



Magda Vilas-Boas

Consultoria e Coaching

ADMINISTRAÇÃO EM SALÕES DE BELEZA

Magda Vilas-Boas

www.magdavilasboas.com.br

magdavilasboas@gmail.com



**CRESCER COM HUMILDADE.
AMADURECER, TER
RESPONSABILIDADE.**

**EXPERIMENTAR MINHA
CAPACIDADE DE EMPREENDER PARA
VIVER. ESTAR À FRENTE DO TEMPO**



Magda Vilas-Boas

Consultoria Vilas-Boas

**E VOCÊ, TEM SONHADO COM
QUÊ?**

**QUAIS SEUS PLANOS PARA
CHEGAR LÁ?**



Consultoria Vilas-Boas

**FICAR PARADO OU REPETIR O QUE
OS OUTROS FAZEM NÃO VAI TE
LEVAR A LUGAR NENHUM. NÃO
LAMENTE**



Magda Vilas-Boas

Consultoria Vilas-Boas

**SONHE. EXPERIMENTE. FAÇA O
NOVO**

**BUSQUE A CONCRETIZAÇÃO DOS
SEUS DESEJOS TODOS OS DIAS.**



Magda Vilas-Boas

Consultoria Vilas-Boas

**ESCOLHA FAZER O QUE GOSTA.
SEJA FIEL A SEUS VALORES**

**FAÇA COM AMOR E SEJA O MELHOR
NAQUILO QUE FAZ. NÃO TENHA
MEDO DE APRENDER O NOVO**



Consultoria Vilas-Boas

**VOCÊ É A ÚNICA PESSOA
RESPONSÁVEL PELO SEU DESTINO.
COLOQUE-SE SEMPRE EM
PRIMEIRO LUGAR.**



Magda Vilas-Boas

Consultoria Vilas-Boas

**ERRE. ERRE DE NOVO. E ATRAVÉS
DO ERRO GANHE EXPERIÊNCIA**



Consultoria Vilas-Boas

**VOLTE A SER CRIANÇA
NOVAMENTE. SEM NENHUM MEDO
DE RESPONDER À PERGUNTA:**

**O QUE VOCÊ VAI SER
QUANDO CRESCER?**

NÃO EXISTE FÓRMULA MÁGICA

- **Não existe fórmula mágica, mas técnicas e ações, estrutura, regras básicas, planejamento e objetivos**
- **Objetivos:**
 - **10% de aumento de clientes?**
 - **10% de reversão dos clientes perdidos?**

DIMENSIONAR A ESPECIALIZAÇÃO DO SALÃO

– Público alvo

- Análise do quadro de funcionários**
- Especialista caro para um público que não vai pagar o custo dele.**
- Custos:**
 - fixos**
 - variáveis**

CUSTOS

- **Fixos:**
 - Telefone
 - Aluguel
 - Produtos
 - Internet
 - Produtos limpeza
 - Faxina
 - Impostos

CUSTOS

- **Variáveis: quais?**

SORTE

**NA PARTE COMERCIAL
NÃO CONTE COM O
FATOR SORTE, MAS
COM O FATOR TALENTO**

ANÁLISE DO NEGÓCIO

- **O aluguel está caro?**
- **Não resolve propaganda se não tiver o produto pessoal.**
- **Você é uma vitrine que precisa ser colocada com qualidade. Quais vitrines você tem?**
- **Conhecimento – fator talento. Artesãos**
- **Pouca preparação demanda falta de qualidade. Seja humilde, faça estágios, aprenda. Evite processos.**

ANÁLISE DO NEGÓCIO

- **Fiscalização**
- **O cliente só quer um serviço de qualidade. É o que vai manter a sua clientela**
- **O salão não tem clientes, quem tem clientes são os profissionais**

MARKETING

- **Quem é o público? Simples ou sofisticado?**
- **Propaganda boca a boca**
- **70% da perda de clientes – atendimento**
- **Coerência**
- **Melhor: cartão de visita**
- **Carro de propaganda??**
- **Televisão??**
- **Mídias??**

FAÇA O MAIOR MARKETINGO COM O SEU CLIENTE DENTRO DO SALÃO

- **Coloque pessoa que saiba conversar, ao telefone**
- **Limite: casa/casa – salão/salão. Postura**
- **Se misturar, os clientes não vão aguentar seus problemas e a família também não vão aguentar ouvir você falar de seus clientes.**
- **Não confundir amizade com liberdade. O que o cliente quer é uma prestação de serviços de qualidade.**

ÉTICA

- **Se estou pagando igual, quero atendimento igual**
- **Respeitar horários**
- **Dar limite para o cliente**
- **Área reservada para homens**
- **Área infantil**
- **Pense grande – divida o salão em setores – isso é pra você sim.**

FINANCEIRO

- **Soma do fixo com o variável tem que ser menor do que a entrada**
- **Mito – o que entra eu posso gastar**
- **Planejamento – cálculo**
- **Custo – o que você precisa no mínimo para manter o salão**
- **Não é porque a firma é minha que posso gastar o que quero**

FINANCEIRO

- **Tudo que entra – deposita**
- **Tirar o pró-labore**
- **Ponto de equilíbrio – evitar pagar cheque especial e cartão de crédito**
- **Lucro – valor de compra mais custos menos o valor cobrado**
- **Risco de perdas**

FINANÇAS

- **Faça o que pode fazer para crescer**
- **Tem que andar pra frente**
- **Re-investir no salão**
- **Para começar tem que ter algum dinheiro em caixa**
- **Tem que manter um fundo de caixa**

O QUE VOCÊ VENDE?

- **Você vende sentimentos**
- **Como vende sentimentos, sonhos, se você não sabe gerir o seu próprio?**
- **Marketing pessoal – Você vende o produto que é você. Como vende um produto que não usa? Use o produto, se fidelize a ele. Cuidar primeiro de si.**
- **Você é o seu cartão de visita**

VOCÊ É O SEU CARTÃO DE VISITA

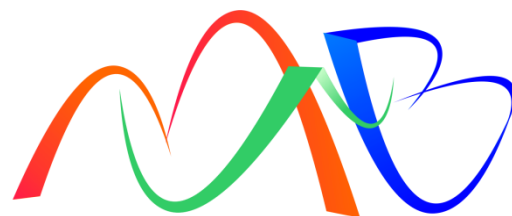
- **Cuidar da sua beleza, estética, higiene pessoal, pois tem uma proximidade do cliente**
 - Mau hálito – não mascar chicletes
 - Banho
 - Cabelo – preso para esteticista
 - Odores
 - Educação/comportamento
 - Como trata o cliente: “Como a senhora gosta de ser tratada?”

MARKETING LOCAL

- **Vestimenta que define o profissional de beleza**
- **Receber o cliente à porta. Perceber quando o cliente entrou**
- **O cliente quer encontrar aconchego, bem recebido**
- **Fofoca de um cliente para o outro – ouvir e não falar – Se a cliente desabafa, não dê opinião**
- **Atender todos como se todos fossem milionários**

RESULTADO

**É O SEU CLIENTE QUE
LEVA O DINHEIRO PARA
O SEU SUSTENTO E
PARA O SEU SUCESSO.**



Magda Vilas-Boas

Consultoria e Coaching

MUITO AGRADECIDA

WWW.MAGDAVILASBOAS.COM.BR

CONTATO@MAGDAVILASBOAS.COM.R