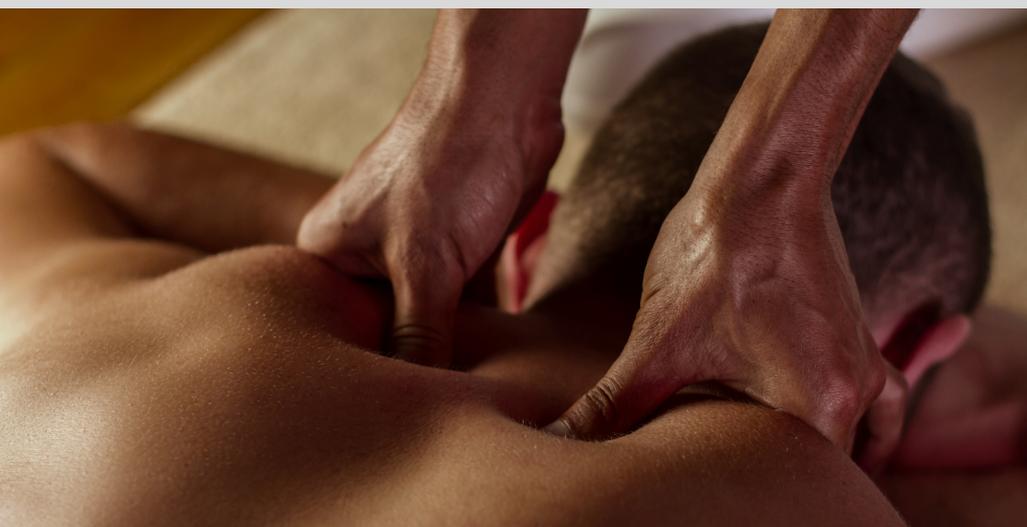
**orientar sobre postura estática e
dinâmica;**

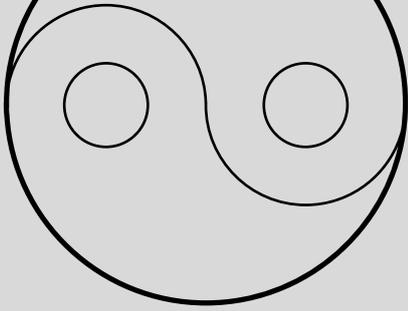
**palpar estruturas musculares e sistema
tegumentar**

Realizar massagens relaxantes

Realizar massagens com pedras quentes

Realizar massagens via bambuterapia.





Shiatsu

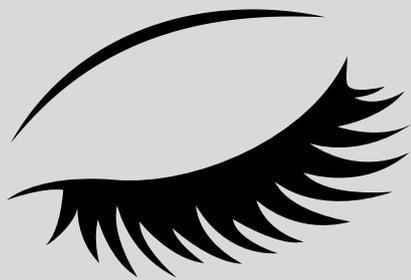
O shiatsu é uma técnica de massagem terapêutica que visa o equilíbrio entre corpo e mente, através da pressão dos dedos ou palmas das mãos realizada em determinadas áreas do corpo.

É utilizada para aumentar a energia do paciente e a consciência sobre si mesmo, bem como regular e melhorar o funcionamento dos órgãos, além de estimular uma maior imunidade contra doenças. Assim, o shiatsu é considerado um método que trabalha mais a prevenção do que a cura de enfermidades.

O que um massoterapeuta precisa saber?

- Análise do corpo;**
- Conhecimento Holístico;**
- Teorias de Ying-Yang e os 5 elementos;**
- Ficha de Anamnese;**
- Biossegurança;**
- Ciclo do relógio chinês;**
- Diagnóstico pela língua;**
- Prática em Moxaterapia,**
- Auriculoterapia,**
- Ventosaterapia;**
- Shiatsuterapia;**
- Análise Energético-Corporal.**





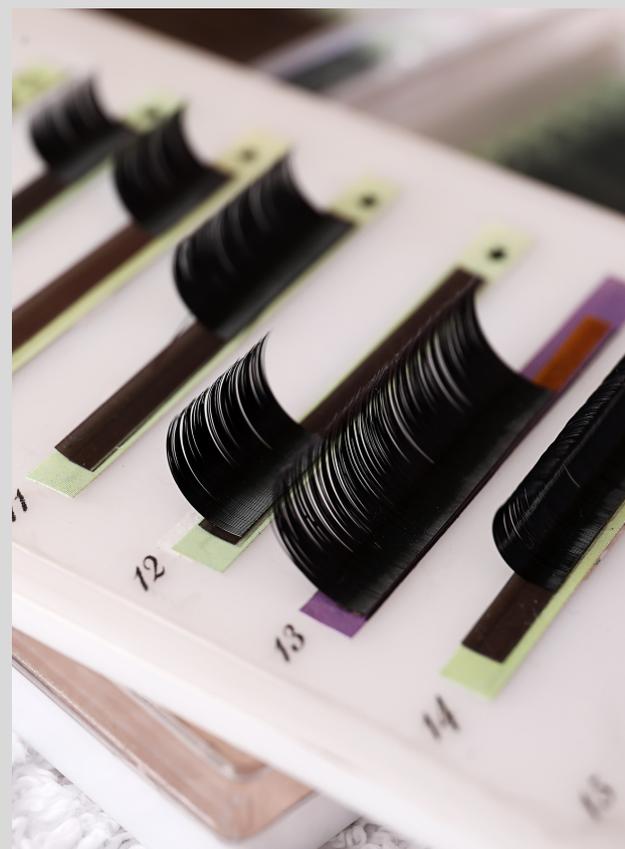
Alongamento de Cílios

O alongamento de cílios é um procedimento estético que visa a aumentar o volume de fios, sem a necessidade de utilizar maquiagem (ou cílios postiços). Ele proporciona, também, o preenchimento de falhas pra intensificar o olhar.

Uma extensionista de cílios, também conhecida como lash designer, é especialista em transformar olhares comuns em algo surpreendente, através da acoplagem de cílios sintéticos aos cílios naturais. Seu objetivo é fazer suas clientes aumentarem substancialmente sua autoestima.

As principais técnicas que uma lash designer deve saber são:

- **Alongamento Fio a fio**
- **Alongamento em Volume russo**
- **Alongamento em Volume brasileiro**
- **Lash lifting**





Barbeiro

O barbeiro profissional é aquele que trabalha com o corte e aperfeiçoamento de barbas e cabelos masculinos. O profissional deve ter a capacidade de escolher os melhores modelos de barba e cabelo para o cliente, pois muitas vezes os homens chegam sem ideia nenhuma do quanto cortar e qual corte cortar. Por isso, é importante o barbeiro profissional ter essa percepção.

O ofício de barbeiro está cada vez mais em alta no Brasil. Mesmo em momentos de crise, as pessoas continuam dando um jeito de realizar os cuidados com a beleza e, por conta disso, os bons profissionais ganham destaque. A alta demanda nos salões também acontece a partir da consciência dos homens de se preocuparem com a estética e a experiência diferenciada proporcionada por alguns estabelecimentos.

Quais conhecimentos devo ter para me tornar uma Barbeiro:

- **Atendimento ao cliente**
- **Biossegurança;**
- **Remoção e modelagem de barba, costeletas e bigode;**
- **Sobrancelha masculina;**
- **Tipos de equipamentos;**
- **Linhas e ângulos;**
- **Técnicas e cuidados no manuseio do navalhete;**
- **Teoria do corte; corte com máquina e tesoura**



E como fazer para ganhar dinheiro com as profissões da área de beleza?

Enquanto há uma necessidade de boa aparência, sempre haverá dinheiro fluindo para os bolsos de empreendedores inteligentes. Então vamos falar um pouco de como obter lucros com esta profissão.

Especialize-se:

Escolha em qual ou quais profissões de beleza deseja começar a ganhar dinheiro.

Mesmo que você ache que saiba fazer algum serviço de beleza muito bem e que suas amigas e familiares tenham elogiado seu trabalho. Há sempre algo novo para aprender, e a certificação é o grande diferencial. Além de dar maior credibilidade ao seu trabalho, muitas prefeituras exigem para a liberação de alvará de funcionamento. Busque sempre por cursos e instituições especializadas em treinamento.

Escolha o ambiente de trabalho:

Nesse momento é importante saber como vai trabalhar, em casa, atendendo a domicilio, parceria em um salão de beleza ou abrirá o seu próprio espaço. Para cada tipo de negócio existe uma estratégia.

Materiais e equipamentos:

Atenção aos materiais toalhas, algodões, cremes, ceras, esmaltes, shampoos, entre outros de acordo com a profissão escolhida. Fuja de marcas desconhecidas ou faça testes antes de aplicar em suas clientes. Um produto de baixa qualidade pode não atender as expectativas, e conseqüentemente perder um cliente pela má qualidade do produto. Em um bom curso receberá instruções e maiores informações sobre o tema, uma boa dica é analisar quais os materiais as manicures da sua cidade costumam usar.





Iniciando as propagandas:

Para começar, ofereça seus serviços para amigas e familiares, com um serviço de qualidade, certamente elas irão fazer propagandas para outras pessoas. Nada melhor que uma propaganda boa a boca para iniciar seu negócio, então não tenha vergonha de pedir indicações.

Uma dica é criar campanhas de fidelidade, como o famoso cartão fidelidade.

Mais propaganda:

Use e abuse de propagandas, principalmente em redes sociais. Tenha uma rede social empresarial, evite misturar sua vida pessoal com a sua profissional. Crie campanhas pagas direcionadas em suas nas redes. Trabalhe bem seu feed, com dicas de beleza, seus serviços e demais pastagens de interesse dos seus clientes, use suas stores para divulgar a rotina do seu negócio, o seu dia a dia.

Faça parcerias em descontos com o comercio local, industrias, supermercados entre outras tantas empresas em sua cidade. Participe de rede de descontos, utilize rede de compras coletivas.

Concorrência:

Concorrência é sinal de que tem demanda, de que tem gente querendo pagar pelo que você e os outros fazem. Graças a isso os empreendedores se mantêm inovadores.

Sem concorrência, os empreendedores não teriam tanta inclinação por pensar na qualidade do serviço ou do produto que estão entregando.

Uma dica: Sempre que precisar de serviços de beleza, agende com suas concorrentes, sempre alternando as profissionais, assim você conhece suas concorrentes e consegue fazer um mapeamento de pontos fortes de fracos para montar sua estratégia e alcançar novos clientes.



Tenha um plano de negócio bem estruturado.

- Controle Financeiro

Saber quais são seus ganhos e despesas mensais corretos e trabalhar com os recursos disponíveis.

- Análise de concorrentes

Acompanhar os seus concorrentes na área é essencial para saber o que eles estão fazendo e com isso desenvolver estratégias onde sua barbearia irá ser destaque.

- Alcance digital

Fazer sua presença online através das mídias sociais como Instagram e Facebook, permitirá que você exista para novos clientes e fidelize os seus atuais, com promoções e vantagens únicas.

- Planejamento

Traçar metas de onde se quer chegar com sua barbearia e como ela vai começar de forma sólida para não passar por problemas adiante.

Ofereça serviços diferentes

No setor de beleza, são criados muitos negócios sem fugir do tradicional. No entanto, se você sair do óbvio e investir em produtos e serviços diferentes, o sucesso pode ser muito maior. Se cria algo diferenciado, seu serviço atrairá o cliente, por não ser igual a todo mundo, o mais do mesmo todo mundo faz.

Trabalhe com nichos específicos

Para executar ideias diferenciadas, o ideal é trabalhar com diferentes públicos. Um exemplo são salões que trabalham só com estilo afro, outros só com cabelos ondulados, outros só com mechas. Ter serviços bem específicos podem ser um ponto positivo pelo fato de o negócio ser desenhado exatamente para o estilo do cliente.

Invista em capacitação

Os negócios de beleza têm um nível de profissionalismo muito maior do que tinham há alguns anos. Não basta ter profissionais que sabem fazer o básico. Invista em cursos de capacitação que tragam novidades e atualização de técnicas. Se você estiver querendo investir no setor, uma escola especializada em beleza é a melhor opção.

Esteja sempre antenado às tendências

Para trabalhar nesse setor, o empreendedor precisa estar atualizado com as tendências e novidades do mundo da moda. Saber o que as blogueiras e as celebridades estão fazendo pode te ajudar a criar um serviço de sucesso e essa dica funciona tanto para produtos quanto para serviços.

Aposte em produtos sustentáveis

O mundo passa por uma onda muito sustentável e isso reflete em todos os setores. O pensamento sustentável não está apenas na alimentação, quem diminui o consumo de produtos industrializados também quer um cosmético menos industrializado. Deixar claro que a marca que você utiliza ou revende não realiza testes em animais ou são fabricadas de forma orgânica podem ser atitudes espertas para crescer no segmento.

Quanto cobrar pelos meus serviços?

Na hora de cobrar, fique atenta aos valores que o mercado está cobrando, não trabalhe com valores muito inferiores e nem superiores demais aos das suas concorrentes.

Como precificar um serviço de salão de beleza.

Não saber o valor correto a cobrar pode te levar ao fracasso no salão, uma dica para precificar seus serviços é utilizar a técnica dos 3Cs, São eles:

CONCORRENTE

O empreendedor deve buscar informações sobre os salões da redondeza e pesquisa os valores dos serviços de corte, escova, manicure e aplica um valor parecido

CLIENTE

Ouvir o cliente, ele será o termômetro para você avaliar se o seu serviço está caro ou barato. Importante entendermos que, quando temos um preço muito abaixo do mercado fica a dúvida sobre a qualidade. Por outro lado, para ter um preço mais alto é preciso vender o valor para seus clientes e eles precisam reconhecer isso.

CUSTOS

Faça um levantamento sobre seus custos e conheça os valores gastos para manter o seu negócio. Com esse levantamento de custos operacionais e despesas diretas e indiretas, você chegará a um ponto de equilíbrio, descobrindo se o valor cobrando pelos serviços realmente te dá o lucro esperado.

Lembre-se: Para qualquer uma das carreiras que você escolher, é muito importante você adquirir conhecimentos de empreendedorismo e vendas para trabalhar por conta própria e ter sucesso, portanto, além do conhecimento na área de beleza, busque um bom curso nessas áreas para se especializar!

Esperamos ter ajudado você a dar mais um passo na direção do sucesso, da independência financeira e pessoal.

E saiba que você pode contar sempre com a Inove para te levar muito mais longe!

Um grande abraço e sucesso!
Equipe Inove.