

— G U I A —
FRANQUIAS
D E S U C E S S O

GUIA PRÁTICO
FRANQUIAS DE ESTÉTICA

ÍNDICE

INTRODUÇÃO
pág. 03




DADOS DO MERCADO
pág. 04



VANTAGENS
pág. 05

DESAFIOS
pág. 06




CUIDADOS
pág. 07


INVESTIMENTO
pág. 08


OPINIÃO DE ESPECIALISTA
pág. 09


OPÇÕES DE FRANQUIAS
pág. 10

POR DENTRO DAS FRANQUIAS DE ESTÉTICA



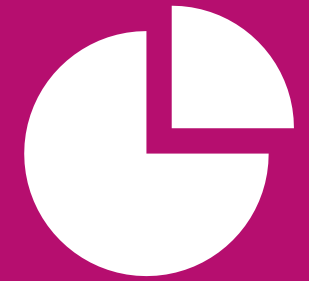
O mercado de beleza e estética brasileiro está entre os cinco maiores do mundo. O crescimento do setor continua constante, mesmo em cenários econômicos desafiadores: muitos consumidores deixaram de considerar os gastos com produtos e serviços estéticos como algo supérfluo para encará-los como necessidade.

As franquias de beleza e estética souberam aproveitar esta tendência. O segmento está em expansão no franchising, com o surgimento de novas redes e novidades frequentes em produtos e serviços especializados para acompanhar a demanda do público.

Quem quer entrar nesse ramo, pode apostar em diferentes focos de atuação: depilação, sobrancelha, salões de beleza, esmalterias, barbearias e clínicas de tratamentos estéticos podem ser um ótimo negócio.

Neste guia, você encontra dados de mercado, vantagens e desafios deste setor para ficar atento na hora de investir. Boa leitura!

DADOS DE MERCADO



O mercado de beleza e estética deve crescer **14,3%** no período até 2020. [Euromonitor]



O setor de beleza cresceu mais de 10% ao ano nos últimos 20 anos. [Abihpec]



As franquias do segmento faturaram **R\$ 34,2 bilhões** em 2019. [ABF]



O Brasil tem mais de **600 mil** salões de beleza e clínicas de estética. [Sebrae]

VANTAGENS



- ✔ A demanda por serviços de beleza e estética é frequente. Sem ondas sazonais, quem investe no negócio consegue ter um bom desempenho ao longo de todo o ano.
- ✔ As redes atuam em segmentos variados, ofertando produtos e serviços mais específicos ou trabalhando com modelos mais gerais. Isso permite encontrar marcas para públicos diversificados.
- ✔ As empresas oferecem variedade de serviços, além de ofertarem, também, a venda de produtos ou bebidas e alimentos no local. Com isso, é possível aumentar o tíquete médio e potencializar o faturamento da unidade.



DESAFIOS



- 🎯 Com um alto número de players no mercado, esse é um setor bastante concorrido. É preciso ser capaz de oferecer diferenciais e inovações frequentes para ter sucesso no negócio.
- 🎯 O atendimento é um ponto crucial desse setor. Os serviços estão diretamente relacionados com o bem-estar, portanto, é fundamental ofertar atendimento de qualidade e contar com profissionais capacitados para fidelizar clientes.
- 🎯 A escolha do ponto comercial pode fazer toda a diferença no desempenho do negócio. Unidades próximas da casa ou do trabalho são preferência do consumidor.



CUIDADOS



Certifique-se de que a marca escolhida investe em pesquisa e inovação para lançar novidades para os clientes.

Estude com atenção a região pretendida para conhecer a concorrência e apurar a viabilidade do negócio de acordo com o público local.

Verifique se a franqueadora oferece treinamentos de atualização periódicos para franqueados e equipe.

Avalie quem são os fornecedores de produtos para garantir qualidade e a possibilidade de comprar a preços reduzidos.

INVESTIMENTO



- 💰 As franquias especializadas em serviços para sobrancelhas têm investimentos entre R\$ 65 mil e R\$ 395 mil, conforme a marca. O faturamento estimado de uma unidade parte de R\$ 25 mil.
- 💰 Com necessidade de investimento em equipamentos, as franquias de depilação custam, no geral, a partir de R\$ 100 mil e podem chegar a até mais de R\$ 600 mil.
- 💰 O investimento em uma franquia de salão de beleza varia bastante conforme a marca. É possível encontrar redes com investimento de R\$ 35 mil até mais de R\$ 1 milhão.
- 💰 Voltadas para o público masculino, as franquias de barbearia exigem investimentos na faixa de R\$ 100 mil a R\$ 600 mil.

OPINIÃO DE ESPECIALISTA

“Estética e beleza é um dos setores da economia que menos sentiu a crise. Este mercado é indicado como um dos segmentos que mais crescem no país e é considerado um dos mais promissores.”

Alexandre Prado, coach e especialista em finanças

“

O segmento já deixou de ser um supérfluo para se tornar uma necessidade. Atualmente, as brasileiras consideram, por exemplo, manicure e depilação itens básico de higiene pessoal.

”

Paula Menezes,
consultora da +Franchising



**FRANQUIAS DE SERVIÇOS
OPORTUNIDADES EM DESTAQUE**

FRANQUIA WIÑK

The logo for Wink, featuring the word "wink" in a lowercase, sans-serif font. The "i" is pink and has a pink wave above it. The "n" is black. The "k" is black. The logo is set against a white circular background with a pink border.

CUIDADOS PARA CÍLIOS E SOBRANCELHAS

Fundada em 2007 em Portugal, a Wiñk chegou ao Brasil em 2015 com a proposta de oferecer cuidados especializados em saúde de cílios e sobrancelhas. A marca é considerada uma das especialistas no método de depilação com linha, além de oferecer serviços como henna, coloração, desondulação, microblanding, dermopigmentação, extensão fio a fio, permanente e coloração. A Wiñk trabalha com dois modelos de franquia: loja e quiosque. Ambos modelos de franquia necessitam de equipe de seis funcionários para pleno funcionamento da unidade. Os franqueados entram em contato com um centro de formação, e recebem treinamento e transferência completa de know how. O foco de expansão está na região Sudeste e no Distrito Federal.

VANTAGENS

- » Alta taxa de fidelização de clientes (96%)
- » Custo operacional baixo e alta lucratividade
- » Marca pioneira e de referência

RAIO-X

Investimento total: R\$ 155 mil a R\$ 310 mil

Taxa de franquia: R\$ 50 mil a R\$ 70 mil

Faturamento médio mensal: R\$ 60 mil a R\$ 100 mil

Prazo de retorno: 18 a 36 meses

Taxa de lucro: 20% a 30%

Fundação: 2007

CONTATO

<http://www.winkbrasil.com.br/>
jose.parranca@winkbrasil.com.br
(21) 98176-8445

QUERO MAIS
INFORMAÇÕES
SOBRE ESTA
FRANQUIA!

— G U I A —

FRANQUIAS

D E S U C E S S O



AVISO: Este conteúdo contém materiais publicitários. Todas as informações sobre as franquias presentes nas páginas identificadas como tais (como investimento, taxas, faturamento e prazo de retorno, entre outras) são de única responsabilidade das respectivas marcas. O Guia Franquias de Sucesso não recomenda nem endossa nenhuma franquia.

32ª Edição | Data de publicação: 31/10/2024

Expediente: Daniela Moreira (Editora-chefe) | Karina Azevedo (Repórter) | Mariana Simões (Designer)

©2017 Guia Franquias de Sucesso - Todos os direitos reservados