

— 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



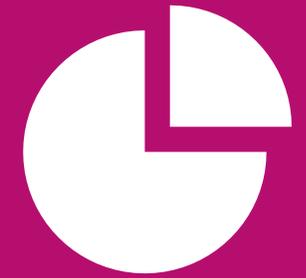
O mercado de beleza e estética brasileiro está entre os cinco maiores do mundo. O crescimento do setor continua constante, mesmo em cenários econômicos desafiadores: muitos consumidores deixaram de considerar os gastos com produtos e serviços estéticos como algo supérfluo para encará-los como necessidade.

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](mailto: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