



## **ETEC SÃO SEBASTIÃO**

**Ana Julia Soares dos Santos  
Beatriz Rodrigues Braga**

**PLANO DE NEGÓCIOS:**

**Alê Hair On**

**São Sebastião – SP  
2024**

## SUMÁRIO

1. SUMÁRIO EXECUTIVO .....	3
2. CONCEITO DO NEGÓCIO.....	3
3. MERCADO E COMPETIDORES .....	4
4. EQUIPE DE GESTÃO .....	7
5. PRODUTOS E SERVIÇOS .....	9
6. ESTRUTURA E OPERAÇÕES.....	10
7. MARKETING E VENDAS .....	12
8. ESTRATÉGIA DE ENTRADA NO MERCADO E CRESCIMENTO .....	15
9. FINANÇAS .....	23
REFERÊNCIAS.....	25

## **1. SUMÁRIO EXECUTIVO**

A Alê Hair é uma escola online dedicada à formação de cabeleireiros, com o propósito de tornar a educação profissional mais acessível, flexível e eficiente. Com uma abordagem inovadora e foco na qualidade, a Alê Hair capacita seus alunos com técnicas modernas, conteúdos atualizados e suporte personalizado, preparando-os para atender a crescente demanda do mercado de beleza, que movimenta mais de R\$ 50 bilhões ao ano no Brasil.

A proposta da Alê Hair nasce da necessidade de superar as barreiras que limitam o acesso à educação profissionalizante, seja por questões financeiras ou geográficas. Nossa plataforma oferece uma solução prática e acessível, integrando aprendizado teórico e prático por meio de uma metodologia que valoriza o ritmo individual de cada aluno. Com isso, garantimos uma formação que não apenas atende às exigências do mercado, mas também promove a autonomia e confiança dos futuros profissionais.

Em um setor carente de alternativas educacionais acessíveis e de qualidade, a Alê Hair se destaca por sua metodologia diferenciada, que inclui atividades interativas, simulações virtuais e um suporte técnico robusto, estendido até mesmo após a conclusão do curso. Com um investimento inicial de R\$ 9.107,90, a escola planeja capacitar 1.000 alunos já no primeiro ano de operação.

Mais do que oferecer cursos, a Alê Hair tem como objetivo transformar a forma como a educação na área de beleza é concebida no Brasil. Nosso compromisso é democratizar o aprendizado, empoderar indivíduos e contribuir para o desenvolvimento de um mercado de trabalho mais qualificado e inclusivo.

## **2. CONCEITO DO NEGÓCIO**

O setor de beleza no Brasil movimenta mais de R\$ 50 bilhões anualmente, segundo dados do IBGE, evidenciando uma crescente demanda por profissionais qualificados. Contudo, muitos aspirantes a cabeleireiros enfrentam barreiras significativas, como a falta de flexibilidade e o alto custo de cursos presenciais. A Alê Hair busca preencher essa lacuna, oferecendo uma solução acessível e de alta qualidade por meio de cursos online, que unem excelência técnica e acessibilidade financeira.

Com a pandemia da Covid-19, a necessidade de diversificar os formatos de ensino tornou-se evidente. A rápida transição para o modelo digital revelou-se uma alternativa eficaz e resiliente, que atende às novas demandas do mercado e dos estudantes. A Alê Hair responde a esse cenário com uma proposta que se adapta ao ritmo de aprendizado de cada aluno. Essa abordagem não apenas facilita o desenvolvimento individual, mas também amplia o alcance da empresa, permitindo que pessoas de todas as regiões do Brasil, com acesso à internet, possam se beneficiar dessa formação inovadora.

## Produtos e Serviços

O principal produto da Alê Hair é um curso online profissionalizante de cabeleireiro, estruturado em 10 módulos que cobrem desde os fundamentos da profissão até técnicas avançadas e gestão de negócios. O curso inclui materiais de apoio e conteúdos extras para aprofundamento, garantindo que os alunos desenvolvam habilidades práticas e teóricas. Distribuído pela Hotmart, uma plataforma de renome no mercado de infoprodutos, o curso oferece segurança e eficácia no acesso aos conteúdos, atendendo às necessidades de seus participantes de maneira prática e eficiente.

## Localização e Abrangência

Embora a sede física da empresa esteja localizada no bairro Barra Velha, em Ilhabela-SP, o impacto do negócio é nacional. A operação 100% online permite que estudantes de qualquer região do Brasil se qualifiquem, rompendo barreiras geográficas e oferecendo oportunidades iguais para todos.

## Parceiros Chaves

A Alê Hair mantém parcerias com empresas renomadas no setor de cosméticos, que fornecem produtos para demonstrações práticas. Essas parcerias são cruciais para enriquecer o conteúdo dos cursos, garantindo que os alunos tenham acesso às últimas tendências do mercado e aos melhores recursos disponíveis. Isso agrega valor à formação, conectando os estudantes a práticas e ferramentas alinhadas com as exigências do setor.

## 3. MERCADO E COMPETIDORES

A pandemia de Covid-19 consolidou os cursos online como uma alternativa indispensável na educação, atendendo tanto às novas exigências do mercado quanto às mudanças nas rotinas dos estudantes. Durante esse período, a educação a distância destacou-se pela flexibilidade, permitindo que alunos conciliem estudos com responsabilidades pessoais e profissionais. Mesmo com o retorno das aulas presenciais, o ensino online continua em alta, evidenciando sua importância para democratizar o acesso ao aprendizado. No setor de educação profissionalizante, especialmente na área de beleza e estética, essa tendência é ainda mais evidente. O mercado de beleza no Brasil movimenta mais de R\$50 bilhões anualmente, refletindo uma crescente demanda por profissionais qualificados.

A Alê Hair surge como resposta a essas transformações, aproveitando a evolução do ensino online para lançar uma plataforma digital focada na formação de cabeleireiros. Combinando tendências inovadoras como **microlearning**, **gamificação** e **comunidades de aprendizagem**, a empresa oferece um ambiente que favorece o engajamento e o aprendizado contínuo. Os cursos são estruturados para integrar teoria e prática, com conteúdos atualizados, suporte técnico de qualidade e certificação, preparando os alunos para atuar com autonomia e destaque no mercado.



## Curva de valor

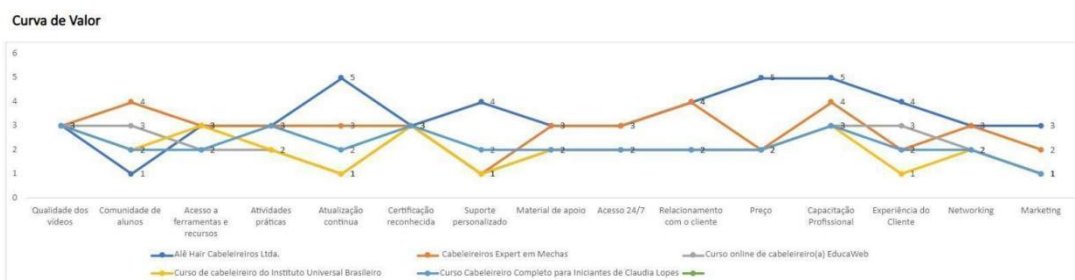
Com base nos dados apresentados, foi possível realizar uma análise detalhada da concorrência no mercado de cursos para cabeleireiros. Essa avaliação abrangeu diversos critérios, como a qualidade dos vídeos, a existência de uma comunidade de alunos, a oferta de atividades práticas, o nível de suporte personalizado, entre outros aspectos essenciais. Abaixo, destacam-se os principais pontos identificados:

### Desempenho Geral

- **Alê Hair On:** Com uma média de 3,47, essa instituição lidera em vários aspectos, principalmente em "Atualização contínua", "Preço", e "Capacitação Profissional". Este desempenho sólido sugere que o curso é competitivo, oferecendo um bom equilíbrio entre preço e qualidade.
- **Cabeleireiros Expert em Mechas:** Com uma média de 2,87, este curso se destaca na "Comunidade de alunos", o que indica uma forte rede de apoio entre os participantes. No entanto, em aspectos como "Acesso a ferramentas e recursos" e "Capacitação Profissional", ele fica atrás do líder.
- **Cursos de cabeleireiro(a) EducaWeb:** A média de 2,13 revela que o curso possui áreas de melhoria, especialmente em "Atividades práticas" e "Suporte personalizado". O baixo desempenho em "Atualização contínua" pode ser um ponto crítico que afeta a relevância do curso.
- **Curso de cabeleireiro do Instituto Universal Brasileiro:** Com a média mais baixa (2,00), o curso apresenta dificuldades em quase todas as áreas avaliadas. "Capacitação Profissional" e "Atividades Práticas" são áreas particularmente fracas, sugerindo a necessidade de uma reformulação para melhor atender às expectativas do mercado.

### Destaques Positivos

- **Atualização Contínua e Capacitação Profissional:** O curso da Alê Hair Cabeleireiros Ltda. se destaca, com a nota máxima em "Atualização contínua" e "Capacitação Profissional", sugerindo que investe em manter seu conteúdo atualizado e relevante para os alunos.
- **Comunidade de Alunos:** O curso "Cabeleireiros Expert em Mechas" tem uma forte comunidade de alunos, o que pode ser um diferencial significativo em termos de suporte e networking.



## Curva de Valor

A curva de valor reforça a liderança da Alê Hair On no mercado, destacando seu desempenho superior em áreas como "Atualização Contínua" e "Capacitação Profissional". Com uma média de 3,47, a empresa equilibra preço, qualidade e suporte, consolidando-se como uma opção altamente atrativa. Por outro lado, o Instituto Universal Brasileiro apresenta resultados consistentemente abaixo, evidenciando a necessidade de melhorias significativas para competir. Já concorrentes como Cabeleireiros Expert em Mechas e Cursos EducaWeb ficam atrás em aspectos cruciais, reforçando a vantagem competitiva da Alê Hair.

## Conclusão

O mercado de educação profissionalizante na área da beleza apresenta um enorme potencial de crescimento, e a Alê Hair está estrategicamente posicionada para capitalizar essa oportunidade. Com uma abordagem que une inovação, acessibilidade e excelência técnica, a empresa destaca-se em um setor competitivo, conquistando e fidelizando clientes por meio de estratégias eficazes e diferenciais marcantes.

## 4. EQUIPE DE GESTÃO

A equipe de gestão desempenha um papel fundamental na garantia do sucesso da Alê Hair, combinando expertise em áreas críticas, como marketing digital, produção de conteúdo educacional e gestão operacional. A sinergia entre os membros da equipe é voltada para a criação de uma experiência de aprendizado de alta qualidade, sustentável e inovadora para nossos alunos. Nossa equipe, consiste em 3 profissionais que irão dar início às operações da empresa, contribuindo para a alavancagem inicial, da qual a Alê Hair precisa.

**Ana Julia Soares dos Santos:** Especialista em marketing digital e captação de leads, Ana Júlia é responsável por desenvolver e executar as estratégias de marketing, com foco em campanhas digitais e mídias sociais.

Ela monitora de perto o desempenho de campanhas, analisando métricas e ajustando abordagens para maximizar o retorno sobre o investimento (ROI). Sua experiência na produção de conteúdo audiovisual também a coloca em uma posição crucial na organização e supervisão das filmagens dos cursos, garantindo que a marca Alê Hair seja amplamente conhecida e valorizada no mercado.

**Beatriz Rodrigues Braga** – Com uma sólida experiência em marketing de conteúdo, Beatriz é a coordenadora pedagógica e responsável pela produção de material didático. Ela garante que o conteúdo dos cursos seja de alta qualidade,



relevante e atualizado, além de supervisionar todo o processo de gravação, desde a concepção do conteúdo até a edição final. Seu papel também envolve a integração de novos conteúdos conforme surgem tendências no setor, mantendo o curso sempre inovador.

**Alexandra** – Profissional com mais de 10 anos de experiência como cabeleireira, Alexandra atua como a principal instrutora do curso. Além de ser a imagem pública da empresa, ela desenvolve os conteúdos práticos, assegurando que as técnicas ensinadas sejam atuais e aplicáveis ao mercado. Ela também acompanha o progresso dos alunos, oferecendo feedback personalizado e materiais, fortalecendo o vínculo entre os estudantes e a escola.

## **Responsabilidades Chave**

**Marketing e Vendas:** Gerido por Ana Julia, focado na expansão do alcance da empresa por meio de estratégias digitais eficazes, incluindo campanhas pagas e parcerias estratégicas com influenciadores do setor de beleza.

**Conteúdo Educacional e Produção:** Coordenado por Beatriz, que assegura a entrega de materiais pedagógicos de alta qualidade, adaptados às necessidades dos alunos e às demandas do mercado.

**Operações e Ensino Prático:** Liderado por Alexandra, que garante que os conteúdos práticos sejam transmitidos com precisão, de maneira didática e de acordo com as melhores práticas da área.

**Posições Futuras:** À medida que a empresa expande suas operações, identificamos a necessidade de incluir novas posições-chave, como por exemplo um especialista em tecnologia educacional para aprimorar a plataforma de ensino e um gestor financeiro que assegure o equilíbrio financeiro das operações.

## **5. PRODUTOS E SERVIÇOS**

Nosso serviço consiste em um curso online projetado para ajudar pessoas que desejam se tornar cabeleireiros profissionais, proporcionando a conveniência de aprender sem sair de casa. Além de economizar com transporte, os alunos têm a flexibilidade de escolher o que estudar, no seu próprio ritmo, em um ambiente confortável. O curso também promove a criação de uma comunidade, permitindo que os participantes se conectem com outras pessoas que compartilham os mesmos interesses.

Nosso curso se destaca pela inovação de oferecer aulas constantemente atualizadas, com foco em práticas que ensinam a execução correta de procedimentos, o uso adequado de ferramentas e a escolha de produtos recomendados. Além das aulas gravadas, incluímos sessões ao vivo, permitindo que os alunos tirem dúvidas diretamente com o professor e troquem experiências com colegas, fortalecendo o aprendizado coletivo. Para complementar, oferecemos uma comunidade exclusiva e um grupo dedicado para que os estudantes se conectem, compartilhem conhecimentos e ampliem sua rede de contatos.

Nosso curso online será estruturado em 10 módulos, abrangendo conteúdos que vão do básico ao avançado. Cada aula foi cuidadosamente planejada para ser essencial e envolvente, integrando teoria e prática de forma equilibrada. Os alunos explorarão desde curiosidades sobre o universo da beleza e as tendências mais recentes do mercado até estratégias eficazes para construir sua marca pessoal. Além disso, o curso abordará técnicas de autocuidado, bem-estar e práticas sustentáveis no uso de produtos, proporcionando uma formação completa e alinhada às demandas atuais.

Previsto para lançamento em 2026, o curso será disponibilizado na plataforma Hotmart, reconhecida por sua segurança e eficiência na distribuição de infoprodutos. O projeto integrará elementos de gamificação, tornando o aprendizado mais interativo e envolvente, promovendo a motivação e o progresso dos alunos. Nosso compromisso é oferecer uma experiência educativa inovadora e de excelência, projetada para transformar a formação em cabeleireiro em uma jornada completa e inspiradora.

## **6. ESTRUTURA E OPERAÇÕES**

A produção dos vídeos do curso online de cabeleireiros foi minuciosamente planejada para assegurar a máxima qualidade na entrega do conteúdo. O salão de beleza "Alê Hair" foi escolhido estrategicamente como local de gravação, pois oferece infraestrutura completa, com ferramentas e produtos essenciais para as demonstrações práticas. Além disso, a estética sofisticada do ambiente contribui para a criação de vídeos visualmente atraentes e com alto padrão profissional.

### **1. Equipe de Produção:**

Nossa equipe de produção é formada por profissionais experientes no setor. Beatriz, integrante da equipe de gestão, será responsável pela parte técnica das gravações, incluindo o manuseio de câmeras, iluminação e som, além de realizar a edição dos vídeos. Já Ana Júlia, com ampla experiência em direção de vídeos, atuará como diretora das gravações. Ela coordenará as filmagens para garantir que o conteúdo seja claro, didático e envolvente, utilizando as melhores técnicas e ângulos para destacar os procedimentos de cabeleireiro.

## **2. Processo de Gravação:**

Cada gravação será cuidadosamente planejada para garantir a qualidade e a organização necessárias. O processo inclui a preparação detalhada do espaço de gravação, ajustando os equipamentos e organizando o ambiente para que esteja completamente pronto para filmagem. As gravações serão realizadas em etapas, abordando os diferentes módulos do curso de forma sequencial e estruturada.

Os vídeos serão produzidos utilizando as ferramentas e produtos disponíveis no salão "Alê Hair", aproveitando sua infraestrutura completa. As modelos que participarão das gravações serão mulheres interessadas em colaborar com o projeto, muitas delas potenciais alunas do curso. Elas terão um papel essencial nas demonstrações práticas, atuando como exemplos reais para ilustrar os procedimentos ensinados, tornando o conteúdo mais visual e aplicável.

## **3. Pós-Produção:**

Após as filmagens, os vídeos são submetidos a um rigoroso processo de edição que inclui ajustes de áudio e imagem, além da adição de textos explicativos e gráficos ilustrativos. Essa etapa é crucial para transformar o conteúdo bruto em um material didático, envolvente e visualmente atrativo, assegurando que os alunos compreendam o conhecimento de maneira clara e prática.

## **4. Distribuição dos Vídeos:**

Os vídeos, após finalizados, serão carregados na plataforma online do curso e disponibilizados aos alunos de forma sequencial, acompanhando o progresso no cronograma. Essa abordagem assegura uma experiência de aprendizado estruturada e orientada, permitindo que os alunos absorvam os conteúdos de maneira lógica e eficiente. O planejamento cuidadoso das gravações busca não apenas garantir a produção de vídeos de alta qualidade, mas também oferecer um material didático que capacite os alunos a se tornarem profissionais qualificados na área de cabeleireiro.

Para implementar e operar com sucesso o curso online de cabeleireiro, é fundamental considerar uma série de recursos e processos essenciais. A seguir, destacam-se os principais aspectos que devem ser abordados para assegurar que o negócio funcione de forma eficiente e sustentável:

### **1. Recursos Necessários para a Empresa Existir:**

Para que a empresa funcione adequadamente, é indispensável contar com diversos recursos, como uma equipe qualificada, equipamentos de filmagem e edição, ferramentas de cabeleireiro e um espaço físico apropriado para as gravações. Além disso, é fundamental dispor de uma plataforma online confiável para hospedar o curso, bem como de materiais didáticos atualizados e acessíveis aos alunos. Outro elemento essencial é a elaboração de um planejamento financeiro sólido, capaz de sustentar as operações da empresa até que ela alcance a rentabilidade.

## **2. Local Adequado para o Negócio:**

O local ideal para o desenvolvimento das atividades é um salão de beleza já estabelecido, como o "Ale Hair". Esse espaço deve ser bem equipado e possuir uma estética que reflita a qualidade e o profissionalismo do curso. Além disso, é essencial que o ambiente tenha boa iluminação e acústica, assegurando a alta qualidade das gravações dos vídeos.

## **3. Infraestrutura Necessária e Equipamentos Essenciais:**

A infraestrutura deve abranger, além do espaço físico mencionado, equipamentos específicos para a produção dos vídeos, como câmeras de alta resolução, microfones de qualidade, iluminação apropriada e softwares de edição de vídeo. Também é necessário um computador com alto desempenho para realizar edições complexas e espaço de armazenamento adequado para guardar os arquivos de vídeo.

## **4. Parceiros Chave para o Negócio Prosperar:**

Para o sucesso do curso, é fundamental contar com parceiros estratégicos. Esses parceiros podem incluir fornecedores de equipamentos de cabeleireiro, que fornecerão ferramentas de alta qualidade e até oportunidades de patrocínio. Além disso, a colaboração de profissionais experientes do setor, como Beatriz, responsável pela filmagem e edição, e Ana Júlia, que atuará como diretora dos vídeos, é crucial para assegurar a qualidade do conteúdo produzido.

## **5. Questões Legais Críticas para a Empresa Funcionar:**

Do ponto de vista legal, é fundamental garantir que todas as atividades estejam em conformidade com a legislação vigente. Isso envolve a obtenção de alvarás e licenças de funcionamento para o salão onde as filmagens ocorrerão, bem como a regularização da empresa em relação ao registro e aos impostos. Além disso, é essencial assegurar que os direitos de imagem dos modelos que participarão das gravações sejam respeitados, obtendo consentimento por escrito para o uso de suas imagens no curso.

A estruturação cuidadosa desses aspectos garantirá que o curso online de cabeleireiro seja lançado de maneira sólida, proporcionando aos alunos uma experiência de aprendizado de alta qualidade, enquanto a empresa opera de forma eficiente e em conformidade com as normas legais.

## **7. MARKETING E VENDAS**

A Alê Hair almeja se estabelecer como a principal referência nacional em cursos profissionalizantes para cabeleireiros, empregando estratégias de marketing digital e comunicação integrada para alcançar um público amplo e diversificado em todo o Brasil.

Nosso curso online oferece uma combinação única de inovação e flexibilidade, proporcionando aos alunos conteúdo atualizado, suporte contínuo e uma experiência de aprendizado prática e envolvente. Esses diferenciais serão destacados em todas as campanhas promocionais, ressaltando o valor agregado do curso e sua excelência.

O curso será posicionado como uma solução acessível, oferecendo um preço competitivo em relação aos concorrentes, sem comprometer a percepção de alta qualidade. Promoções de lançamento e descontos exclusivos para os primeiros inscritos serão estratégias-chave para atrair os primeiros clientes e gerar interesse imediato.

Disponível exclusivamente online, o curso será acessado por meio de uma plataforma intuitiva e segura, com integração às redes sociais e envio automatizado de e-mails para suporte contínuo e acompanhamento personalizado dos alunos. A distribuição é projetada para garantir acesso sem limitações, independentemente da localização geográfica, oferecendo uma experiência de aprendizado totalmente acessível.

A estratégia de comunicação será fundamentada em marketing digital integrado (CIM), combinando diversas táticas para maximizar o alcance e engajamento. A seguir, os principais componentes:

**Redes sociais:** Publicações interativas, enquetes e vídeos demonstrativos no Instagram e Facebook, incentivando a participação ativa e o compartilhamento de experiências.

**Anúncios pagos:** Campanhas altamente segmentadas no Google Ads e nas redes sociais, com foco em jovens adultos interessados em beleza, estética e desenvolvimento profissional.

**E-mail marketing:** Estratégias de nutrição de leads, oferecendo conteúdos informativos e ofertas exclusivas, visando a conversão e o fortalecimento do relacionamento com potenciais alunos.

**Influenciadores digitais:** Parcerias com influenciadores e profissionais renomados do setor de beleza, ampliando o alcance da marca e agregando credibilidade ao curso.

## Metas e Cronograma

- **Meta inicial:** Captar 1.000 leads nos primeiros 1 ano e 6 meses após o lançamento do curso.
- **Taxa de conversão esperada:** 10% de conversão de leads em matrículas.
- **Cronograma:** Lançamento da campanha promocional previsto para setembro de 2025, com monitoramento mensal dos indicadores de desempenho (KPIs), para avaliar e ajustar a estratégia conforme necessário.

## 8. ESTRATÉGIA DE ENTRADA NO MERCADO E CRESCIMENTO

A Alê Hair tem como missão capacitar futuros cabeleireiros, promovendo autoestima e confiança por meio de uma formação abrangente que combina técnica, empoderamento e impacto positivo, preparando os profissionais para transformar a vida de seus clientes de maneira significativa.

A empresa tem como objetivo ser a principal referência nacional em cursos online de cabeleireiro, promovendo a democratização do ensino e rompendo as barreiras geográficas que muitas vezes impedem as pessoas de realizar seus sonhos. Com foco na excelência, inovação e acessibilidade, busca formar profissionais de alto nível, prontos para se destacar no mercado.

Os valores da empresa:

- **Acessibilidade:** Tornar a educação de qualidade acessível a todos.
- **Inovação:** Adotar práticas modernas para enriquecer o aprendizado.
- **Empoderamento:** Elevar a autoestima e a confiança, tanto dos alunos quanto de seus futuros clientes.
- **Paixão pela beleza:** Compromisso com o impacto positivo no bem-estar das pessoas.

## Análise SWOT do Curso online Alê Hair On

Descrição das Oportunidades e Ameaças			
Há mercados inexplorados	Oportunidade	Muito Importante	7,5
Possibilidade de parcerias estratégicas	Oportunidade	Importante	5
Exitem poucos concorrentes no mercado	Oportunidade	Muito Importante	7,5
Aproveita políticas governamentais	Ameaça	Importante	5
Aproveita avanço tecnológico	Oportunidade	Importante	5
Vai ocorrer redução de taxas e impostos	Ameaça	Importante	5
Está em um ambiente colaborativo	Oportunidade	Totalmente importante	10
A empresa realiza grandes eventos	Ameaça	Pouco importante	2,5
Interesses por iniciativas socioambientais	Oportunidade	Muito Importante	7,5
Lançamentos de novas linhas de produtos	Oportunidade	Pouco importante	2,5

### Forças

1. **Experiência Profissional:** A instrutora tem mais de 10 anos de experiência no mercado, o que adiciona credibilidade e autoridade ao curso.
2. **Equipe Pré-estabelecida:** Ter uma equipe já formada garante suporte eficiente para os alunos e na gestão do curso.
3. **Flexibilidade e Acessibilidade:** A proposta de um curso online permite que os alunos estudem no seu próprio ritmo e no conforto de suas casas, sem a necessidade de se deslocarem.
4. **Atualização Constante:** Aulas sempre atualizadas mantêm o curso relevante e alinhado com as tendências do mercado.
5. **Comunidade de Alunos:** A criação de uma comunidade promove a interação e troca de experiências entre os alunos, enriquecendo o aprendizado.

### Fraquezas

1. **Dependência de Tecnologia:** O curso depende do acesso à internet e dispositivos tecnológicos, o que pode ser uma barreira para alguns potenciais alunos.
2. **Reconhecimento Inicial:** Pode levar tempo para o curso ganhar reconhecimento no mercado, especialmente se a profissional for nova no ambiente digital.

### Oportunidades

1. **Expansão do Mercado Digital:** Com o crescimento do aprendizado online, há uma grande oportunidade de alcançar alunos de diversas regiões, ampliando o mercado.



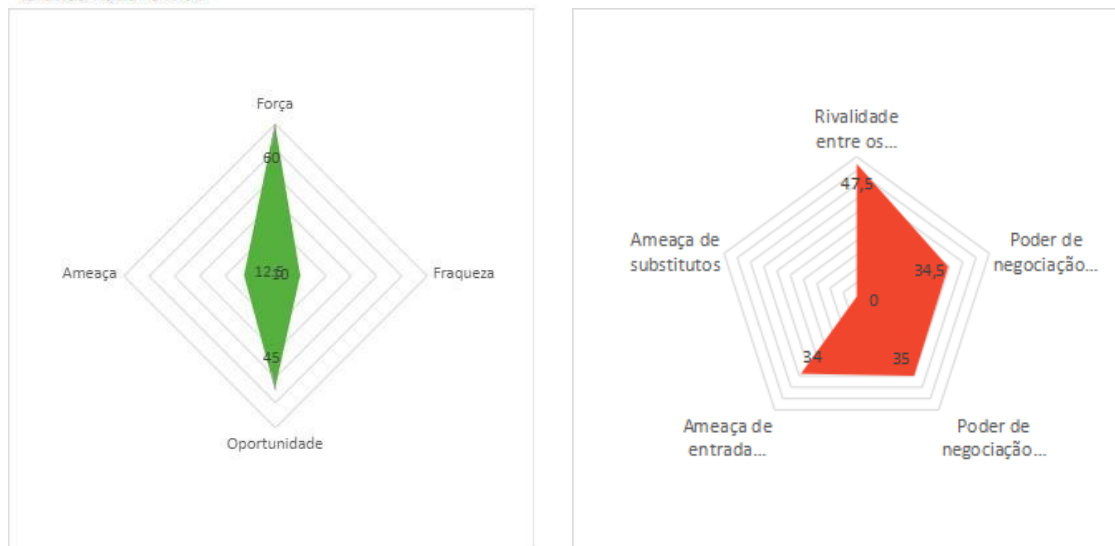
2. **Diversificação de Conteúdo:** Oferecer conteúdos adicionais, como workshops, webinars e certificações, pode atrair mais alunos e aumentar o valor do curso.
3. **Marketing Focado em Inclusão:** Posicionar o curso como uma solução acessível para aqueles que têm dificuldades de acesso ao transporte pode ser uma forte estratégia de marketing.

### Ameaças:

1. **Evolução Rápida da Tecnologia:** A rápida mudança nas tecnologias pode exigir constantes atualizações do curso para manter sua relevância.
2. **Saturação do Mercado:** O crescimento exponencial de cursos online em diversas áreas pode saturar o mercado, dificultando a captação de alunos.
3. **Mudanças nas Preferências dos Alunos:** As preferências dos alunos podem mudar, especialmente com o avanço de novas metodologias de ensino ou plataformas emergentes.

### De acordo com o gráfico Radar de Poder:

Gráfico Radar SWOT



As metas estabelecidas para o curso online de cabeleireiro refletem um compromisso sério com a excelência, inovação e a satisfação dos alunos. A partir de 2025, o objetivo é que o curso se destaque no mercado como uma referência em formação profissional, especialmente para aqueles que buscam flexibilidade e qualidade em seus estudos.

1. **Completar o Desenvolvimento dos Módulos Interativos:** Até junho de 2025, a

meta é concluir e integrar 10 módulos interativos no curso, incluindo vídeos e quizzes. Esses módulos são essenciais para engajar os alunos, proporcionando uma experiência de aprendizado rica e prática.

2. **Coletar e Analisar Feedback dos Alunos:** Outra meta crucial é coletar e analisar o feedback de pelo menos 80% dos alunos matriculados até o final de 2026. Essa análise permitirá identificar áreas de melhoria, garantir a satisfação dos participantes e ajustar o curso conforme necessário.

3. **Implementar um Sistema de Relatórios de Progresso:** Até o final de 2025, será implementado um sistema de relatórios de progresso que permitirá o acompanhamento mensal do desempenho dos alunos. Além disso, fornecerá feedback personalizado, ajudando os alunos a atingirem seus objetivos de aprendizado.

4. **Lançar uma Campanha de Marketing Digital:** Uma campanha de marketing digital será lançada a partir de setembro de 2025, com a meta de alcançar pelo menos 50.000 visualizações e gerar 2.000 leads qualificados. Esta campanha visa expandir o alcance do curso e atrair um público interessado e engajado.

5. **Emitir Certificados Digitais:** Até o final de 2027, todos os alunos que completarem o curso com aprovação receberão certificados digitais. O objetivo é garantir uma taxa de conclusão de 75%, certificando que os alunos estejam aptos a atuar profissionalmente.

6. **Estabelecer um Sistema de Suporte Técnico Eficiente:** Para garantir a melhor experiência possível, até o final de 2025 será implementado um sistema de suporte técnico online, com uma taxa de resposta de 95% para todas as solicitações recebidas dentro de 24 horas.

Essas metas demonstram um plano estratégico detalhado para o curso, focado na qualidade, acessibilidade e inovação.

Para atingir os objetivos e metas estabelecidos, a empresa irá adotar uma abordagem estratégica focada em qualidade, inovação e engajamento dos alunos. Cada meta será alcançada por meio de um conjunto de ações específicas, bem planejadas e executadas com precisão. Aqui estão as principais estratégias para garantir o sucesso do curso online de cabeleireiro:

## 1. Desenvolvimento e Integração dos Módulos Interativos

Para concluir e integrar os 10 módulos interativos até junho de 2025, a empresa irá:

- **Formar uma Equipe de Conteúdo:** Um grupo de pessoas será responsável pela criação dos vídeos, quizzes e outros materiais didáticos.
- **Testes e Feedbacks:** Cada módulo será testado por nossa equipe antes do lançamento, garantindo que estejam ajustados às necessidades dos alunos.

## 2. Coleta e Análise de Feedback dos Alunos

Para garantir a coleta e análise de feedback de 80% dos alunos até o final de

2026, a empresa planeja:

- **Implementar Pesquisas Regulares:** Após a conclusão de cada módulo, os alunos serão convidados a preencher pesquisas de satisfação que coletaram informações sobre a qualidade do conteúdo, a didática do instrutor e a usabilidade da plataforma.
- **Análise de Dados:** Uma equipe dedicada à análise de dados avaliará o feedback coletado para identificar tendências, pontos fortes e áreas de melhoria.
- **Ações Corretivas:** Com base no feedback, ajustes serão feitos nos módulos e na abordagem de ensino para atender melhor às expectativas dos alunos.

### 3. Implementação do Sistema de Relatórios de Progresso

Para garantir o acompanhamento mensal do desempenho dos alunos e fornecer feedback personalizado até o final de 2025, a empresa adotará as seguintes medidas:

- **Feedback Personalizado:** Com base nos relatórios, os instrutores fornecerão orientações individualizadas para ajudar os alunos a superar desafios e melhorar seu aprendizado.
- **Treinamento Contínuo dos Instrutores:** A equipe de suporte será constantemente treinada para garantir que possa interpretar corretamente os relatórios e oferecer o melhor suporte possível aos alunos.

### 4. Lançamento da Campanha de Marketing Digital

Para alcançar 50.000 visualizações e gerar 2.000 leads qualificados até dezembro de 2027, a empresa irá:

- **Desenvolver Conteúdo Atraente:** Será criado conteúdo visualmente atraente e informativo, como vídeos promocionais, posts em redes sociais e artigos de blog, destacando os diferenciais do curso.
- **Segmentação de Público:** Usaremos ferramentas de marketing digital para segmentar o público-alvo, garantindo que a campanha atinja pessoas interessadas em formação profissional na área de cabeleireiro.

### 5. Emissão de Certificados Digitais

Para garantir que todos os alunos que completarem o curso recebem certificados digitais até o final de 2026 e atingirem uma taxa de conclusão de 75%, a empresa irá:

- **Automatizar o Processo de Certificação:** Um sistema automatizado será implementado para emitir certificados imediatamente após a conclusão e aprovação do curso, facilitando o acesso dos alunos.

- **Suporte ao Aluno:** Será oferecido suporte contínuo aos alunos durante todo o curso, incentivando-os a concluí-lo com sucesso.

- **Reconhecimento do Mercado:** O certificado será projetado para ter valor reconhecido no mercado, o que incentivará os alunos a completarem o curso para obterem a certificação.

## 6. Estabelecimento de um Sistema de Suporte Técnico Eficiente

Para implementar um sistema de suporte técnico online com uma taxa de resposta de 95% dentro de 24 horas até o final de 2025, a empresa fará:

- **Treinamento de Suporte Técnico:** A equipe de suporte será treinada para resolver rapidamente problemas técnicos e prestar assistência eficaz aos alunos.
- **Monitoramento de Desempenho:** O desempenho do suporte técnico será monitorado constantemente para garantir que a meta de 95% de taxa de resposta seja cumprida.

Essas estratégias foram cuidadosamente planejadas para garantir que todas as metas sejam atingidas dentro do prazo estipulado, posicionando o curso online de cabeleireiro como um líder no mercado de educação profissional.

## 9. FINANÇAS

A projeção financeira da Alê Hair On demonstra um planejamento estratégico robusto para a transição de um estabelecimento físico para um modelo de escola online especializada na formação de cabeleireiros. A tabela apresenta resultados importantes para os cinco primeiros anos de operação.

No **primeiro ano**, o foco está no desenvolvimento do curso e nas ferramentas necessárias para sua implementação. Isso reflete a ausência de receita bruta e a existência de custos fixos e variáveis associados à construção do negócio. Nesse período, os investimentos incluem gravações, contratação de plataformas e outras ferramentas digitais, resultando em um **lucro/prejuízo líquido de -R\$ 26.052** e **lucro livre negativo de -R\$ 25.000**.

A partir do **segundo ano**, o curso começa a ser comercializado, gerando uma receita bruta de **R\$ 2.788.354**, que cresce consistentemente nos anos seguintes, atingindo **R\$ 5.322.671 no quinto ano**, totalizando **R\$ 16.905.529** ao longo dos cinco anos. Paralelamente, os custos variáveis acompanham o crescimento da receita, totalizando **R\$ 10.354.637** no período, enquanto os impostos diretos somam **R\$ 338.111**.

A **margem de contribuição** é um ponto de destaque, com um total de **R\$ 6.212.782** nos cinco anos, refletindo a eficiência em manter uma margem saudável para cobrir despesas e gerar lucros. As despesas fixas permanecem controladas,

totalizando **R\$ 592.195**, e as despesas com marketing limitam-se a **R\$ 25.000**, indicando uma estratégia focada na rentabilidade do negócio.

Os resultados começam a se consolidar a partir do **segundo ano**, com um lucro líquido de **R\$ 889.119**, que cresce para **R\$ 1.793.560 no quinto ano**. O lucro livre segue a mesma tendência, alcançando **R\$ 5.595.587** no período analisado. O EBITDA apresenta um crescimento expressivo, atingindo **R\$ 1.900.014 no quinto ano**, evidenciando uma operação cada vez mais eficiente.

Outro ponto de destaque é o **Percentual de Lucratividade**, que atinge uma média de **33,1%** ao longo dos cinco anos, refletindo a capacidade da empresa em gerar retorno financeiro a partir de suas operações.

O **VPL (Valor Presente Líquido)** projetado é de **R\$ 3.272.344,67**, com uma **TIR (Taxa Interna de Retorno)** impressionante de **846,37%**, indicando alta viabilidade financeira do projeto. O ponto de equilíbrio é alcançado em dois anos, e o investimento inicial necessário para o lançamento do curso foi de **R\$ 9.107,90**.

Em resumo, a Alê Hair On apresenta um modelo de negócio transformador, que não apenas se torna financeiramente sustentável, mas também contribui para a capacitação de profissionais e a geração de emprego no Brasil. O planejamento detalhado e as projeções robustas garantem que a empresa possa alcançar seu propósito de impactar positivamente a vida de muitos brasileiros.

		ESTRATÉGIA	MARKETING	FINANÇAS				
Indicadores de Retorno		Resumo	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Total
Defina a taxa de desconto (ano)	12,0%	Receita bruta	R\$0	R\$2.788.354	R\$4.052.488	R\$4.742.016	R\$5.322.671	R\$16.905.529
VPL (Valor Presente Líquido)	R\$3.272.344,67	Custos Variáveis	R\$0	R\$1.707.867	R\$2.482.149	R\$2.904.485	R\$3.260.136	R\$10.354.637
TIR (Taxa Interna de Retorno)	846,37%	Impostos Diretos	R\$0	R\$55.767	R\$81.050	R\$94.840	R\$106.453	R\$338.111
Investimento inicial	R\$9.107,90	Margem de Contribuição	R\$0	R\$1.024.720	R\$1.489.289	R\$1.742.691	R\$1.956.082	R\$6.212.782
Payback	Em 2 anos	Despesas Fixas	R\$0	R\$134.549	R\$142.917	R\$152.207	R\$162.521	R\$592.195
		Despesas com Marketing	R\$25.000	R\$0	R\$0	R\$0	R\$0	R\$25.000
Ponto de equilíbrio	Em 2 anos	Depreciação	R\$1.052	R\$1.052	R\$1.052	R\$1.052	R\$1.052	R\$5.260
		Lucro/Prejuízo Líquido	-R\$26.052	R\$889.119	R\$1.345.320	R\$1.589.432	R\$1.792.508	R\$5.590.327
		Investimento Bruto	R\$0	R\$0	R\$0	R\$0	R\$0	R\$0
		Lucro Livre	-R\$25.000	R\$890.171	R\$1.346.372	R\$1.590.484	R\$1.793.560	R\$5.595.587
		EBITDA	-R\$25.000	R\$945.938	R\$1.427.422	R\$1.685.324	R\$1.900.014	R\$5.993.698
		Percentual de Lucratividade	0,0%	31,9%	33,2%	33,5%	33,7%	33,1%



## REFERÊNCIAS

**Setor de beleza tem mais de 524 novos negócios abertos por dia em 2023.** Disponível em: <<https://agenciasebrae.com.br/cultura-empreedora/setor-de-beleza-tem-mais-de-524-novos-negocios-abertos-por-dia-em-2023/>>.

**G1. Mercado da beleza é oportunidade para quem busca profissão. Veja opções.** Disponível em: <<https://g1.globo.com/google/amp/ce/ceara/especial-publicitario/sistema-fecomercio/radar-do-comercio/noticia/2022/01/25/mercado-da-beleza-e-oportunidade-para-quem-busca-profissao-veja-opcoes.ghtml>>.

**Mercado de Salões de Beleza: um setor promissor no Brasil.** Disponível em: <<https://buyco.com.br/mercado-de-saloes-de-beleza/>>.

**Ensino a distância cresce 474% em uma década.** Disponível em: <<https://www.gov.br/inep/pt-br/assuntos/noticias/censo-da-educacao-superior/ensino-a-distancia-cresce-474-em-uma-decada>>.

**O mercado de beleza em 2023: um relatório especial sobre o estado da moda | McKinsey.** Disponível em: <<https://www.mckinsey.com/featured-insights/destaques/o-mercado-de-beleza-em-2023-um-relatorio-especial-sobre-o-estado-da-moda/pt>>.

**CNN, D. Gamificação na educação: entenda o que é, importância e como pode ser usada.** Disponível em: <<https://www.cnnbrasil.com.br/lifestyle/gamificacao-na-educacao/>>.

**Microlearning: saiba tudo sobre essa tendência na educação - Escolaweb.** Disponível em: <<https://escolaweb.com.br/microlearning-saiba-tudo-sobre-essa-tendencia-na-educacao/>>.

OLIVEIRA, F. A.; SANTOS, A. M. S. DOS. Construção do Conhecimento na Modalidade de Educação a Distância: Descortinando as Potencialidades da EaD no Brasil. **EaD em Foco**, v. 10, n. 1, 31 jan. 2020.

**Ensino a distância cresce 474% em uma década.** Disponível em: <<https://www.gov.br/inep/pt-br/assuntos/noticias/censo-da-educacao-superior/ensino-a-distancia-cresce-474-em-uma-decada>>.

**[HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/EDUNECURSOS](https://www.facebook.com/edunecursos). Curso de Cabeleireiro Básico | Edune Cursos | Acesse já.** Disponível em: <<https://www.edunecursos.com.br/curso/curso-online-gratuito-cabeleireiro-basico>>.





