

CENTRO ESTADUAL EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
ETEC PHILADELPHO GOUVÊA NETTO
Técnico em Administração

Edinaia de Almeida Santos
Eva Natália de Almeida Santos
Fabiana Souza Santos

REALEZA AFRO: salão especializado em tranças afro.

São José do Rio Preto
2026

Edinaia de Almeida Santos
Eva Natália de Almeida Santos
Fabiana Souza Santos

REALEZA AFRO: salão especializado em tranças afro.

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado
ao Curso Técnico em Administração da Etec
Philadelpho Gouvêa Netto, como requisito
parcial para obtenção do título de Técnico em
Administração.

Orientador: Prof. Elton Roberto da Silva

São José do Rio Preto
2026

RESUMO

O presente plano de negócios apresenta um salão especializado em tranças afro, cujo objetivo é promover a valorização da beleza natural e contribuir para o aumento da autoestima de seus clientes. O salão oferecerá diversos tipos de tranças e tratamentos capilares, incentivando o uso e o cuidado com os cabelos naturais. Constatou-se, por meio de pesquisas realizadas, que muitas pessoas enfrentam dificuldades em cuidar dos próprios cabelos e não possuem habilidade para realizar tranças de forma autônoma. As investigações identificaram alternativas capazes de atender a essa demanda e solucionar as dificuldades encontradas. As metodologias utilizadas na pesquisa foram entrevistas individuais com consumidores e análise de dados secundários obtidos por meio de formulários. Dessa forma, verificou-se a viabilidade da criação de um salão especializado em tranças e cuidados capilares, configurando uma promissora oportunidade de negócio. O mercado apresenta potencial de crescimento, e a solução proposta atende às necessidades de clientes que buscam inovar o visual e valorizar a estética dos cabelos naturais. Além disso, o plano financeiro detalhado demonstra a viabilidade econômica e a lucratividade do empreendimento, reforçando as perspectivas positivas para o desenvolvimento desse ramo de atividade.

Palavras-chave: salão especializado; tranças afro; autoestima.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Capital Social	11
Tabela 2 – Empresas Concorrentes	12
Tabela 3 – Fornecedores	13
Tabela 4 – Preço dos Produtos	14
Tabela 5 – Quadro de Colaboradores	17
Tabela 6 – Estimativa dos Investimentos Fixos	18
Tabela 7 – Estimativa do Faturamento Mensal	18
Tabela 8 – Estimativa dos Custos de Comercialização.....	19
Tabela 9 – Estimativa dos Custos Fixos Operação Mensais.....	19
Tabela 10 – Demonstrativo de Resultado Mensal	20

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Layout do escritório	16
--	-----------

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

Cadastro Nacional Pessoa Jurídica (CNPJ)

Código de Endereçamento Postal (CEP)

Classificação Nacional das Atividades Econômicas (CNAE)

Limitada (LTDA)

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	8
2 SUMÁRIO EXECUTIVO	9
2.1 Resumo das Principais Pontos do Plano do Negócio	9
2.2 Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições	9
2.3 Dados do Empreendimento	10
2.4 Missão da Empresa	10
2.5 Setores de Atividade	10
2.6 Forma Jurídica	10
2.7 Enquadramento Tributário	11
2.8 Capital Social	11
2.9 Fonte de Recursos	11
3 ANÁLISE DE MERCADO	12
3.1 Estudo dos Clientes	12
3.2 Estudo dos Concorrentes	12
3.3 Estudo dos Fornecedores	13
4 PLANO DE MARKETING	14
4.1 Descrição dos Principais Produtos e Serviços	14
4.2 Preço	14
4.3 Estratégias Promocionais	15
4.4 Estrutura de Comercialização	15
4.5 Localização do Negócio	15
5 PLANO OPERACIONAL	16
5.1 <i>Layout</i> ou Arranjo Físico	16
5.2 Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços	16
5.3 Processos Operacionais	17
5.4 Necessidade de Pessoal	17

6 PLANO FINANCEIRO	18
6.1 Estimativa dos Investimentos Fixos	18
6.2 Estimativa do Faturamento Mensal.....	18
6.3 Estimativa dos Custos de Comercialização	19
6.4 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais.....	19
6.5 Demonstrativo de Resultados	20
7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	21
7.1 Análise da Matriz F.O.F. A	21
8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO	22
8.1 Avaliação do Plano de Negócio	22
9 CONCLUSÃO	23
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	24
APÊNDICE A – Logo	25
APÊNDICE B – Identidade Visual (Instagram).....	26

1 INTRODUÇÃO

O presente Plano de Negócios apresenta a proposta de criação de um salão especializado em tranças afro, com foco na valorização da beleza natural, no fortalecimento da identidade cultural e na promoção da autoestima de seus clientes. O empreendimento busca atender a uma demanda crescente por serviços especializados em cuidados com cabelos afro, oferecendo soluções que respeitem as características, a diversidade e a singularidade de cada pessoa.

O salão contará com uma ampla variedade de técnicas de tranças afro, além de serviços voltados para a manutenção, hidratação e tratamento dos cabelos, contribuindo para a saúde capilar e para a valorização dos fios naturais. Os serviços serão executados por profissionais qualificados, capacitados para oferecer atendimento personalizado e orientações adequadas às necessidades de cada cliente.

Além da prestação de serviços de qualidade, o empreendimento pretende proporcionar um ambiente acolhedor, confortável e inclusivo, no qual os clientes se sintam respeitados, representados e valorizados. Dessa forma, o salão não será apenas um espaço de cuidados estéticos, mas também um local de fortalecimento da autoestima, da confiança e da expressão da identidade cultural.

A proposta de negócio fundamenta-se na crescente valorização dos cabelos naturais e na busca por serviços especializados que promovam praticidade, beleza e bem-estar. Nesse contexto, o empreendimento apresenta potencial de crescimento e diferenciação no mercado, atendendo às expectativas de um público cada vez mais consciente da importância da representatividade e dos cuidados específicos para os cabelos afro.

2 SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 Resumo das Principais Pontos do Plano do Negócio

O salão especializado em tranças e cabelos naturais oferece serviços especializados em tranças africanas e brasileiras, cabelos naturais e estilos personalizados, com profissionais experientes e produtos naturais, em um ambiente acolhedor e relaxante, visando atender mulheres negras e pessoas que buscam serviços de qualidade e personalizados.

2.2 Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições

Empreendedora 1 - Edinaia de Almeida Santos, residente na rua Maria Antonieta, nº 202, na cidade de São José Do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 98130-2323, e-mail edinaia@hotmail.com. Responsável pela gestão administrativa e financeira.

Empreendedora 2 - Eva Natália de Almeida Santos, residente na rua Maria Antonieta, nº 202, na cidade de São José Do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 98130-6789, e-mail evanatalia@hotmail.com. Diretora de Marketing Digital.

Empreendedora 3 - Fabiana Souza Santos, residente na rua Marilda Santana, nº 400, na cidade de São José do Rio Preto estado de São Paulo, Telefone (17) 98130-0076, e-mail Fabiana@hotmail.com. Atuará como coordenadora de qualidade dos serviços.

2.3 Dados do Empreendimento

Razão Social: Tranças & Cia. Ltda.

Nome Fantasia: Realeza Afro.

Empresa inscrita no CNPJ 00.000.643/0001-87, com sede na rua Antônio Carlos, nº 123, Centro, na cidade São Jose do Rio Preto, estado de São Paulo, CEP 15120-172, Telefone (17) 995436093, e-mail afrorealeza@gmail.com.

2.4 Missão da Empresa

A missão da Realeza Afro é oferecer serviços especializados em tranças afro e penteados protetores, promovendo a valorização da identidade negra, o cuidado com a saúde capilar e o fortalecimento da autoestima de seus clientes.

A empresa busca entregar excelência em cada atendimento, utilizando materiais de qualidade, técnicas profissionais e um ambiente acolhedor que respeita e exalta a cultura afro-brasileira.

Além disso, a Realeza Afro tem como propósito proporcionar inclusão, representatividade e bem-estar, contribuindo para que cada cliente se sinta único, confiante e empoderado.

2.5 Setor de Atividade

Prestação de Serviços.

CNAE - 96.02-5 Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza; atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza

2.6 Forma Jurídica

Sociedade Limitada (LTDA).

2.7 Enquadramento Tributário

Simples Nacional.

2.8 Capital Social

Tabela 1 – Capital Social

Empreendedores	Valor Investido	% Participação
Edinaia de Almeida Santos	R\$ 15.000,00	33,33%
Eva Natália de Almeida Santos	R\$ 15.000,00	33,33%
Fabiana Souza Santos	R\$ 15.000,00	33,34%
Capital Social	R\$ 45.000,00	100%

Fonte: Do próprio autor, 2026.

2.9 Fonte de Recursos

O capital social de R\$ 30.000,00 (trinta mil reais) será obtido pelas empreendedoras Edinaia de Almeida Santo, Eva Natália de Almeida Santos e Fabiana Souza Santos, de recursos próprios.

3 ANÁLISE DE MERCADO

3.1 Estudo dos Clientes

Inicialmente, muitas mulheres enfrentam dificuldades para cuidar do próprio cabelo natural, especialmente quando se trata de compreender as necessidades específicas de seus fios, como hidratação, nutrição e reconstrução. Esse problema ocorre, principalmente, pela falta de conhecimento sobre cuidados capilares, que envolve desde a escolha correta de produtos até a adoção de rotinas adequadas para cada tipo de cabelo.

Além disso, fatores como padrões de beleza impostos socialmente e a ausência de orientação profissional também contribuem para que muitas pessoas não desenvolvam autonomia no cuidado com seus cabelos naturais. Como consequência, é comum o uso inadequado de produtos ou técnicas, que podem comprometer a saúde capilar ao longo do tempo.

Dessa forma, o público-alvo abrange todas as pessoas interessadas em tratamentos de beleza e estética capilar, incluindo aquelas que desejam aprender a cuidar melhor de seus cabelos, adquirir novos conhecimentos ou aprimorar práticas já existentes. Esse público pode envolver tanto iniciantes quanto pessoas que já possuem alguma experiência, mas buscam resultados mais eficazes e saudáveis em sua rotina de cuidados capilares.

3.2 Estudo dos Concorrentes

Tabela 2 – Empresas Concorrentes

Empresas concorrentes	Pontos fortes	Pontos fracos
Isabel Tranças	Fácil acesso	Falta de feedback
Z & C Tranças e Apliques	Instagram	Difícil acesso

Fonte: Do próprio autor, 2026.

3.3 Estudo dos Fornecedores

Tabela 3 - Fornecedores

Casa das tranças	Preço	Condições de Pagamento
Kanekalon	R\$ 2.800,00	Boleto – 30 dias
Salon Line	R\$ 1.000,00	Boleto – 30 dias
Santa Clara	R\$ 500,00	Boleto – 30 dias
Soul Power	R\$ 500,00	Boleto – 30 dias
Taiff	R\$ 250,00	Boleto – 30 dias
Maxibel	R\$ 1.200,00	Boleto – 30 dias

Fonte: Do próprio autor, 2026.

4 PLANO DE MARKETING

4.1 Descrição dos principais produtos e serviços

Nosso serviço será oferecido em formato de assinaturas, sendo elas plano bronze que terá duração mensal, plano prata que terá duração de seis meses e o plano ouro que terá duração de um ano.

4.2 Preço

Tabela 4 - Preço dos Produtos

Planos de assinatura	Preço (Mensal)
Plano Bronze	R\$ 400,00
Plano Prata	R\$ 600,00
Plano Ouro	R\$ 800,00

Fonte: Do próprio autor, 2026.

Os planos compreendem:

- a) Plano Bronze (Mensal) 01 atendimento por mês (lavagem + finalização) uma hidratação simples com 5% de desconto em produtos.
- b) Plano Prata (Semestral) 02 atendimentos por mês, hidratação mensal + reconstrução a cada 2 meses, um corte no semestre com 10% de desconto em produtos.
- c) Plano Ouro (Anual) 02 atendimentos por mês, hidratação frequente + reconstrução mensal, dois cortes por ano, cronograma capilar + consultoria com 15% de desconto em produtos.

4.3 Estratégias promocionais

Teremos duas estratégias promocionais, sendo elas: a amostra grátis por meio de eventuais promoções realizadas e descontos conforme a contratação de planos.

4.4 Estruturas de comercialização

O aplicativo será disponibilizado para instalação por meio da Google Store e da App Store. A venda dos produtos será através do próprio aplicativo.

4.5 Localização do negócio

A localização da empresa será na rua Antônio Carlos, nº 123, Centro, na cidade São Jose do Rio Preto, estado de São Paulo, CEP 15120-172.

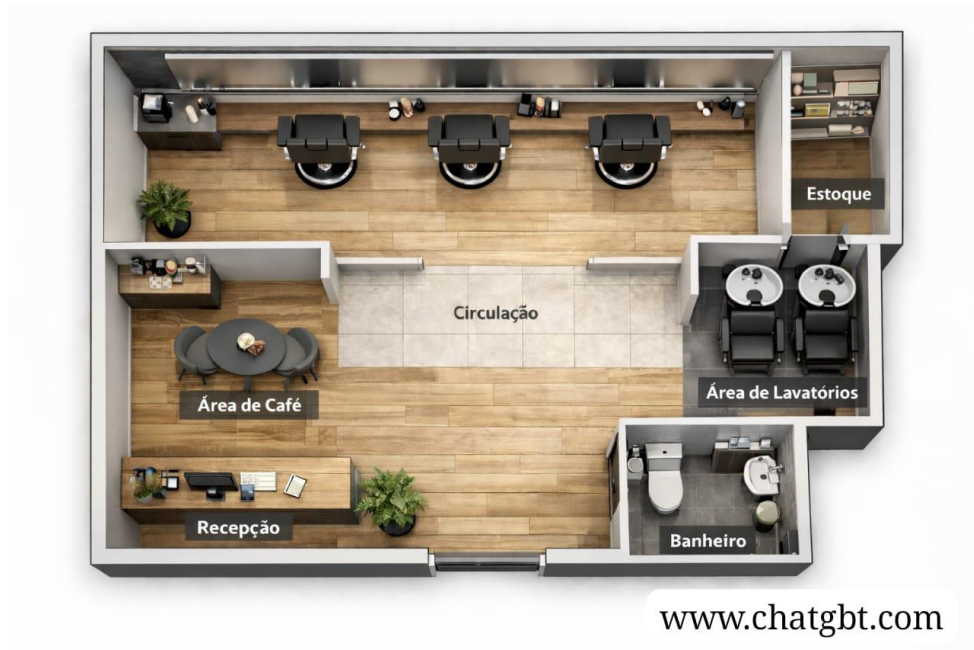
5 PLANO OPERACIONAL

5.1 *Layout* ou Arranjo Físico

O Salão será dividido em setores: recepção, área de café, bancada de atendimento, lavatório, estoque e banheiro.

Segue abaixo, o layout de como será o salão:

Figura 1 – Layout do salão.



Fonte: CHATGBT, 2026.

5.2 Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços

O salão possui três estações de atendimento, com capacidade média de dois atendimentos por profissional ao dia, considerando um tempo médio de 3 horas por serviço de tranças. Dessa forma, a capacidade operacional diária é de aproximadamente 6 clientes. Em um cenário mensal de 26 dias úteis, a capacidade total seria de 156 atendimentos. Aplicando uma taxa de ocupação média de 75%, estima-se um volume real de aproximadamente 117 atendimentos mensais.

5.3 Processos Operacionais

O procedimento operacional inicia-se com o agendamento prévio do serviço, no qual são definidos o tipo de trança, data e horário. Na chegada, o cliente é recepcionado, tem seu atendimento confirmado e é direcionado à estação de trabalho.

Em seguida, realiza-se a avaliação do cabelo, definição do modelo e preparação dos materiais, com possibilidade de encaminhamento ao lavatório, quando necessário. A execução do serviço consiste na aplicação da técnica de tranças conforme padrão estabelecido.

Após a finalização, são realizados os acabamentos e o cliente é encaminhado para pagamento. Por fim, são fornecidas orientações de manutenção e realizada a higienização dos materiais e do ambiente, garantindo a padronização e qualidade do atendimento.

5.4 Necessidade de Pessoal

Tabela 5 - Quadro de Colaboradores

Cargo/Função	Qualificações Necessárias
Gerente - responsável pela administração do salão, organização da equipe e agenda, controle financeiro, atendimento ao cliente e gestão de estoque	Administração
Trancistas - responsável pela realização de tranças e penteados, preparo dos cabelos, orientação aos clientes e manutenção da organização e higiene dos materiais.	Cursos profissionalizante (Embelezamento)
Diarista - responsável pela limpeza, organização do ambiente e reposição de materiais de higiene, garantindo um espaço adequado para atendimento.	Ensino médio completo

Fonte: Do próprio autor, 2026.

6 PLANO FINANCEIRO

6.1 Estimativa dos Investimentos Fixos

Tabela 6 – Estimativa dos Investimento Fixos

Descrição	Valor
Máquinas e Equipamentos	R\$ 3.000,00
Móveis e Utensílios	R\$ 14.300,00
Investimento Pré-Operacional	R\$ 1.000,00
Total	R\$ 18.300,00

Fonte: Do próprio autor, 2026.

6.2 Estimativa do Faturamento Mensal

Tabela 7 – Estimativa do Faturamento Mensal

Descrição	Valor (Unitário)	Estimativa de Vendas	Faturamento
Planos Ouro	R\$ 800,00	20	R\$ 16.000,00
Planos Bronze	R\$ 600,00	20	R\$ 12.000,00
Planos Prata	R\$ 400,00	20	R\$ 8.000,00
Total			R\$ 36.000,00

Fonte: Do próprio autor, 2026.

6.3 Estimativa dos Custos de Comercialização

Tabela 8 – Estimativas dos Custos de Comercialização

Descrição	Quantidade	Valor unitário	Valor Mensal
Kanekalon (500 gramas)	100	R\$ 30,00	R\$ 3.000,00
Salon Line (1 litro)	05	R\$ 46,30	R\$ 231,50
Kit anel tranças – 100 unid.	02	R\$ 20,00	R\$ 40,00
Total			R\$ 3.271,50

Fonte: Do próprio autor, 2026.

6.4 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

Tabela 9 – Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

Descrição	Custo Total Mensal
Aluguel	R\$ 1.000,00
Água	R\$ 200,00
Energia Elétrica	R\$ 350,00
Telefone	R\$ 150,00
Internet / Redes Sociais	R\$ 330,00
Contabilidade	R\$ 300,00
Material para Escritório	R\$ 100,00
Produto de Limpeza	R\$ 150,00
Prestador de serviços (faxineira)	R\$ 800,00
Pró-Labore	R\$ 9.000,00
Tributos	R\$ 3.390,00
Total	R\$ 15.770,00

Fonte: Do próprio autor, 2026.

6.5 Demonstrativo de Resultados

Tabela 10 – Demonstrativo de Resultado Mensal

Receita Total com Vendas Mensais	R\$ 36.000,00
Custos de Comercialização Mensais	R\$ 3.271,50
Custo Fixos Operacionais Mensais	R\$ 15.770,00
Lucro Líquido	R\$ 16.958,50

Fonte: Do próprio autor, 2026.

7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

7.1 Análise da Matriz F.O.F.A.

Forças: especialização em tranças afro e cabelos crespos e cacheados, atendimento personalizado, valorização da identidade e da beleza natural dos clientes, além de serviços diferenciados que fortalecem a fidelização e o reconhecimento da marca.

Oportunidades: a demanda por serviços especializados em cabelos crespos e cacheados está em constante crescimento, representando uma grande oportunidade para o salão, já que cada vez mais pessoas buscam cuidados específicos e valorização da beleza natural. A escassez de salões especializados nesse segmento em algumas regiões abre espaço para o negócio se destacar no mercado. Além disso, o apoio e a valorização da comunidade fortalecem a marca, fazendo com que o salão seja visto como um espaço de inclusão, autoestima e representatividade para o público.

Fraquezas: os desafios relacionados à divulgação e ao crescimento do salão podem ser considerados uma fraqueza, principalmente devido à necessidade de conquistar clientes e estabelecer confiança no mercado. A dependência das redes sociais e da indicação de clientes pode dificultar a expansão inicial do negócio. Além disso, os custos com produtos específicos para cabelos crespos e cacheados, capacitação profissional e manutenção dos serviços podem representar dificuldades financeiras no início das atividades.

Ameaças: a concorrência de salões já consolidados no mercado da beleza pode representar uma ameaça ao crescimento do negócio, especialmente aqueles que possuem maior reconhecimento e recursos financeiros. As mudanças nas tendências de consumo e a instabilidade econômica também podem afetar a procura por serviços estéticos. Além disso, o aumento nos preços dos produtos cosméticos e a concorrência de profissionais autônomos que realizam atendimentos em domicílio podem dificultar a expansão e a fidelização de clientes do salão.

8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

8.1 Avaliação do Plano de Negócio

O plano de negócio do salão especializado em cabelos crespos e cacheados foi avaliado como um empreendimento rentável e promissor, devido ao crescimento da valorização da beleza natural e à grande procura por serviços especializados nesse segmento. O salão tem como objetivo oferecer atendimento de qualidade, tratamentos específicos e valorização da autoestima dos clientes, proporcionando uma experiência diferenciada e acolhedora.

Além disso, o negócio apresenta potencial de crescimento no mercado da beleza, considerando a crescente demanda por cuidados voltados às diferentes curvaturas capilares. A utilização de produtos específicos, profissionais qualificados e estratégias de divulgação nas redes sociais contribuem para atrair e fidelizar clientes, fortalecendo a marca no mercado.

Dessa forma, o plano de negócio demonstra viabilidade e competitividade, podendo gerar benefícios tanto para os clientes quanto para os proprietários, consolidando o salão como referência em cuidados para cabelos crespos e cacheados.

9 CONCLUSÃO

O desenvolvimento do plano de negócio do salão especializado em cabelos crespos e cacheados permitiu compreender a importância da valorização da beleza natural e da oferta de serviços específicos para esse público. A análise realizada demonstrou que o mercado da beleza voltado para cabelos com curvaturas está em constante crescimento, criando oportunidades para empreendimentos que ofereçam atendimento qualificado, inclusão e valorização da autoestima.

Por meio dos estudos desenvolvidos, foi possível identificar a viabilidade do negócio, considerando fatores como demanda do mercado, diferenciais competitivos, estratégias de divulgação e potencial de crescimento. A análise da Matriz F.O.F.A. contribuiu para reconhecer as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças do empreendimento, auxiliando no planejamento estratégico do salão.

Além disso, o plano de negócio mostrou que investir em profissionais capacitados, produtos específicos e atendimento humanizado pode proporcionar maior satisfação e fidelização dos clientes. O uso das redes sociais e do marketing digital também se apresenta como uma importante ferramenta para fortalecer a marca e ampliar a visibilidade do salão.

Dessa forma, conclui-se que o salão especializado em cabelos crespos e cacheados possui potencial para se consolidar no mercado da beleza, oferecendo serviços de qualidade e promovendo representatividade, inclusão e valorização da identidade capilar de seus clientes.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CPS. Centro Paula Souza. **Manual de Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) nas Etecs**. [recurso eletrônico] / 2. ed. São Paulo: CPS, 2022.

EDICASE. **Veja como começar a empreender como trancista**. Correio Braziliense. Revista do Correio. Disponível em: <https://www.correiobrasiliense.com.br/revista-do-correio/2025/11/7292675-veja-como-comecar-a-empreender-como-trancista.html>. Acesso em: 20 maio 2026.

SCRIBD. **Empreendendo como trancista**. Guia Prático para Trancistas Empreendedoras. Disponível em: <https://pt.scribd.com/document/875262968/1745531185073-752621>. Acesso em: 20 maio 2026.

SEBRAE. **Como Elaborar um Plano de Negócios**. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf>. Acesso em: 24 mar. 2023.

APÊNDICE A – Logo



APÊNDICE B – Identidade Visual (Instagram)

