



**ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL
DEP. ARY DE CAMARGO PEDROSO
TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO**

Carolina Ribeiro Santos Silva

Cibele Cristina Rodrigues da Silva

Cleiton Pereira Bento

Daiane Aparecida Costa Camargo Bovi

Jhullya Caroline Gomes Castro dos Santos

Tamires Fernanda Rodrigues Nunes

GERENCIANDO A BELEZA: Bem Bonita Belezaria

Piracicaba

2022

Carolina Ribeiro Santos Silva
Cibele Cristina Rodrigues da Silva
Cleiton Pereira Bento
Daiane Aparecida Costa Camargo Bovi
Jhullya Caroline Gomes Castro dos Santos
Tamires Fernanda Rodrigues Nunes

GERENCIANDO A BELEZA: Bem Bonita Belezaria

Trabalho de Conclusão de Curso da Etec Deputado Ary de Camargo Pedroso, Classe Descentralizada E.E. Dr. João Sampaio, orientado pela Profa. Saône Sabino apresentado como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

Piracicaba

2022

TERMO DE CONSENTIMENTO

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO – TCC

Nós, alunos abaixo assinados, regularmente matriculados no **Curso Técnico de Administração na ETEC Deputado Ary de Camargo Pedroso do Município de Piracicaba/SP** declaramos ter pleno conhecimento dos Regulamentos para realização do Trabalho de Conclusão de Curso do Centro Paula Souza. Declaramos, ainda que, o trabalho apresentado é resultado do nosso esforço e autorizamos a divulgação do mesmo pela instituição.

Piracicaba, 13 de dezembro de 2022.

DEDICATÓRIA

Dedicamos esse trabalho à Bem Bonita Belezeria que foi fundamental para a realização do nosso projeto nos proporcionando a oportunidade de colocar em prática o que aprendemos durante o Curso Técnico em Administração da ETEC.

AGRADECIMENTOS

Agradecemos toda equipe da ETEC, que nos deu base de ensinamento para que possamos ser profissionais especializados. Como também, aos nossos colegas que contribuíram para a formação do presente trabalho e aos nossos familiares que nos deram apoio.

Agradecemos primeiramente a Deus por ter nos dado força e coragem nesta jornada para chegarmos até aqui.

Somos gratos a nossa família pelo apoio que sempre nos deram e pela compreensão nos momentos de ausência.

Um agradecimento especial à nossa orientadora Saône, pela paciência, incentivo e dedicação, pelas vezes em que nos fez sair da zona de conforto e nos colocar na direção correta, por sempre nos impulsionar a fazer mais e melhor, suas valiosas orientações fizeram toda diferença para a concretização deste trabalho.

Aos demais docentes e em especial ao Professor Alan que, por muitas vezes, acreditou em nós mais do que nós mesmos, sempre nos incentivando a voar cada vez mais alto em cada aula MARAVILHOSA, ESPETACULAR!

Também agradecemos aos demais colegas do curso, pelo convívio e momentos que levaremos para a vida.

“Ir ao Salão de Beleza é marcar um encontro com uma versão ainda mais bela de si mesmo”.

CAROLINE STEMPNIAK

RESUMO

O conceito de beleza é variável conforme a cultura e vem desempenhando um papel extremamente importante no mundo entre homens e mulheres.

O gerenciamento da beleza não é gerenciar a beleza em si, já que ela é única e depende de muitos fatores para cada indivíduo.

Em toda empresa, gerenciar é fundamental, seja na gestão de pessoas, na gestão do negócio em si. Já no mundo da beleza, este gerenciamento precisa ser pensado com outros olhos, uma vez que estamos lidando com sonhos, sentimentos, momentos especiais e a individualidade de cada cliente.

Na Bem Bonita Belezaria, os detalhes com o acolhimento e bem estar é um diferencial, desta maneira, além de cuidar bem, é criado um vínculo e com isso se fideliza, com o cuidado de manter os atuais e atrair novos.

É uma empresa que atende de forma personalizada, com amor e técnica, priorizando a satisfação de cada cliente, enquanto promove a sua beleza, esta é a sua missão.

Palavras-Chave: Beleza, Cliente, Acolhimento, Satisfação

ABSTRACT

The concept of beauty varies according to culture and has been playing an extremely important role in the world between men and women.

Beauty management is not managing beauty itself, as it is unique and depends on many factors for each individual.

In every company, managing is fundamental, whether in managing people or in managing the business itself. In the world of beauty, this management needs to be thought through with different eyes, since we are dealing with dreams, feelings, special moments and the individuality of each client.

At Bem Bonita Belezaria, the details with the welcome and well-being are a differential, in this way, in addition to taking good care, a bond is created and with that loyalty is made, with the care of keeping the current ones and attracting new ones.

It is a company that serves in a personalized way, with love and technique, prioritizing the satisfaction of each client, while promoting their beauty, this is its mission.

Key-Words: Beauty, Customer, Welcoming, Satisfaction.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
1.1 Justificativa.....	1
1.2 Objetivo.....	2
1.3 Metodologia.....	2
2. DESENVOLVIMENTO	2
2.1 REFERENCIAL TEÓRICO.....	2
2.1.1 Surgimento dos salões de beleza	2
2.1.2 Gestão Empresarial	5
2.2 Situação Atual	6
2.3 Situação Proposta.....	7
3 CONCLUSÃO	27
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	30

INTRODUÇÃO

Nos últimos anos o mercado de salão de beleza evoluiu muito na sua formalização. O SEBRAE criou em 2011 uma Coordenação Nacional para a área de beleza e vem desde então desenvolvendo um maravilhoso trabalho para o setor. A profissão de beleza foi reconhecida no Brasil em 18 de janeiro de 2012, através da Lei 12.592.

A região sudeste lidera o segmento com 276 milhões de salões (56% do total do país) e a cidade de São Paulo está à frente desta lista, com milhares de estabelecimentos, localizados desde as periferias, até os bairros mais nobres, o que proporciona acesso mais amplo a esses serviços.

O Brasil é hoje um dos principais players globais em relação ao mercado de salões de beleza, mesmo diante de cenários econômicos de crise nos anos recentes, está em 4º lugar no ranking mundial. Segundo o IBGE, o brasileiro gasta mais com beleza do que com comida. Então, este é, sem dúvidas, um dos melhores ramos para se investir atualmente.

Tendo em vista o cenário do ramo da beleza no Brasil, aceitamos o desafio das proprietárias da Bem Bonita Belezaria, para desenvolver um trabalho que auxilie na gestão da empresa.

1.1 Justificativa

A beleza não possui gênero, classe social, raça ou credo, cada cultura traz seus referenciais e são um dos desejos mais profundos do ser humano, pois envolve sua autoestima e imagem social. Em virtude disto, o trabalho será desenvolvido junto a um salão de beleza na cidade de Piracicaba, para que haja melhoria de seus processos internos e melhorias que possam auxiliá-lo no seu posicionamento de mercado.

1.2 Objetivo

O objeto do trabalho é a análise e proposição de soluções junto à um salão de beleza, visando uma melhoria em sua imagem, seus processos e sua lucratividade, além de estabelecer novos procedimentos internos, nas áreas de atendimento, gestão de pessoas e formalização.

1.3 Metodologia

Utilização de fontes primárias (questionário aplicado às sócias, aos colaboradores e aos clientes do salão) e em fontes secundárias (pesquisas na internet).

2. DESENVOLVIMENTO

2.1 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1.1 Surgimento dos salões de beleza

O surgimento de espaços destinados ao corte de cabelo nasceu apenas na Grécia antiga, em locais públicos, chamados na época de “koureias”. Curiosamente estes espaços eram destinados apenas ao público masculino.

Com o avanço da moda, penteados e perucas, surgiram os primeiros cabeleireiros de celebridades. O primeiro espaço feminino conhecido foi o “Champagne”, em Paris, inaugurado em 1635, destinado exclusivamente às mulheres ricas da corte.

Com a evolução dos produtos cosméticos, como coloração e permanente, as mulheres buscaram cada vez mais os serviços em salões de beleza, deixando de lado o uso de ferro quente nos cabelos e outros artifícios.

De acordo com dados da revista PEGN, na última década, o ramo cresceu uma média de 10% e mais de 600 mil novas empresas deste segmento foram abertas entre os anos de 2009 e 2016.

Sabemos que somente em 2018, o segmento da beleza movimentou R\$ 47,5 bilhões e com potencial de mais crescimento.

Quem olha para um salão de beleza não imagina o trabalho que existe por trás desta empresa. Sim, empresa! Como qualquer outro negócio, um salão de beleza necessita de uma boa gestão, uma equipe de profissionais bem treinada, ações de marketing, entre outros.

Dentro dos serviços prestados dentro de um salão de beleza, há:

Salão de Beleza - Manicure

Ir até o salão de beleza e se entregar nas mãos de nossas manicures, simplesmente para relaxar do estresse de uma semana difícil, sem dúvida nenhuma, é uma delícia. Os técnicos encarregados da beleza dos nossos pés e mãos possuem as ferramentas certas e conhecem muito bem os procedimentos corretos para deixá-los macios e bonitos.

A palavra manicure deriva do latim: manus para mão e cura para cuidado. Acredite ou não, as pessoas manicuram as unhas há mais de 5.000 anos!

Parece que tudo começou com os Antigos Babilônios, por volta de 3.200 a.C. Curiosamente, foram os homens, e não as mulheres, que começaram a pintar as unhas.

Supõe-se que os soldados babilônios pintavam suas unhas de verde e preto antes do combate. As cores das unhas dos soldados também os separavam em classes.

Por exemplo, unhas pretas eram consideradas de classificação superior, enquanto as verdes pertenciam a uma classe mais baixa. Seus lábios costumavam ser tingidos para combinar com as unhas.

Na Índia, a manicure começou há, mais ou menos, 5.000 anos, ainda antes que o esmalte existisse, a hena era usada para este fim. Este famoso corante dava uma coloração vermelho-acastanhada às unhas.

A prática tornou-se popular também na China, onde Cixi, a viúva imperatriz, era conhecida por suas extravagantes unhas compridas. Embora fossem artificiais, ela sempre as tinha bem cuidadas.

As classes altas usavam ingredientes como cera de abelha, goma arábica e clara de ovo para colorir as unhas, aqueles que pertenciam ao regime governante costumavam usar cores altamente pigmentadas como o vermelho.

Entretanto, usar unhas coloridas não era permitido a todos.

No início do século 19, a moda na América era unhas curtas em forma de amêndoa. As mulheres as cobriam com óleos aromáticos e as poliam com um pano macio. A manicure era feita com instrumentos de metal, tesouras e vários tipos de ácidos.

No século 20, surgiram diferentes estilos de manicure. As unhas postiças que usavam cola tornaram-se uma mania entre as pessoas que não queriam ou não podiam deixar suas unhas naturais crescerem por muito tempo.

Maquiagem: A maquiagem é algo que acompanha a humanidade a mais de 3.000 A.C.

Se antigamente a maquiagem era usada nas guerras e até mesmo para proteger os olhos da poeira, usadas somente por pessoas que tinham muito dinheiro, hoje é algo essencial e acessível entre homens e mulheres para valorizar a sua beleza.

Sobrancelhas: As sobrancelhas não são apenas um detalhe no rosto, mas um equilíbrio das linhas e expressões que marcam o olhar.

Cuidar da aparência já não é mais coisa apenas de mulher, por isso a procura por design para homens está aumentando.

Enquanto os homens querem manter suas formas naturais, as mulheres cada vez mais buscam novidades como tinturas e micropigmentação.

Depilação: A sua origem não é definida, porém na Grécia e no Egito é uma atividade antiga.

Antigamente as mulheres se depilavam com argila, mel e extrato de sândalo e para diminuir a dor usava-se técnicas anestésicas, uma delas eram as bebidas alcólicas.

No século XX foi desenvolvida a lâmina descartável onde mulheres se depilavam com mais frequência para sua higiene pessoal.

Atualmente vem ganhando espaço no mundo da beleza entre homens e mulheres com técnicas mais avançadas como ceras de diversos produtos, inclusive para pele sensíveis e antialérgicas.

O que cresceu muito neste ramo foi a depilação a laser, uma técnica cada vez mais usada entre homens e mulheres por ser praticamente indolor e eficaz.

2.1.2 Gestão Empresarial

“Gestão empresarial é uma estratégia de condução de negócios a melhores resultados, partindo de ações que envolvem a organização de processos, o controle das finanças, a administração dos recursos humanos e materiais e tudo aquilo que é essencial para a sua manutenção.... Ela se relaciona com a definição de metas, organização de processos, planejamento estratégico, análises de custos, compras, vendas, pagamentos e recebimentos, contratações e demissões, enfim, tudo o que envolve ambiente de uma empresa”.

Cada uma dessas áreas necessita de cuidados específicos, é esta a função da gestão empresarial, cuidar para que cada área desempenhe o seu melhor papel, a fim de se sobressaírem e juntas proporcionar lucratividade para a empresa.

Sem uma boa equipe de gestão, os encarregados da empresa têm grandes chances de administrar mal qualquer área dos negócios.

A Gestão Empresarial consiste buscar o melhor de todos os envolvidos, seja empregador ou empregado em organizar e conduzir a empresa aos seus objetivos, gerar lucro, inovação e novas oportunidades.

Dentro da gestão empresarial destacamos várias áreas:

Finanças: Está relacionada ao dinheiro de uma empresa, na verdade, é o ponto mais importante dela. É nas finanças que podemos entender como está indo a empresa, se ela está dando lucro ou prejuízo. Este conceito pode ser aplicado a todo tipo de organização, seja ela pública, privada, pequena, média e grande porte.

Logística: A logística é a área da administração responsável pelo funcionamento da cadeia de suprimentos. Para isso ela envolve várias atitudes, como: Transporte, embalagem, armazenagem, distribuição, entrega, etc.

As atividades desempenhadas por esse setor, são essenciais para o bom funcionamento de uma empresa ou negócio que depende da logística direta ou indiretamente.

O objetivo principal da logística é garantir que os produtos certos estejam no lugar certo.

Os benefícios de uma boa logística é:

*O aumento da produtividade

*Redução de custo

*Aumento da satisfação do cliente

Gestão de Pessoas: é um conceito que engloba tudo o que se refere ao comportamento humano em uma empresa e dentre alguns pontos importantes temos áreas de seleção, recrutamento, comunicação interna, treinamento e desenvolvimento.

É preciso saber selecionar o profissional correto para cada setor da empresa e recrutá-lo para desenvolver bem sua função.

A comunicação interna deve ser clara e objetiva, desta forma, todas as normas e regras será entendida e respeitada como se deve.

Treinamento e desenvolvimento são técnicas que devem ser frequentes dentro de uma organização, desta maneira, seus colaboradores estarão habilitados a desenvolver cada vez melhor suas atribuições.

2.2 Situação Atual

Em uma cidade onde estão em funcionamento centenas de salões de beleza, dentre eles muitos informais, a Bem Bonita Belezaria vem ganhando seu espaço, sendo uma referência no atendimento humanizado, com profissionais capacitados em promover a satisfação das clientes, elevando a autoestima com técnicas e cuidados, utilizando sempre produtos de qualidade. A Belezaria existe desde 2014 onde a Daniela, que há 10 anos já trabalhava como empreendedora individual no ramo da beleza e a Cilmara era a gerente, foi quando se conheceram.

Com o passar do tempo e convivência elas foram criando afinidade uma com a outra e neste ano a Daniela, recebeu da antiga dona da Belezaria uma proposta de compra do salão, pois ela já não queria mais manter o negócio.

De imediato ela pensou na Cilmara como sócia, pois ela já gerenciava muito bem o salão e tinham um ótimo relacionamento profissional e pessoal.

Ambas não tinham naquele momento a menor possibilidade financeira de comprar um salão, mas tinham vontade e um sonho que acabara de nascer com aquela proposta, então, deram as mãos e foram atrás de conseguir o necessário pra dar início a aquele sonho.

Sem dinheiro, mas com crédito e pessoas que as apoiaram e confiaram junto com a elas, nasceu a Yones & Rodrigues Belezaria.

Compraram a Belezaria e juntas estão dando o melhor pra fazer crescer esse sonho!

A Belezaria está instalada num prédio de dois pavimentos. No andar térreo temos a recepção, espaço das manicures, espaço de sobrancelhas, banheiro, espaço de cabelo, cozinha e espaço de higienização dos equipamentos de manicure. No andar de cima temos sala da noiva, maquiagem, banheiro, depilação íntima e uma sala reservada para divulgação.

Hoje conta com um time de 4 manicures e 2 cabeleireiros, sendo que apenas um é inscrito no MEI.

Dentre os problemas encontrados podemos apontar a falta de comprometimento com a equipe de trabalho, profissionais informais, inexistência de contrato de prestação de serviços (pacote mensal), inexistência de contrato de parceria e falta de M.V.V. da empresa.

2.3 Situação Proposta

Diante do cenário encontrado, nossa proposta foi uma reunião com os profissionais para apresentar o MEI, apresentar as vantagens de se formalizar e formalizá-los, elaborar um contrato de prestação de serviços (pacotes), criar um manual de boa conduta, reger contratos de parceria com os profissionais, elaboração do M.V.V. da empresa.

Também foi proposto que a empresa se cadastre junto ao sindicato patronal da sua categoria para que os futuros contratos de parceria sejam homologados conforme rege a Lei nº 12.592 de 18 de janeiro de 2012 que foi alterada para a Lei nº 13.352 de 27 de outubro de 2016.

Missão Visão de Valores

Missão: Prestar um atendimento de forma personalizada, com amor e técnica priorizando a satisfação dos clientes, enquanto promove a sua beleza.

Visão: Ser referência no ramo da beleza através da qualidade do nosso atendimento, produtos e serviços, oferecendo bem-estar, conforto e eficiência.

Valores: Prezar pelo respeito, pontualidade, ética e comprometimento com nossos clientes, colaboradores e fornecedores. Trabalhar em harmonia tendo sempre um sorriso estampado para receber, acolher e contagiar nossos clientes de maneira positiva.

Palestra sobre o MEI

Figura 1



Figura 2



Figura 3



Figura 4



Figura 5

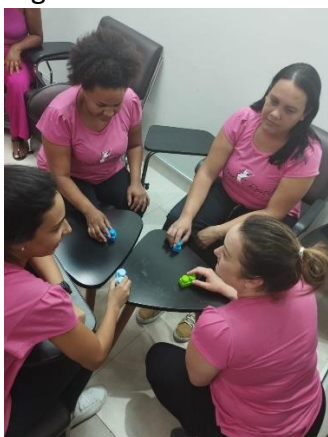


Figura 6



Pesquisa com os colaboradores da Belezaria

Figura 1

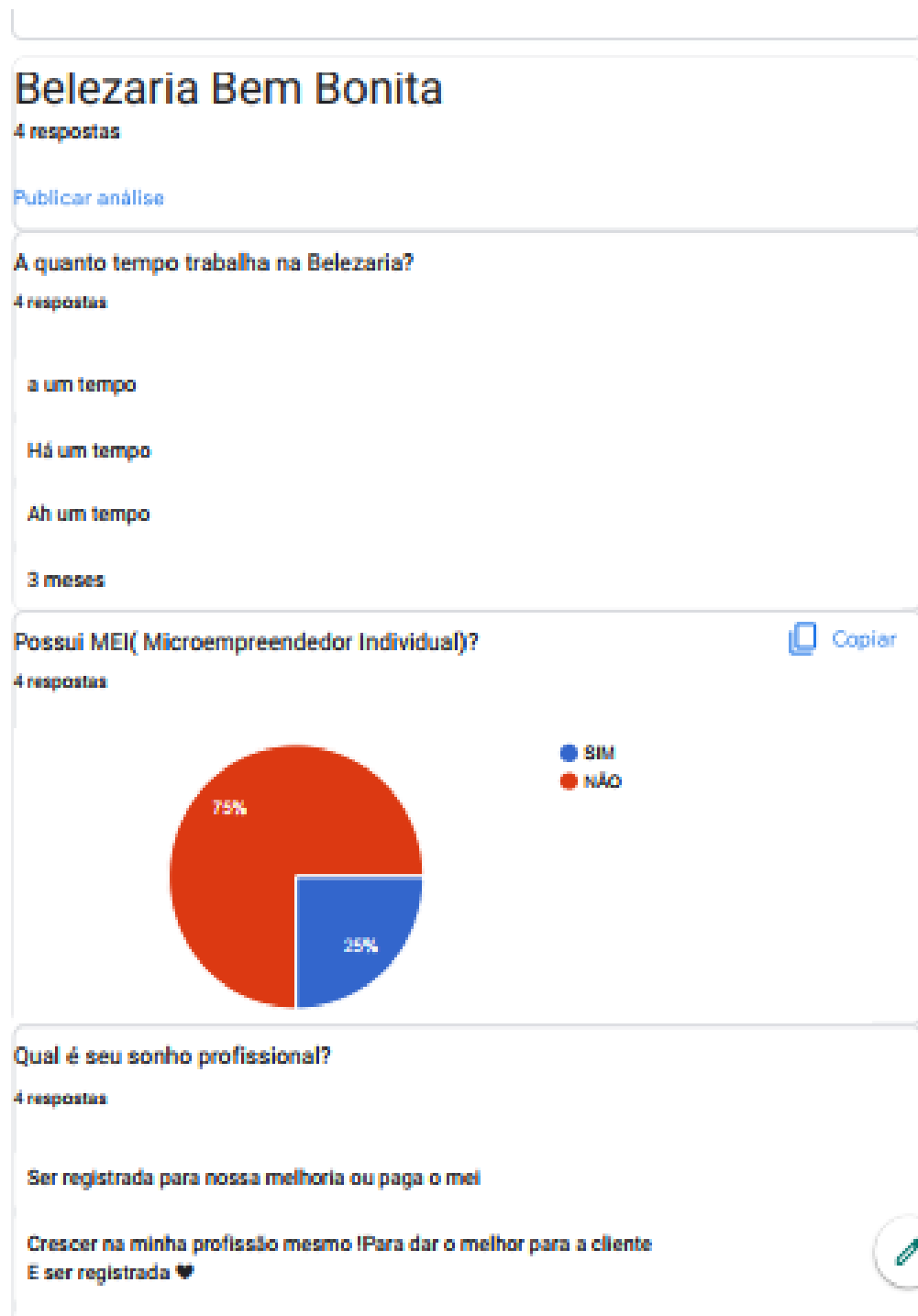


Figura 2



Figura 3

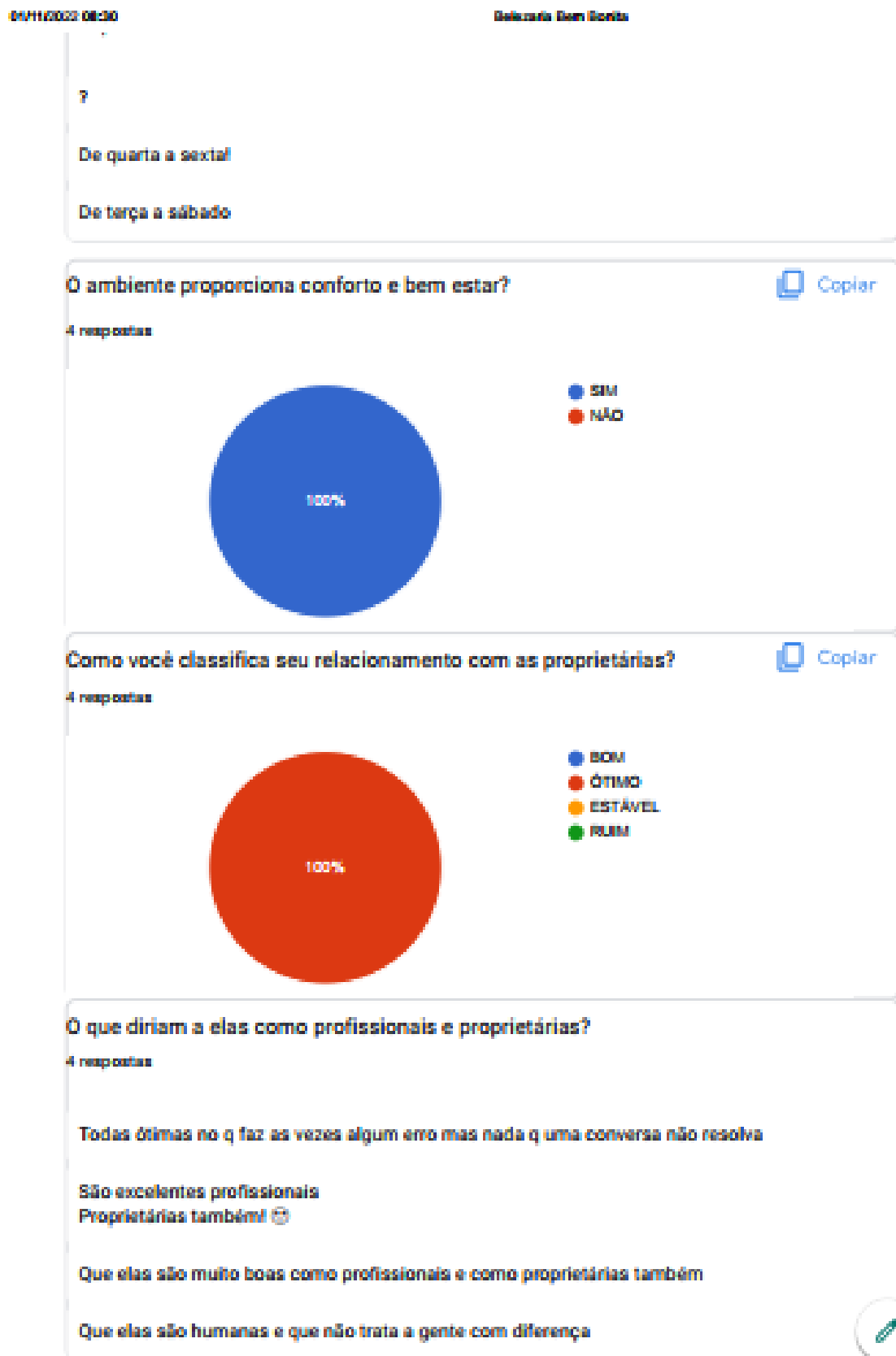
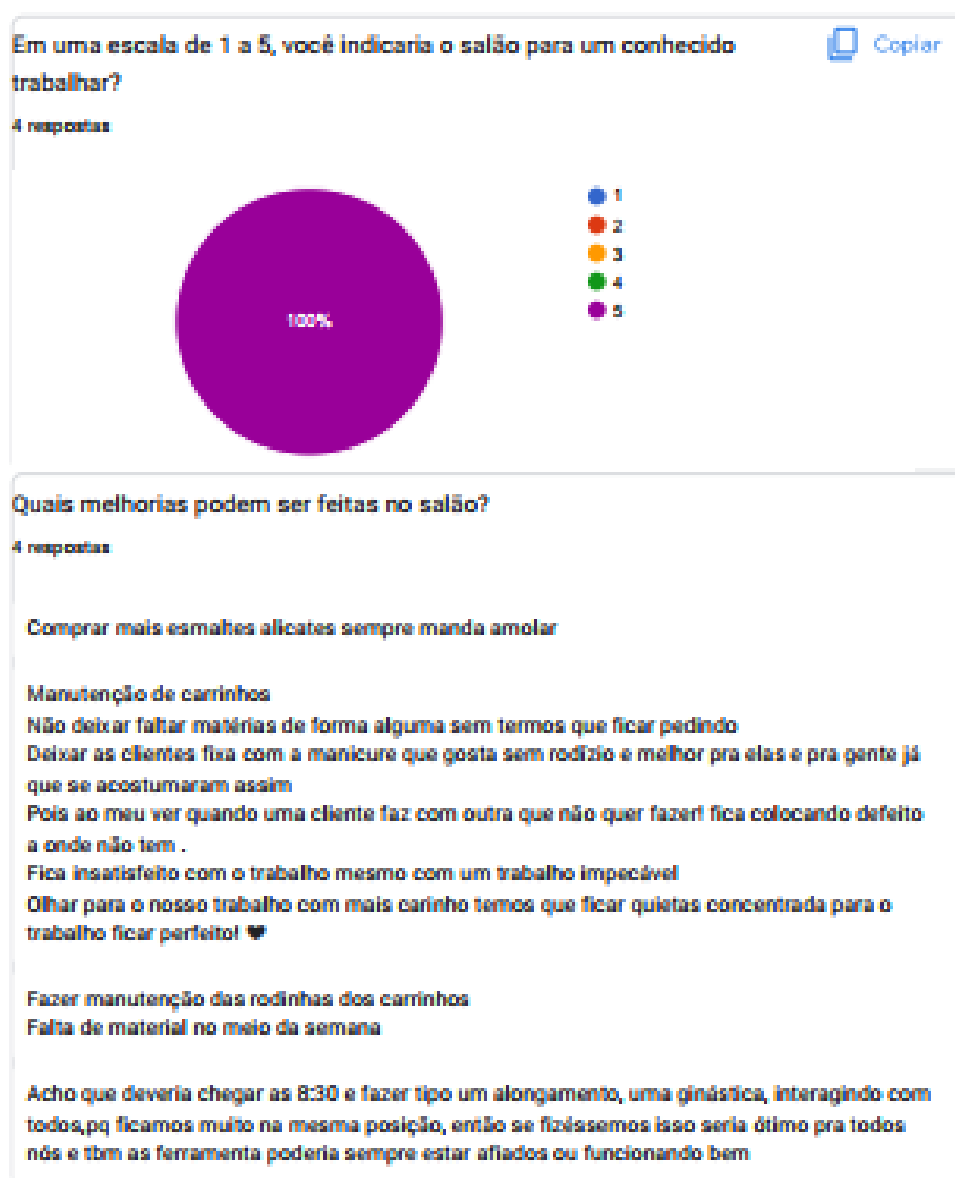


Figura 4

01/11/2023 08:30

Deborah Dam Scrita



Este conteúdo não foi criado nem aprovado pelo Google. [Denunciar abuso](#) - [Termos de Serviço](#) - [Política de Privacidade](#)

Google Formulários

https://docs.google.com/forms/d/1KChV5SuJFNLgP14S1W0n1qzO03ccZUEANcD_0YUG2T4/viewanalytics

Pesquisa com os clientes da Belezaria

Figura 1

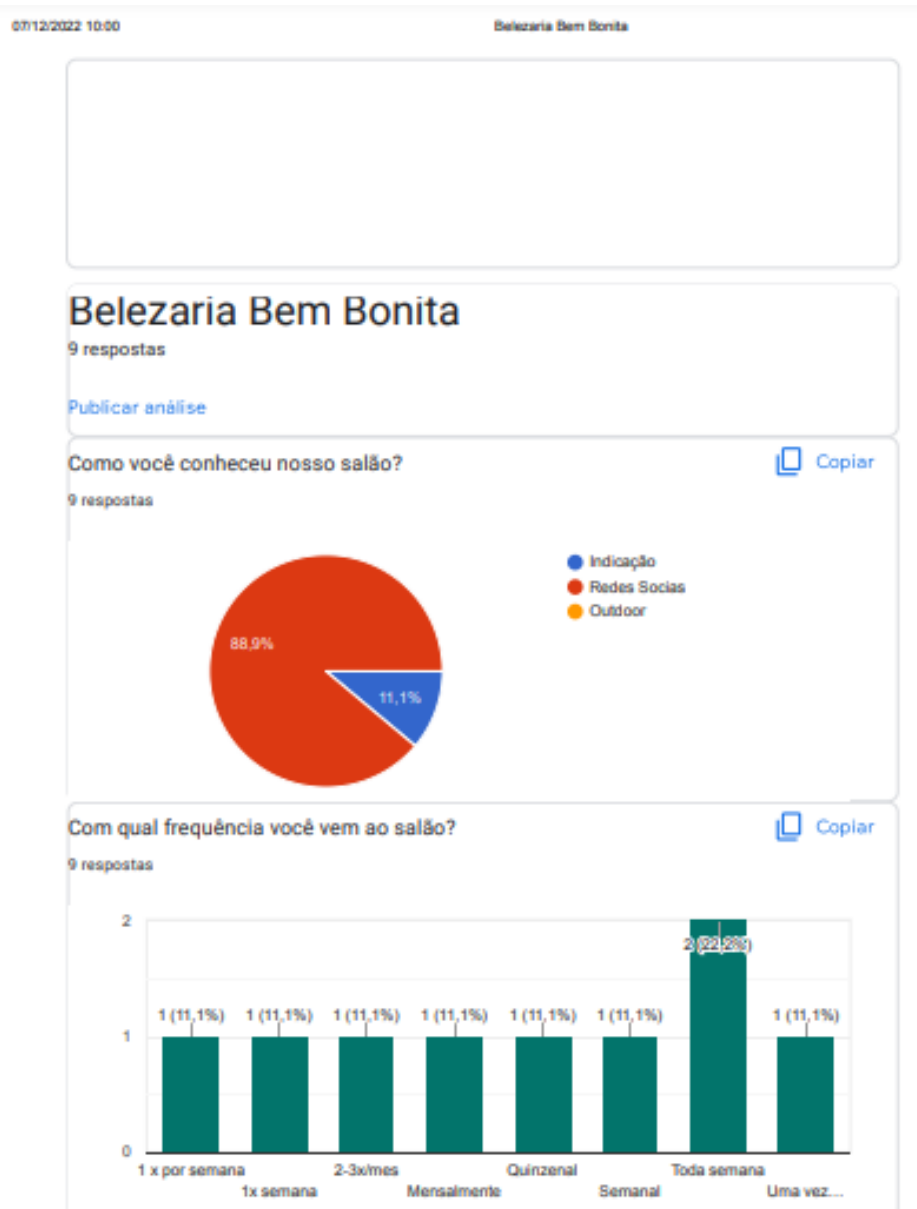


Figura 2

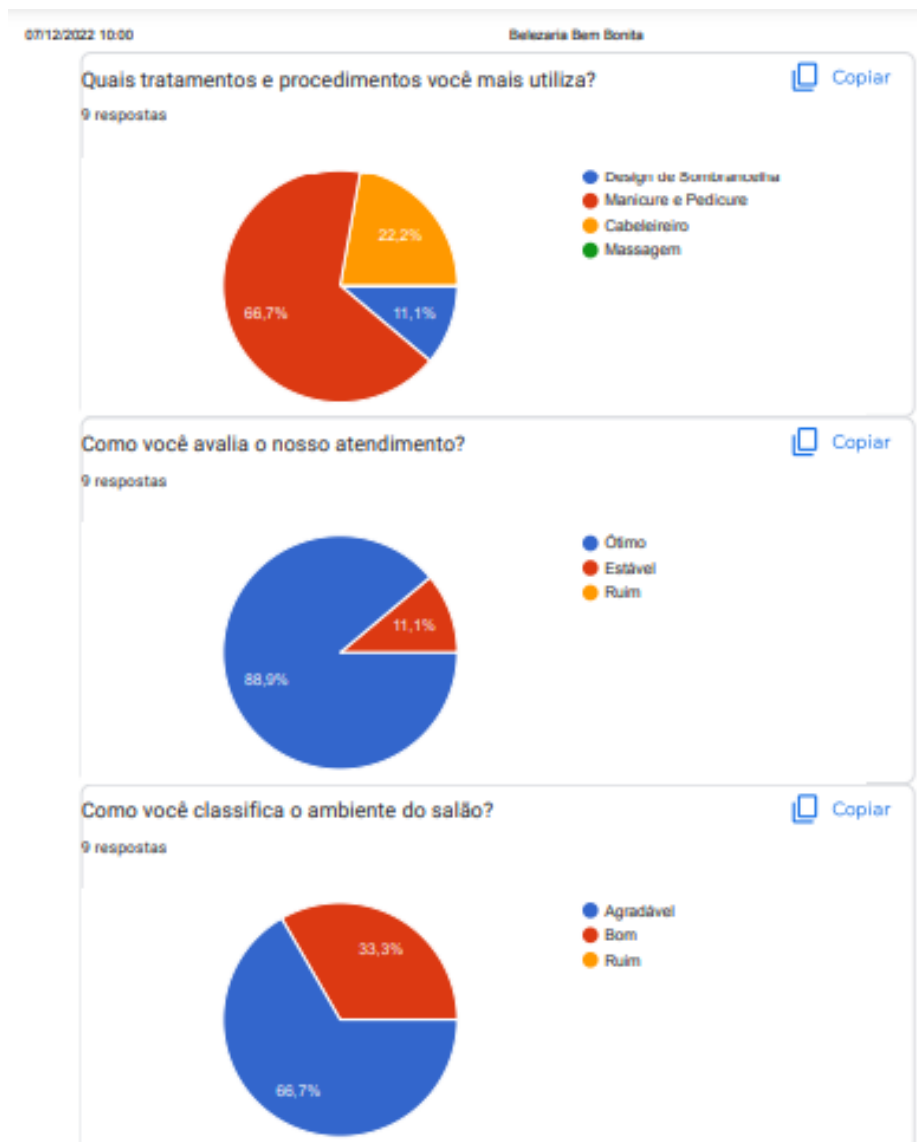


Figura 3



Manual de Boa Conduta dos profissionais da área da beleza.

Ética, o que é?

Para crescer profissionalmente não basta conhecer bem sua especialidade, é indispensável ser ético.

De acordo com o dicionário ÉTICA é o campo da filosofia que estuda os valores morais da conduta humana; é o estudo geral do que é bom ou mau, correto ou incorreto, justo ou injusto, adequado ou inadequado.

Seguir um código de ética, leis e regulamentos pode ajudar o profissional a manter suas licenças além de sustentar e melhorar o relacionamento com clientes. Enquanto os estados controlam as licenças para o exercício da função, as necessidades dos locais de trabalho são parecidas: os cabeleireiros devem supervisionar a atividade do salão, lidar com as necessidades e particularidades de cada cliente e conhecer benefícios, questões de segurança e vigilância nos tratamentos e procedimentos de rotina.

Como em todas profissões a necessidade de códigos que conduzam a postura profissional nasce do não cumprimento de regras básicas de conduta.

Mas por que a ética é uma prática tão complicada de se adotar?

#(In)Conveniência?

Diante de situações em que não é possível identificar um ganho imediato, muita gente escolhe fazer aquilo que parece certo naquele momento, que muda de acordo com a conveniência da situação.

#Jogar para perder?

A maioria das pessoas não gosta de perder. Dentro de um salão de beleza, profissionais querem vencer conquistando coisas e alcançando o sucesso. Mas muitos acham que precisam optar entre ser ético e ser vencedor. Muita gente acredita que adotar uma postura ética pode limitar suas alternativas, suas oportunidades e a própria capacidade de ser bem-sucedido no mercado profissional.

O que devo fazer? E como?

O valor ético do esforço humano é bastante variável.

Parece tendência o hábito do ser humano, em primeiro lugar, defender seus interesses próprios. Se o trabalho é executado somente para auferir renda, em geral, tem seu valor restrito. Por outro lado, nos serviços realizados com amor, objetivando o benefício de

terceiros, dentro de vasto raio de ação, com consciência do bem comum, passa a existir a expressão social do trabalho.

A ética no trabalho orienta não apenas o teor das decisões (o que devo fazer), mas também o processo evolutivo para a tomada de decisão (como devo fazer). Os princípios éticos e comportamentais adotados reflete o tipo de organização da qual fazemos parte e o tipo de pessoa que somos.

Nosso respeito pelas diferenças individuais e a preocupação crescente com a responsabilidade social, onde estão inseridas questões de segurança, meio ambiente e saúde no âmbito da gestão empresarial, refletem as relações com empregados, locadores e demais colaboradores.

O bom profissional, você joga neste time?



Ana Maria Martins (2010) ressalta que “o mundo de hoje é das pessoas que fazem acontecer, daquelas que se comprometem, se engajam em causas justas, dos que têm vontade de aprender e ser cada vez melhor”.

Para os profissionais de beleza a ética prevê respeitar e ser fiel aos seus colegas de trabalho e tratar bem aos seus clientes. Algumas características que devem ser cultivadas por pessoas que buscam uma postura íntegra para serem melhores em suas vidas e profissionalmente:

- Ser Responsável;
- Ser Leal;
- Ter Iniciativa;
- Ser Honesto;
- Saber ser Sigiloso;
- Ter Competência;
- Ser Prudente;

- Corajoso;
- Ser Perseverante;
- Saber ser Compreensivo;
- Ter Humildade;
- Ser Otimista;

Você pratica cada uma delas? E quais são mais difíceis para você?

Observar no ambiente de trabalho estas características ou a falta delas é o começo de uma caminhada importante e necessária para um ambiente de trabalho próspero e agradável. Nosso caráter e características pessoais estão em constante transformação na busca de sermos lapidados e ajudarmos a lapidar aqueles na qual convivemos e que precisam de nossa ajuda, seja no trabalho ou ambiente familiar. As trocas acontecem em diversos níveis e não só em moeda financeira aumentamos nossas riqueza. O valor a ser auferido semanalmente dependerá do rendimento e produtividade, a captação de clientes e fidelização dependerá de cada profissional, valendo-se só serviço bem prestado que se faz pela gentileza e eficiência.

Os 7 mandamentos do profissional nota 10!

Cada ser possui seu próprio padrão de valores. Por isso, torna-se indispensável que cada pessoa faça sua reflexão para tornar compatível seus valores individuais com os valores expressos nos Princípios Éticos.

1. Honestidade

Nunca fazer algo que não possa ser assumido em público.

Pesquisas, estudos e programas televisivos apresentaram que a quantidade de pessoas honestas vem se reduzindo significativamente nos últimos anos. Para que seja ético no trabalho, é preciso antes de tudo ser honesto em qualquer situação.

2. Saber ouvir

Saber ouvir com atenção e paciência, selecionando o que é importante para o crescimento e melhoria no ambiente de trabalho.

Muitas vezes será necessário ouvir colocações ou idéias aparentemente absurdas de colegas e clientes para se poder chegar a uma definição que se espera. Ouvir é entender o

porquê do outro dizer o que disse, e, mesmo não concordando, respeitar. Ouvir as pessoas e avaliar as colocações sem julgamentos precipitados ou baseados em suposições.

3. Reconhecimento

Desfrute da alegria de fazer alguém feliz elogiando o trabalho bem feito!

Saiba reconhecer quando alguém merece créditos pelo seu trabalho ou atitude generosa. Pessoas merecedoras de elogios serão absolutamente estimuladas perante o reconhecimento de seu trabalho bem executado.

4. Pontualidade

Leve a sério o seu trabalho e tenha compromisso com horários e datas marcadas.

A pontualidade de modo geral reflete na confiança e responsabilidade para com os clientes.

5. Responsabilidade

Valorize toda sua história profissional e seja responsável consigo mesmo em primeiro lugar.

Elabore metas para sua vida almejando sempre sua evolução profissional. Sua carreira poderá crescer gradativamente de acordo com seus hábitos de responsabilidade e comprometimento de forma consciente.

6. Bom convívio

O maior desafio é superar as diferenças e fazer disto um crescimento coletivo.

As críticas aos colegas de trabalho podem ser produtivas desde que discretas e expressadas educadamente em local reservado para uma conversa entre colegas. Se necessário corrigir ou repreender alguém, faça-o em particular. Não humilhe nem inicie discussões perante clientes. Respeite a privacidade e se for o caso, ofereça auxílio, pois sabemos que todos passam por dificuldades constantemente.

7. Postura

Cuidar de si mesmo e da sua imagem para ser mais feliz!

A postura profissional demonstra que a boa apresentação pessoal, tanto no que se refere a atitudes quanto ao modo de se vestir, é o resultado do equilíbrio entre o bom gosto e o bom senso. Assim, em relação à apresentação pessoal, deve-se considerar que o salão de beleza e a estética são locais de trabalho com profissionais que devem apresentar:

- higiene e asseio pessoal (pele, cabelo, barba, bigode, pelos, mãos e unhas);
- dentes limpos e hálito saudável;

- perfume e desodorante suave;
- maquiagem suave;
- vestimenta, acessórios e adornos compatíveis com a atividade;
- E evitar o uso de short e saia curta, boné, blusa decotada, barriga de fora, não comendo, bebendo ou fumando junto de clientes ou no local de atendimento.

Seguir apenas 7 mandamentos para ser nota 10 não parece uma tarefa complicada!

Podem parecer questões chatas ou que se conhece, porém a revisão constante em nossa forma de pensar e atitudes que passam a ser tomadas de forma inconsciente proporcionam auto conhecimento e a chave para mudanças importantes e que trarão mais leveza e alegria para todos como pessoas e profissionais. Valorizar a relação interpessoal é fundamental para profissionais que lidam com o público e fazem com que essa atividade não se torne um martírio diário, mas sim uma forma de aprender e descobrir em cada pessoa uma nova lição.

Clientes difíceis, como lidar?

Antes de qualquer coisa, é preciso entender que está na cabeça, mãos, pés e bolsos de cada cliente o sustento dos profissionais que prestam serviços. É obrigação destes ser cordial e prestativo independente o perfil de quem se está atendendo.



Contrato de Pacote de Prestação de Serviços

Cliente: _____

Profissional: _____

Pacote Adquirido: _____

Data Inicial: ____/____/____ Data Final: ____/____/____

Regras

O valor do pacote deve ser pago integralmente no ato da aquisição;

Em caso de não comparecimento, constará como serviço executado, exceto em caso de aviso prévio com no mínimo 4 (quatro) horas de antecedência, devendo o serviço ser realizado dentro da semana;

Permitido atraso de no máximo 10 minutos;

O pacote mensal é intransferível, não será possível atender outra pessoa no lugar da que contratou;

Procedimento

Data	Serviço	Visto
____/____/____	()Pé ()Mão ()Esco ()Hidr	_____
____/____/____	()Pé ()Mão ()Esco ()Hidr	_____
____/____/____	()Pé ()Mão ()Esco ()Hidr	_____
____/____/____	()Pé ()Mão ()Esco ()Hidr	_____

Assinatura do Cliente

1ª Inscrição no MEI de um Profissional-Parceiro da Beleza

MEI
Portal do Empreendedor

Empreendedor > Quero ser MEI > Inscrever MEI

CPF: [REDACTED] Data de Nascimento: 30/11/1980

Nome Empresarial: CAMILA [REDACTED]

Nome do Empresário: CAMILA [REDACTED] Nacionalidade: BRASILEIRA

Sexo: FEMININO Nome da Mãe: [REDACTED]

Identificação

* Nº da Identidade: [REDACTED] * Órgão Emissor: SSP * UF Emissor: SP * Telefone para Contato: 19 [REDACTED]

MEI
Portal do Empreendedor

Empreendedor > Quero ser MEI > Inscrever MEI

Sua inscrição como Microempreendedor Individual - MEI foi realizada com sucesso e o seu número do CNPJ é [REDACTED]

Veja a seguir os serviços disponíveis para a sua empresa.

Próximos Passos

Emita seu comprovante de registro MEI

O Certificado da Condição de Microempreendedor Individual (CCMEI) é o documento oficial que certifica que sua empresa está registrada no CNPJ e autorizada a funcionar!

Acesse produtos e serviços financeiros

Que tal abrir uma conta corrente PJ ou acessar linhas de financiamento disponíveis? Com o CREDMEI, você tem acesso a produtos e serviços financeiros para o seu negócio de forma simples e fácil.

Acesse os serviços do Simples Nacional

Conte sempre com os benefícios de ser uma empresa MEI! Para isso, é necessário manter-se em dia com as obrigações do Simples Nacional.

[ACESSAR SIMPLES NACIONAL](#)

CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

BEM BONITA BELEZARIA, pessoa jurídica de direito privado, inscrita CNPJ sob nº xx.xxx.xxx/xxxx-xx, situada na Rua Campos Salles nº 1529, Bairro Vila Boyes, Município de Piracicaba/SP, CEP: 13416-310 neste ato representada por suas proprietárias Cilmara Letícia Rodrigues, Brasileira, divorciada, empresária, portadora da cédula de identidade RG nº xx.xxx.xxx-x SSP/SP, inscrita no CPF sob o nº xxx.xxx.xxx-xx, residente e domiciliada na Rua xxxxxxxxxxxx, nº xxxx, Bairro São Dimas, Município de Piracicaba/SP, CEP: xxxxx-xxx, e Daniela Yones, Brasileira, solteira, empresária, portadora da cédula de identidade nº xx.xxx.xxx-x SSP/SP, inscrita no CPF sob nº xxx.xxx.xxx-xx, residente e domiciliada na Rua xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx nº xx Vila Rezende, Município de Piracicaba/SP, CEP xxxxx-xxx, na qualidade de Salão-Parceiro, de outro lado xxxxxxxxxxxx, portador da cédula de identidade RG nº xx.xxx.xxx-x, inscrito no CPF nº xxx.xxx.xxx-xx, residente e domiciliado na Rua xxxxxxxxxxxx nº xxx, Bairro xxxxxxx, Piracicaba/SP, na qualidade de Profissional-Parceiro, têm entre si justo e contratado a prestação de serviços de xxxxxxxx mediante os termos e condições seguintes:

Cláusula 1ª O serviço será prestado no salão da contratante, situado na Rua Campos Salles nº 1529, Bairro Vila Boyes, Município de Piracicaba/SP, CEP: 13416-310.

Cláusula 2ª A remuneração do Profissional-Parceiro consiste exclusivamente na participação de XX% (xxxxxx por cento) da sua prestação de serviços de xxxxxxxxxxxx, não havendo remuneração fixa.

Cláusula 3ª O pagamento ao Profissional-Parceiro será quinzenal, mediante a soma das comandas diárias dos serviços executados.

Cláusula 4ª É de responsabilidade do Salão-Parceiro, a retenção e o recolhimento dos tributos e contribuições sociais e previdenciárias devidos pelo Profissional-Parceiro em decorrência da atividade deste na parceria.

Cláusula 5ª Todos os instrumentos de trabalho tais como xxxxx, xxxxxxxxxxx, xxxxxxx, serão de propriedade do Salão-Parceiro para uso do Profissional-Parceiro na execução dos serviços;

Cláusula 6ª O Salão-Parceiro fornecerá todos os produtos necessários à execução dos serviços pelo Profissional Parceiro sem custo.

Cláusula 7ª É de responsabilidades de ambas as partes a manutenção e higiene de materiais e equipamentos, das condições de funcionamento do negócio e do bom atendimento dos clientes

Cláusula 8ª O Profissional-Parceiro se responsabiliza pela manutenção da regularidade de sua inscrição perante as autoridades fazendárias.

Cláusula 9ª O presente contrato tem o prazo de duração de 12 meses, podendo ser prorrogado pelo mesmo período mediante a um aditivo ou rescindido de forma unilateral a qualquer momento desde que uma das partes manifeste seu interesse com antecedência mínima de 30 (trinta) dias.

Cláusula 10ª Compromete-se o Profissional Parceiro no exercício de suas atividades profissionais, executá-las com zelo, dentro das técnicas consagradas de mercado, a fim de não denegrir o nome do estabelecimento ao qual representa bem como seguir o manual de boa conduta, parte integrante deste contrato.

Fica eleito o foro da comarca da cidade para solucionar qualquer questão oriunda do presente contrato.

E por estarem justos e contratados, assinam o presente em duas vias de igual teor.

Piracicaba, xx de xxxxxxxx de 2022.

Salão Parceiro

Profissional Parceiro

Testemunhas:

Nome:

CPF nº

Nome:

CPF nº

3 CONCLUSÃO

Como toda empresa de qualquer segmento, o gerenciamento também existe dentro dos salões de beleza e precisa haver uma sincronia entre as atividades da empresa e os parceiros que atuam nela.

Todos devem conhecer e trabalhar de acordo com a missão, visão e valores da organização.

Um salão de beleza deve estar com toda documentação regularizada e também cadastrada junto ao sindicato patronal, funcionários registrados no sistema CLT e os Profissionais-Parceiros que devem estar devidamente inscritos no MEI e com seus respectivos contratos homologados no sindicato da categoria.

Com regras claras e objetivas, colaboradores e Profissionais-Parceiros, poderão desempenhar cada vez melhor suas funções de maneira que juntos trabalhem em sintonia buscando resultados e crescimento para ambas as partes.

3 CONCLUSÃO

Como toda empresa de qualquer segmento, o gerenciamento também existe dentro dos salões de beleza e precisa haver uma sincronia entre as atividades da empresa e os parceiros que atuam nela.

Foi criado a Missão, Visão e Valores da empresa, que era uma necessidade das sócias. Também foi elaborado um manual de boa conduta para que todos tenham orientação de como deve ser o relacionamento entre os parceiros, colaboradores e clientes.

Ao informar que a empresa irá adotar normas e se adequar, alguns colaboradores não quiseram aceitar, sendo assim, houve dois pedidos de demissão e uma outra colaboradora foi demitida por não estar dentro do perfil adotado pela empresa.

Adotou-se um contrato de prestação de serviços para os clientes que fecham pacotes mensal de um determinado procedimento, havia muita falta de comprometimento por parte dos clientes uma vez que os pacotes eram antes fechados de forma verbal.

Uma pesquisa feita com os clientes mostrou que a empresa é bem-conceituada e que os clientes gostam do ambiente, da forma que são acolhidos, e que indicariam para amigos e familiares.

Também, uma pesquisa feita com os colaboradores, notou-se que a maioria gostaria de serem registradas, apontou-se alguns problemas a serem corrigidos, mas mostrou que é um bom ambiente para se trabalhar.

Com relação ao registro que foi mencionado, foi feita uma reunião onde mostrou-se os benefícios de ser CLT e de ser MEI onde foi esclarecido que as vantagens do MEI, neste momento, são maiores e com isso formalizou-se alguns profissionais.

Com a formalização, firmou-se um contrato de parceria com os parceiros, mais um avanço na empresa que está trabalhando para cada vez mais estar dentro das normas e leis que regem a categoria.

Os resultados obtidos foram satisfatórios e sabe-se que não para por aqui.

Há a necessidade de cadastrar a empresa no sindicato patronal da categoria para que sejam homologados os contratos de parceria e será feito para que o trabalho seja finalizado com sucesso.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Mercado de Salões de Beleza: o promissor mercado de salão de beleza no Brasil, 28/01/2020. Disponível em: <<https://buyco.com.br/mercado-de-saloes-de-beleza/>>

Gestão Empresarial: o que é, como funciona e como aplicar, 22/08//2018. Disponível em: <<https://fia.com.br/blog/gestao-empresarial/>>

Serviços para beleza é uma das áreas com maior crescimento em 2022, 30/08/2022. Disponível em: < <https://www.band.uol.com.br/noticias/bora-brasil/ultimas/servicos-para-beleza-e-uma-das-areas-com-maior-crescimento-em-2022-16531438>>

Demanda do mercado de beleza aumenta em 73% em um ano, 07/12/2021. Disponível em: < <https://monitormercantil.com.br/demanda-do-mercado-de-beleza-aumenta-73-em-um-ano/>>

Decidiu empreender em 2022? Veja como abrir um MEI de graça, 24/03/2022 atualizado em 26/08/2022. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/decidiu-empreender-em-2022-veja-como-abrir-um-mei-de-graca,6c688d756edbf710VqnVCM100000d701210aRCRD>>

Portal do Empreendedor. Disponível em: < <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor>>