

COMO ABRIR UM NEGÓCIO NO MERCADO DA ESTÉTICA?



EBOOK

 **IBRAMED**



DICA PARA LEITURA DESTE EBOOK

Oie!

Este EBook é um **PDF interativo**.

Isso quer dizer que aqui, além do texto, você também vai encontrar **links, botões e um sumário clicável**.

Ah, vale lembrar que quando o texto **estiver assim**, quer dizer que **ele é um link** para uma página externa que pode te ajudar!

Esperamos que essas funções te ajudem!

Se você gostar do conteúdo, fique à vontade para **compartilhar o material** com seus amigos.

COMO ABRIR UM NEGÓCIO NA ESTÉTICA?

Aprenda, ainda hoje, tudo que você precisa para ganhar (muito) dinheiro na estética.

Reunimos um Kit Completo para te orientar nesse empreendimento:

- Atualidades sobre esse mercado;
- Um pouco sobre plano de negócios e pilares para se destacar;
- Fique por dentro de questões burocráticas;
- Tudo que não pode faltar e como ter sucesso na área;
- E muito mais!



SUMÁRIO

(menu)

04 - Por dentro do assunto: um mercado em ascensão

07 - Um pouco sobre o perfil do empreendedor da estética

09 - O que é e quais serviços prestar

12 - Como montar um plano de negócios

15 - Pilares para se destacar nesse mercado

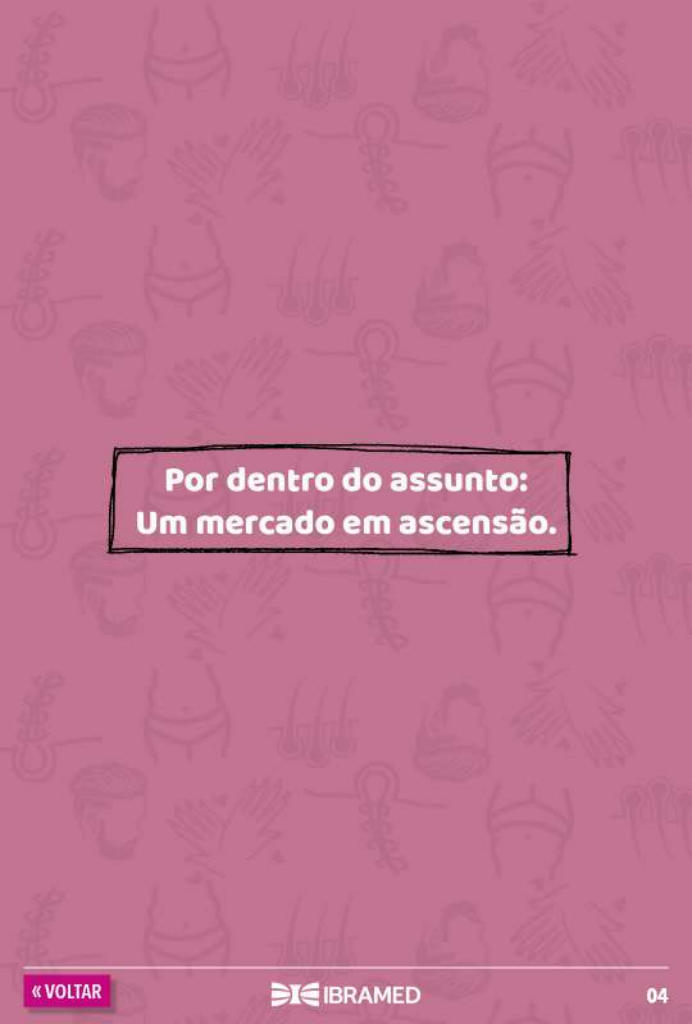
18 - Quais os lucros e custos de um centro de estética

24 - O que não pode faltar e como ter sucesso

27 - Áreas na estética para bombar

31 - Determinações e questões burocráticas

33 - Agora é com você



**Por dentro do assunto:
Um mercado em ascensão.**

Um fato é que o povo brasileiro não abre mão de se cuidar.

Por isso, os centros e clínicas de estética no país só têm crescido e representam um investimento lucrativo e em constante ascensão.

De acordo com dados Euromonitor International, divulgados pela Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos, ABIHPEC, o Brasil é o quarto maior mercado de cuidados pessoais e beleza do mundo.

Outros dados da ABIHPEC revelaram que, em 2020, 205 novas indústrias de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos foram abertas, o que representa um percentual de crescimento de 7% em relação ao ano anterior e, durante o primeiro semestre de 2020, houve um crescimento de 13% da busca por cuidados faciais.

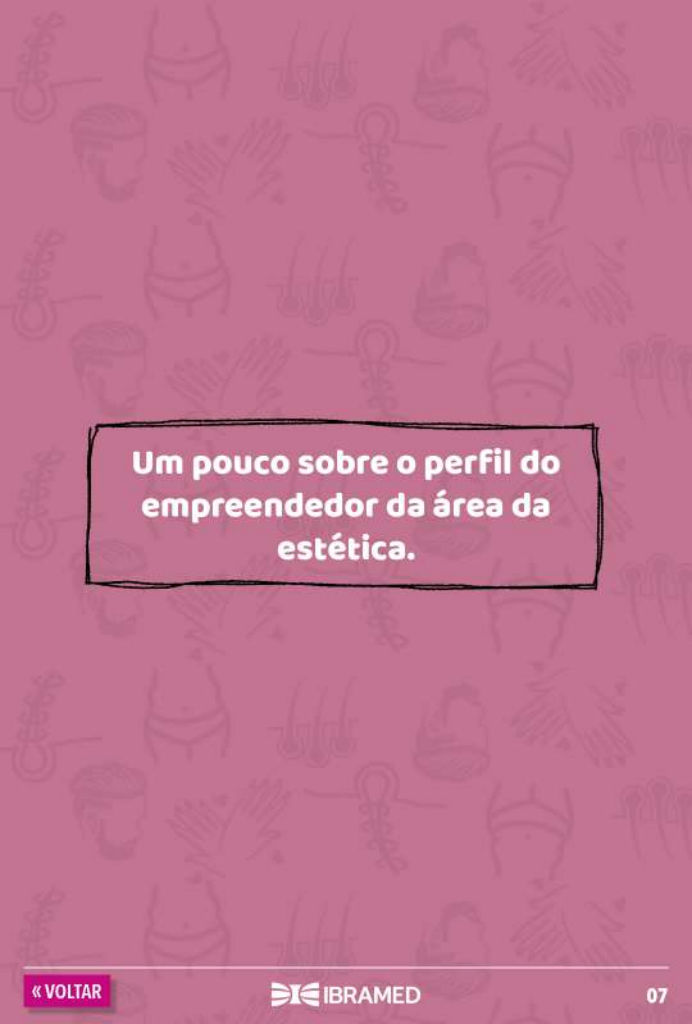
**O público desses serviços é composto por
mulheres e homens de todas as faixas etárias:
jovens, adultos e a terceira idade.**

A terceira idade tem sido um público que tem aumentado significativamente a procura, já que há o aumento da longevidade alcançada pelos brasileiros e a busca de melhor qualidade de vida.

Considerando o crescimento e a procura por serviços no mercado estético, as novas empresas que têm surgido neste segmento precisam implementar serviços especializados e eficientes. Ou seja, se você está buscando entender como montar um negócio na área da estética, saiba que esse é um caminho extremamente lucrativo e promissor para aqueles que realmente se comprometerem a entregar serviços com qualidade e compromisso.

É justamente por isso que preparamos esse material completo de alguns passos para montar um negócio e ser muito bem sucedido.

Vamos lá conhecer!



**Um pouco sobre o perfil do
empreendedor da área da
estética.**

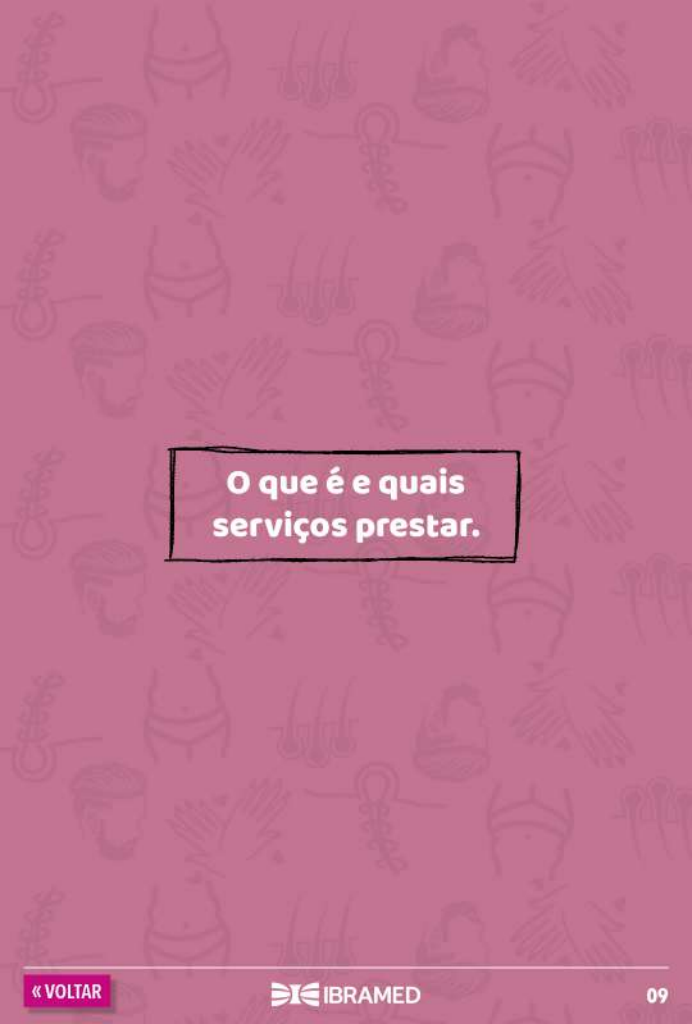
Um pouco sobre o perfil do empreendedor da área da estética.

Os empreendedores dessa área estão sempre em busca de conhecimentos técnicos, novas pesquisas e tratamentos inovadores – o que pode ser incrível para os negócios no mundo da estética!

Porém, é necessária cautela, uma vez que muitos deixam de lado o assunto planejamento e gestão de negócios.

Para desenvolver bem o seu negócio, é preciso saber ouvir, planejar com antecedência, ser resolutivo e querer sempre entregar o melhor serviço possível.

Portanto, busque desenvolver essas áreas através de cursos específicos e mentoria. Se possível, busque alguém para te acompanhar nesse processo de empreender, tanto como um olhar a mais para o negócio como também para te inspirar a não desistir durante esse caminho!



**O que é e quais
serviços prestar.**

O que é e quais serviços prestar:

Para começar a investir nesse mercado, saiba, primeiramente, que existem diferenças entre alguns modelos de negócio.

Centros de Estética, Clínicas e espaços apresentam características e obrigações diferentes em sua essência, apesar de ambos prestarem serviços de tratamento corporais e faciais, tendo como objetivo principal a reabilitação e melhora estética de seus clientes.

Uma Clínica de Estética exige profissionais técnicos responsáveis com registros em alguns órgão específicos, já que podem realizar procedimentos mais invasivos como cirurgia plástica e preenchimento de rugas.

Já em um Centro de Estética, não há procedimentos médicos invasivos, somente terapias mais focadas em bem-estar, como, por exemplo, limpezas de pele, massagens, entre outros.

Entre toda a infinidade de procedimentos que podem ser realizados (observando, claro, a questão de procedimentos invasivos), podemos citar:

- Drenagem linfática;
- Carboxiterapia;
- Radiofrequência;
- Lipocavitação;
- Limpeza de pele;
- Microagulhamento;
- Hidratação e massagem facial;
- Tratamentos para manchas de pele, rosácea, acne, pele oleosa;
- Atendimentos Pós-Operatórios;
- Tratamentos para eliminação de pelos;
- Entre outros.

A escolha do seu modelo de negócios irá moldar todos os próximos passos para abrir um negócio nesse mercado:

- Quais serviços serão oferecidos?
- Quais profissionais serão necessários?
- Qual será a estrutura?
- Quem serão os fornecedores?



**É sobre isso que iremos falar
nos próximos capítulos.**

**Como montar
um plano de negócios.**

Como montar um plano de negócios:

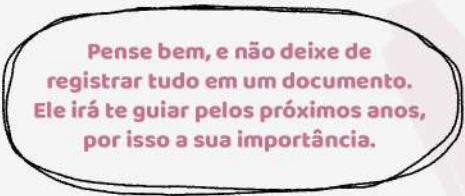
Um plano de negócios é um documento com os principais pontos para que o seu negócio seja estruturado. Ao definir e descrever todos esses passos, você conseguirá planejar previamente todos os passos que serão necessários para ter muito sucesso!

Nesse documento, devem estar informações como:

- • Objetivo;
- • Missão, visão e valores;
- • Investimentos iniciais;
- • Localização do espaço;
- • Descrição de serviços e produtos que serão oferecidos;
- • Formato jurídico e tributário do negócio;
- • Análise do mercado e da concorrência;
- • Análise de fornecedores;
- • Plano de marketing e divulgação;
- • Plano de operações;
- • Planejamento financeiro.

Existem diversos recursos para que você tenha, especificamente, uma orientação de como desenvolver o seu plano de negócios. Vale muito a pena empenhar bons esforços nessa construção, para que no futuro você não tenha problemas.

Algumas empresas também prestam esse tipo de serviço de assistência e assessoria na montagem do seu plano de negócios, mas, caso não seja o seu caso, a internet está recheada de conteúdos gratuitos que irão auxiliar nesse processo.



Pense bem, e não deixe de registrar tudo em um documento. Ele irá te guiar pelos próximos anos, por isso a sua importância.

O SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) disponibiliza em seu canal um vídeo muito interessante sobre o tema, e vale a pena conferir esse conteúdo!

<https://youtu.be/w2V277480IE>





**Pilares para se destacar
nesse mercado.**

Pilares para se destacar nesse mercado:

Talvez você já tenha percebido que a concorrência nesse mercado é imensa. Porém, não desanime, porque sempre tem espaço para quem entrega um serviço/produto diferenciado e de excelente qualidade.

Mas, para conquistar de vez o coração do seu cliente, é necessário bem mais do que apenas um bom serviço. Por isso, confira algumas táticas nesse sentido:

• 1. Construa uma visão a longo prazo.

Você deve ser o primeiro a acreditar nos produtos e serviços que vende e no potencial de transformação que é capaz de gerar. Uma visão a longo prazo vem justamente disso, acreditar e projetar no futuro tudo aquilo que você sonha.

• 2. O atendimento é a alma do negócio.

Nessa área, independente do serviço prestado, é constante o contato direto e contínuo com os pacientes. Por isso, desenvolva muito bem a habilidade de relacionamento e conquiste seu público através de atitudes que sejam prestativas e cheias de simpatia.

• 3. Capacitação e atualização.

O mercado não para de crescer, por isso, você precisa oferecer serviços e produtos de cada vez mais qualidade e com muitos diferenciais!

• 4. Vá muito além do marketing.

Essa nova era pede realidade e autenticidade. No marketing, já não basta mais um discurso bonito e algumas estratégias já não funcionam mais. O caminho é focar em criar conteúdos de qualidade que atraiam o público certo, se tornar autoridade no seu nicho e crescer organicamente.

• 5. Construa valor.

Pessoas pedem relacionamentos humanos. Por isso, construa valor, contato após contato, com o foco a longo prazo, para gerar confiança. As pessoas se conectam com quem você realmente é.

**Por isso, desenvolva muito bem esses pilares
e com certeza você irá se destacar!**

**Quais os custos e lucros
de uma clínica/centro de
estética.**

Quais os custos e lucros de uma clínica/centro de estética:

O custo de um espaço para a área vai variar muito, porque existem alguns investimentos iniciais com estrutura, equipamentos, despesas administrativas e de organização, além de alguns outros que podem surgir.

Então, o investimento inicial vai depender do tipo de negócio e da sua área de atuação.

Por exemplo, caso sua área de atuação seja facial, um kit de equipamentos iniciais custaria em média R\$6.000,00 com os seguintes equipamentos e funções:



DERMOTONUS

Massagem Mecânica
(vacuoterapia e
endermoterapia)

- Microdermoabrasão (peeling de diamante);
- Fotoenvelhecimento;
- Redução das linhas de expressão (rugas finas e médias);
- Desordens pigmentares (hipercromias e manchas);
- Cicatrizes;
- Poros dilatados e microcomedões.



DERMOSTEAM

- Bactericida e fungicida;
- Emoliência e umectação em tratamentos faciais, capilares e podologia;
- Emoliência no preparo para limpeza de pele, pré-extração de sebo e comedões;
- Emoliência de áreas corporais, como calcanhar, cotovelos e cutículas;
- Umectação de áreas corporais prévia à esfoliação e/ou à hidratação profunda.



**NEURODYN
AUSSIE SPORT**

- Prevenção ou retardo de atrofia por desuso;
- Reeducação motora;
- Aumento de torque muscular;
- Fortalecimento, hipertrofia e tonificação muscular;
- Manutenção ou aumento da amplitude de movimento articular;
- Alívio sintomático da dor crônica intratável;
- Alívio sintomático da dor aguda pós-traumática;
- Alívio sintomático da dor aguda pós-cirúrgica;
- Relaxamento de espasmos musculares;
- Aumento da circulação sanguínea local.

Porém, se você pensa em ir para a estética corporal, um kit inicial que lhe trará bons resultados e frutos, seria em média R\$6.100,00:



NEURODYN AUSSIE SPORT

- Prevenção ou retardo de atrofia por desuso;
- Reeducação motora;
- Aumento de torque muscular;
- Fortalecimento, hipertrofia e tonificação muscular;
- Manutenção ou aumento da amplitude de movimento articular;
- Alívio sintomático da dor crônica intratável;
- Alívio sintomático da dor aguda pós-traumática;
- Alívio sintomático da dor aguda pós-cirúrgica;
- Relaxamento de espasmos musculares;
- Aumento da circulação sanguínea local.



DERMOTONUS

Massagem Mecânica
(vacuoterapia e
endermoterapia)

- Microdermoabrasão
(peeling de diamante);
- Fotoenvelhecimento;
- Redução das linhas de expressão
(rugas finas e médias);
- Desordens pigmentares
(hipercromias e manchas);
- Cicatrizes;
- Poros dilatados e microcomedões.



**SONOPULSE
COMPACT
3MHz ou III**

- Tratamento de gordura localizada;
- Celulite;
- Pós-operatório imediato e tardio;
- Aderências e fibroses cicatriciais;
- Drenagem de edema;
- Analgesia.

Então, o investimento inicial vai depender do tipo de negócio que você terá. É muito importante se organizar e estudar sobre o assunto antes de executar seus planos, e entrar em ação quando estiver com a grande maioria das coisas bem planejadas e já possuir um bom capital para o investimento inicial.

Uma outra opção que existe é a de franquias, que fornece todo o apoio gerencial, de marketing e de estrutura para o negócio e pode ser uma boa opção para você!

Podemos dizer, é possível montar uma clínica inteira de estética investindo menos de R\$10 mil em equipamentos iniciais e estrutura, sendo esse valor apenas para tratamentos mais básicos, que precisam de equipamentos menores.

**Já quando falamos de lucros, é importante lembrarmos que o lucro vem de uma boa precificação de seus serviços.
Mas, como fazer isso?**

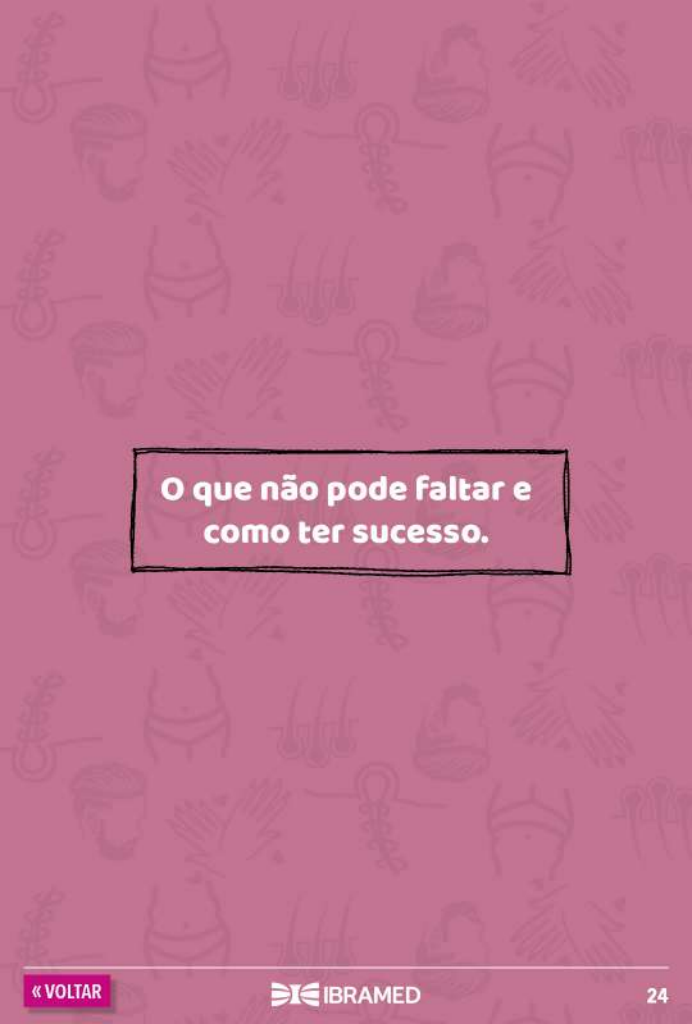
**Antes de qualquer coisa, planeje bem
os custos fixos e variáveis de seu negócio:**

- • **CUSTOS FIXOS** são aqueles que serão cobrados independentemente do seu faturamento, por exemplo, o aluguel do espaço.
- • **CUSTOS SEMIFIXOS** são as contas que são pagas todo mês, mas que contam com variações de valor, como contas de luz, água, impostos e insumos.
- • **CUSTOS VARIÁVEIS** são os custos decorrentes de emergências e que precisam ser pagos de última hora, como a quebra de um equipamento.

A partir dessas informações, você consegue traçar a margem de lucro desejada, o custo do serviço e da hora do profissional em questão e levar em conta também o valor praticado pela concorrência.

Ressaltamos a diferença entre **PREÇO** (quanto custa de fato) e **VALOR** (de tudo aquilo que você entrega). Os dois são diferentes e é nisso que você poderá se diferenciar, para então poder cobrar o **PREÇO DO SERVIÇO + O VALOR AGREGADO** daquilo que tem entregado para seus clientes!

Ou seja, os lucros de uma clínica de estética podem variar bastante, de acordo com os tipos de tratamentos oferecidos, público alvo e qualidade do serviço, sendo muito importante sempre ter os melhores profissionais, apoio e saber controlar bem os seus investimentos.



**O que não pode faltar e
como ter sucesso.**

O que não pode faltar e como ter sucesso:

Ter sucesso no negócio é o sonho de todo empreendedor que está pensando em ingressar nesse ramo.

E, por falar nisso, destacamos várias ações que podem agregar valor aos serviços oferecidos e fidelizar clientes:

- Equipamentos certificados e com eficácia garantida;
- Investimento em capacitação e a busca contínua por aperfeiçoamento e atualização;
- Conhecimento de mercado;
- Uma equipe determinada e extremamente capacitada, com objetivos em comum;
- Planejamento e gestão do negócio;
- Qualidade no atendimento, com características hospitalares e acolhedoras;
- Materiais de qualidade, que sejam aprovados por normas técnicas e sanitárias;
- Uma marca forte, atraente e memorável;
- Um ambiente limpo, com a utilização de descartáveis e esterilização de instrumentos.

Já quando falamos em estrutura física, uma boa localização e um espaço acolhedor são, muitas vezes, fatores que irão contribuir muito com o sucesso de seu espaço. Claro que tudo irá depender dos serviços oferecidos, mas, podemos citar alguns equipamentos básicos para o bom funcionamento:

- Computador

- Impressora

- Mesa

- Cadeiras

- Armário para escritório

- Balcão para recepção

- Prateleiras

- Display promocional

- Espelhos

- Maca - depilação/massagem

- Peeling: Sono Peel

- Almofada térmica

- Manta térmica

- Cadeira de massagem

- Lavatório

- Carrinho de manicure

- Cadeira de manicure

- Secador com pé

- Estufa

- Ultrassom: Heccus Turbo

- Vapor Ozonizado: Dermosteam

- Carboxiterapia: Ares

- Radiofrequência: Hooke



**Áreas na estética
para bombar.**

Áreas na estética para bombar:

São MUITAS opções de serviços que podem ser oferecidos aos clientes. E, como já falamos antes, está sempre na moda estar antenado nas tendências do mercado. E foi pensando nisso que já separamos aqui as áreas mais promissoras para os próximos anos! Você com certeza deverá se atentar e investir nisso:



UNHAS

A expectativa de crescimento desse mercado é de 3,9% até 2024 e você pode se diferenciar nesse mercado com:

- Fototerapia para ação estimulante de crescimento e fortalecimento;
- Alta frequência para efeitos bactericida, fungicida, oxigenante e cicatrizante.



EPILAÇÃO

Os métodos que prometem uma maior durabilidade têm dominado o mercado! E são eles:

- Luz pulsada ou fotodepilação;
- Laser de alta potência.



ESTÉTICA MASCULINA

Segundo pesquisa, o mercado brasileiro de estética masculina é o quarto maior no mundo. As atuações também são diversas:

- Vapor ozonizado para nutrição, emoliência, hidratação e limpeza em tratamentos faciais, capilares e podologia;
- Peeling ultrassônico para remoção de impurezas e de células mortas e para rejuvenescimento facial.



GORDURA LOCALIZADA

O nicho de pessoas que têm buscado tratamentos para gordura localizada é outro que atrai cada vez mais consumidores. As sugestões de atuação são inúmeras:

- Criolipólise para modelagem não invasiva do contorno corporal;
- Ultrassom com correntes, para flacidez muscular e de pele e para drenagem;
- Terapia vibro-oscilatória para modelagem do corpo;
- Lipocavitação focalizada para redução de medidas.



CUIDADOS COM O CABELO

O universo dos cabelos engloba uma gama muito grande de tratamentos e procedimentos. Uma tendência é o surgimento de negócios que trabalham com tipos específicos de fios. Nessa área, você pode atuar com:

- Carboxiterapia para terapia capilar;
- Alta frequência para efeitos bactericida, fungicida, oxigenante e cicatrizante;
- Ledterapia e Laserterapia para cicatrização e alopecia;
- Vapor ozonizado para nutrição, emoliência, hidratação e limpeza.

**Determinações e
questões burocráticas.**

Determinações e questões burocráticas:

Vale lembrar que as operações de centros e clínicas de estética são fiscalizadas pela ANVISA (Agência Nacional de Vigilância Sanitária) e pelos conselhos terapêuticos e o CRM (Conselho Regional de Medicina).

Também, centros e clínicas são negócios distintos e formatados conforme CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) específico da Receita Federal. Por isso, é necessário que haja registros distintos.

Ao montar uma clínica de estética, você precisará também verificar o formato de tributação no qual o seu negócio se encaixa. Ressaltamos que centros de estética sem responsabilidade técnica, por trabalharem com procedimentos básicos e de embelezamento, podem ser registrados como MEI (Micro Empreendedor Individual) e ME (Micro Empresas).





Agora é com você.

Agora é com você:

**Dito tudo isso, vale a pena investir?
SIM, VALE MUITO A PENA.**

Mesmo que o negócio comece pequeno, o mercado de saúde estética mantém-se aquecido durante todo o ano.

Busque sempre ter com você os melhores profissionais. A qualidade de cada especialista, poderá determinar o sucesso real da sua clínica, incluindo orçamento e capital de giro, fornecedores, marketing, atendimento e procedimentos.

Procure estar sempre atualizado sobre quais os procedimentos mais rentáveis, capacitação e atualização e nunca perca o olhar para o futuro do seu negócio.

Agora é com você!

Conte com a família **IBRAMED**
para te auxiliar em seu empreendimento.

Desejamos boa sorte!



Somos uma empresa originalmente brasileira produtora de equipamentos para as áreas de reabilitação física, estética e medicina estética. Nos pautamos pelos conceitos de Ética, respeito, inovação, flexibilidade e responsabilidade socioambiental.

Com mais de duas décadas, passamos por incontáveis momentos: em centenas de eventos, treinamentos, simpósios, workshops, vendas, assistências técnicas, entre outros. Com a meta sempre de transformar vidas, elevar autoestima e devolver sorrisos, fortalecendo nosso relacionamento com você.





MBA E PÓS-GRADUAÇÃO EAD E HÍBRIDO

**MBA em
FISIOTERAPIA
DERMATOFUNCIONAL,
ESTÉTICA E COSMÉTICA**

**PÓS-GRADUAÇÃO em
BIOMEDICINA ESTÉTICA**

**MBA em
ESTÉTICA E
COSMÉTICA APLICADA**

**MBA em
FARMÁCIA ESTÉTICA**



**Para mais informações
escaneie nosso QR CODE!**

