

PLANO DE NEGÓCIOS

ESTÉTICA PARAÍSO DAS MULHERES

Aluno (a): Tuany Ribeiro da Rocha

Orientador: Prof. Antonio Ferrari

RESUMO

A Estética Paraíso das Mulheres é uma empresa feita para atender mulheres que gostam de manter a sua boa aparência e que na necessidade do dia a dia precisam de um atendimento personalizado em um ambiente agradável.

A estética estará em ótima localização, em uma das principais avenidas do bairro de Ipanema, zona Sul de Porto Alegre, terá estacionamento exclusivo para clientes.

A empresa oferecerá um ambiente agradável, servirá água, chás, sucos e aperitivos durante a sua permanência na empresa, além disso, os clientes poderão contar com um serviço de recreação para seus filhos no espaço Kids da estética.

PALAVRAS CHAVES: Estética, Acessibilidade, Qualidade.

1 PLANO DE NEGÓCIOS

O projeto se refere a um novo conceito de estética. A estética *Paraíso das Mulheres* visa atender clientes que prezam por qualidade, agilidade e conveniência, para isso a empresa oferecerá diversos atrativos para seus clientes, sendo eles:

- Espaço Kids;
- Estacionamento próprio da empresa;
- Cartão de fidelização que trará diversos benefícios através de descontos
- Blog com dicas de beleza;
- A empresa servirá para os clientes bebidas e aperitivos;

O empreendimento será realizado em Ipanema, bairro nobre da zonal Sul de Porto Alegre.

1.2 EMPREENDEDORES

As desenvolvedoras do projeto são duas estudantes do curso de administração, Nathieli Silvestri e Tuany Rocha.

1.3 SERVIÇOS E PROCESSOS

Todos os serviços oferecidos serão executados por profissionais experientes na área de atuação, os referidos profissionais passarão por diversos treinamentos (cursos, palestras, fóruns e demais) que serão contratados pela estética, com o objetivo de constante atualização e desenvolvimento. Os serviços oferecidos pela estética serão:

- Corte de cabelo adulto,
- Corte de cabelo infantil;
- Pedicura e manicure (designer de unhas);
- Depilação quente e fria,
- Hidratação de cabelo;
- Escova progressiva, definitiva;
- Químicas capilares (mechas, luzes, coloração);
- Maquiagem de festa e dia a dia, micro pigmentação (maquiagem definitiva);
- Massoterapia, drenagem linfática;
- Nutrição: elaboração de tabelas nutricionais;
- Podologia (tratamento para os pés);
- Bronzeamento de pele;
- Dia da noiva;
- Dermatologista: tratamento da acne, limpeza de pele;
- Permanente de cílios;
- Espaço kids;

1.4 MOTIVAÇÃO E MERCADO POTENCIAL

O mercado em potencial são todas as moradoras do bairro Ipanema e proximidades,

que estejam enquadradas na classe social B ou C, pois são as classes com maior número de pessoas e no que se refere a classe C há um número considerável de pessoas que ingressam para esta classe periodicamente, conforme relatado por importantes sites , portanto, é um mercado em potencial para o objetivo da empresa.

1.5 ELEMENTOS DE DIFERENCIAÇÃO

Será desenvolvido um espaço Kids, espaço onde os clientes poderão deixar seus filhos com tranquilidade durante a sua permanência na estética. Além do espaço destinado para crianças, haverá uma recreacionista que terá a função de diverti-las.

Outro importante elemento de diferenciação será a degustação de bebidas e aperitivos oferecidos pela empresa, será realizada futuramente a proposta de parceria com empresas que objetivam oferecer seus produtos para divulgação e degustação. Essa ação tem como objetivo fazer os clientes se sentirem a vontade relaxados e que queiram voltar mais vezes em função deste ótimo atendimento.

1.6 PROJEÇÕES DE VENDAS

A projeção de vendas foi realizada através de um estudo de valores nos salões de beleza do bairro e proximidades de onde será a Estética Paraíso das Mulheres.

Em anexo, ao final da apresentação do projeto estará a projeção de vendas para os próximos cinco anos.

1.7 RENTABILIDADE E PROJEÇÕES FINANCEIRAS

O projeto se tornará viável, pois através da projeção financeira realizada, terá uma boa rentabilidade, com crescimento anual de 20%. O retorno do investimento se dará no segundo ano de duração da empresa, considerando os cálculos realizados através de Payback descontado com taxa de 0,8%.

1.8 NECESSIDADES DE FINANCIAMENTO

Não será necessário nenhum tipo de financiamento.

2 A EMPRESA

O objetivo será atender mulheres de classes B e C como público alvo, mas também atenderá a homens vaidosos que se preocupam com sua beleza e saúde. A estética tem objetivo atender seus clientes com o máximo de qualidade, através do atendimento personalizado e do profissionalismo e experiência dos funcionários, e com a agilidade que a maioria dos clientes necessita, criando assim um compromisso com os clientes, satisfazendo-os e fidelizando-os.

2.1 HISTÓRICO

Observando o número de pessoas que se preocupam com sua beleza e saúde, e que com isso vão a salões de beleza regularmente, pensamos em uma estética que unirá todos os serviços de um salão de beleza agregando serviços nutricionais, qualidade de atendimento e ambiente confortável e agradável.

2.2 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Nesta etapa será apresentada a estratégia de negócio da estética. A cultura da empresa será baseada em quatro pilares: qualidade, agilidade, segurança e bem estar.

Nos tópicos abaixo se podem analisar todos os serviços e estratégia de diferenciação da estética Paraíso das Mulheres.

2.2.1 Negócio

Serviços de beleza: Corte de cabelo, pedicura e manicure, designer de unhas, depilação quente e fria, hidratação, escova progressiva, definitiva, químicas capilares, maquiagem de festa e dia a dia, limpeza de pele, massoterapia, nutrição (elaboração de tabelas nutricionais), podologia (tratamento para os pés), bronzamento artificial e a jato, micro pigmentação (maquiagem definitiva), dia da noiva, tratamento da acne, dermatologista,

permanente de cílios, drenagem linfática e depilação a lazer.

Diferencial: Espaço kids, colaboradora responsável por servir café, chá, suco natural, água, e aperitivos.

2.2.2 Missão

Criar uma estética que tenha espaço no mercado, demanda de clientes, que de prazer em administrar, com um ambiente agradável para se trabalhar e com todos os colaboradores motivados que acreditam na ideia e que gostam do que fazem.

2.2.3 Valores

- **Ambiente de trabalho limpo, seguro e agradável;**
Acreditamos que o desempenho do colaborador está diretamente ligado as condições de trabalho. Implementação do programa 5S.
- **Salário dos colaboradores acima de mercado;**
Os colaboradores terão carteira assinada com salário fixo, mais comissão.
- **Satisfação do cliente em primeiro lugar;**
Vamos nos colocar no lugar de nossos clientes buscando superar suas expectativas.
- **Serviços de qualidade;**
Todos os serviços oferecidos terão profissionais qualificados com certificação e com vontade de oferecer os melhores serviços dessa área.

2.2.4 Análise da situação

O Brasil já é considerado o terceiro maior mercado de beleza do mundo, perdendo apenas para os Estados Unidos e para o Japão.

As oportunidades de trabalho criadas pelos salões de beleza cresceram 278,9% em 16 anos (de 1994 a 2010). Dados obtidos junto ao mercado e a sindicatos de trabalhadores revelam que, em 2010, foram contabilizadas 4,282 milhões de oportunidades de emprego nas áreas de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos.

2.2.4.1 Análise ambiental

A localização da estética será em Ipanema, bairro nobre da zona sul de Porto Alegre.

Ipanema é um bairro amplamente residencial, grande extensão deste local é arborizada e localiza-se à beira do lago Guaíba. O local é frequentemente utilizado para lazer, principalmente nas épocas mais quentes do ano, além disso, conta com bares e restaurantes nas proximidades, o que confirma a grande concentração e circulação de pessoas pelo local.

A imagem abaixo representa toda a extensão do bairro de Ipanema:



Salões no bairro Ipanema:

- ❖ Bel Brasil Equador e Laranja Cabelo e Corpo

Av Tramandaí, 67 - sl 3

Tel.: (51) 3249-4065 Bairro: Ipanema

❖ Carlos Alberto Oliveira Veleda

Av Eduardo Prado, 1431 - c 1

Tel.: (51) 3246-5344 Bairro: Ipanema

❖ Eliese Carletti Silva

Pc Sen Alberto Pasqualini, 123

Tel.: (51) 3263-3550 Bairro: Ipanema

❖ Estética Imperial

Av Imperial, 183

Tel.: (51) 3261-0707 Bairro: Ipanema

❖ Estética Sônia Maria

Av Tramandaí, 480 - lj 6

Tel.: (51) 3246-5569 Bairro: Ipanema

❖ Estética Esly

Av. Juca Batista, 2165

Tel.: (51) 3248-0853 Bairro: Ipanema

❖ Estética Via Belle

Av. Tramandaí, 205 - Sala 203

Tel.: (51) 3262-1180 Bairro: Ipanema

2.2.4.1.1 Variáveis ambientais

Bairro	Ipanema
Área	

Total	398 hectares
População	
Total	16 877 hab (2 000)
	8 076 homens
	8 801 mulheres
Densidade	42,4 hab/ha/km ²
Taxa de crescimento	(+) 3,1% (de 1991 a 2000)
Rendimento médio mensal	16,94 salários mínimos

2.2.4.1.3 Variáveis demográficas

Com base em informações retiradas da internet no ano de 2000, foi constatado que o bairro de Ipanema tem uma população de 8801 mulheres em uma área de 398 hectares. O rendimento médio mensal somente neste bairro é dado em 16,94 salários mínimos.

2.2.4.1.4 Variáveis econômicas

De acordo com a Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (Abihpec), o desenvolvimento da indústria, a participação crescente da mulher no mercado de trabalho e a utilização de tecnologia de ponta, com o consequente aumento da produtividade, fizeram o mercado de beleza aumentar cinco vezes, alcançando, em 2010, faturamento de R\$ 27,3 bilhões. A estimativa de crescimento, dizem especialistas, é ainda maior em 2011: em torno de 30%.

“Uma das razões para a expansão do setor, além da modernização do parque industrial, do investimento em marketing e da inovação tecnológica das indústrias, é a democratização do consumo e do maior acesso a produtos pelas classes D e E”, ressalta o presidente da Abihpec, João Carlos Basílio.

Já as oportunidades de trabalho criadas pelos salões de beleza cresceram 278,9% em 16 anos (de 1994 a 2010). Dados obtidos junto ao mercado e a sindicatos de trabalhadores revelam que, em 2010, foram contabilizadas 4,282 milhões de oportunidades de emprego nas áreas de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos. Número que representa uma expansão média anual de 9,3% em relação ao ano passado.

2.2.4.1.6 Variáveis psicológicas

A independência financeira das mulheres vem crescendo consideravelmente ao longo dos anos, junto com isso há dados que comprovam que as mulheres são mais consumistas que os homens, ou seja, juntando essas duas informações com a aceitação e aderência já vista pelos salões de beleza, é um ótimo dado para as estéticas.

Para tornar um ambiente agradável, será oferecido o espaço Kids para quem tem filhos se sintam a vontade para fazer o que quiser sem se preocupar com as crianças. Também para o agrado das clientes será servido café, chá, água e alguns aperitivos, que além de fazer com que os clientes se sintam bem também tenham a sensação de que seu dinheiro foi bem investido, de que foram bem tratados.

2.2.4.1.7 Variáveis tecnológicas

O rápido desenvolvimento tecnológico pode trazer tanto benefícios para as empresas como malefícios, tudo dependerá da rapidez de adaptação da empresa. A estética objetiva o contínuo controle e busca por novas tecnologias e conseqüentemente superiores ao fornecido pelo mercado comum. A questão da adaptação faz com que quanto antes a empresa se adapte as novidades mais pessoas venham antes na Estética Paraíso das Mulheres, criando um visão de empresa inovadora em relação às outras.

2.2.4.2 Análise SWOT

Ambiente interno	<p style="text-align: center;"><u>FORÇAS</u></p> <p>Boa localização Profissionais qualificados Profissionais motivados Estacionamento próprio Serviço diferenciado Blog com dicas de moda e informações da estética</p>	<p style="text-align: center;"><u>FRAQUEZAS</u></p> <p>Marca desconhecida no mercado</p>
	Ambiente externo	<p style="text-align: center;"><u>OPORTUNIDADES</u></p> <p>Classes B e C em crescimento Independência financeira da mulher em ascensão Crescimento do consumo aos serviços e produtos de beleza</p>

2.2.5 Visão

Ser referência entre as estéticas da zona sul em atendimento e serviços.

2.2.6 Objetivos

- Satisfação do cliente;
- Atendimento personalizado;
- Fidelização do cliente;
- Retorno financeiro rápido;

2.2.7 Estratégia competitiva

Atender os clientes de forma ágil e com qualidade será nosso diferencial. Acreditamos que oferecendo segurança para seus filhos com o espaço kids, estacionamento próprio, e agilidade nos serviços, será a busca do bem-estar para todos.

2.3 ESTRUTURA LEGAL E ORGANIZACIONAL

A elaboração da estrutura organizacional foi realizada de forma simples e está anexada ao trabalho.

2.4 EQUIPE DIRIGENTE

A empresa terá duas sócias, Nathieli Silvestri e Tuany Rocha.

2.5. PLANO DE OPERAÇÕES

A estrutura do 5W2H este em anexo ao trabalho.

2.5.3 Controle de qualidade

Implementação do programa 5S:

A metodologia possibilita desenvolver um planejamento sistemático de classificação, ordem, limpeza, permitindo assim de imediato maior produtividade, segurança, clima organizacional e motivação dos funcionários, com conseqüente melhoria da competitividade organizacional.

Os propósitos da metodologia 5S são de melhorar a eficiência através da destinação adequada de materiais (separar o que é necessário do desnecessário), organização, limpeza e identificação de materiais e espaços e a manutenção e melhoria do próprio 5S. Os principais benefícios da metodologia 5S são:

- ✓ Maior produtividade pela redução da perda de tempo procurando por objetos. Só ficam no ambiente os objetos necessários e ao alcance da mão

- ✓ Redução de despesas e melhor aproveitamento de materiais. A acumulação excessiva de materiais tende à degeneração
- ✓ Melhoria da qualidade de produtos e serviços
- ✓ Menos acidentes do trabalho
- ✓ Maior satisfação das pessoas com o trabalho

2.5.4 Terceirização

Não trabalharemos com terceirização.

2.5.5 Parcerias

Parceria com academias locais. Fazemos a divulgação da estética nas academias do bairro e em troca elas colocam a divulgação da academia na estética.

2.5.6 Responsabilidade social e meio ambiente

- Coleta seletiva do lixo utilizado na estética;
- Esterilização correta dos materiais de uso pessoal;
- Utilização de lâmpadas econômicas;
- Captação da água da chuva para serviços de limpeza;

3 PLANO DE MARKETING

No plano de marketing será apresentado o tipo de setor, o perfil do público alvo e a listagem da concorrência na região.

3.1 ANÁLISE DE MERCADO

O Brasil já é considerado o terceiro maior mercado de beleza do mundo, perdendo apenas para os Estados Unidos e para o Japão.

Em três anos, a classe C vai receber mais 12 milhões de pessoas, crescendo 11%. Já a AB crescerá 29%, com mais 7,7 milhões. É crescimento sobre o crescimento. Até 2014, três quartos da população estarão nas classes ABC - disse Neri, acrescentando, contudo, que no Nordeste a revolução da classe C ainda acontecerá. - A Bahia será o Brasil de 2009. Esse atraso em se atingir a média nacional cai de 11 anos para seis.

3.1.1 Setor

As oportunidades de trabalho criadas pelos salões de beleza cresceram 278,9% em 16 anos (de 1994 a 2010). Dados obtidos junto ao mercado e a sindicatos de trabalhadores revelam que, em 2010, foram contabilizadas 4,282 milhões de oportunidades de emprego nas áreas de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos.

3.1.2 Clientes

O público alvo serão mulheres da classe B e C: Moradoras do bairro, mulheres com filhos.

3.1.3 Concorrência

A concorrência na área da beleza é muito alta, dificilmente não encontramos salões de beleza e estética em algum bairro. Em função dessa alta concorrência é que foi buscado um local com amplo espaço para que fosse possível oferecer espaço Kids, estacionamento, atendimento diferenciado e qualificação dos profissionais.

Abaixo estão os salões de beleza do bairro Ipanema:

❖ Bel Brasil Equador e Laranja Cabelo e Corpo
Av Tramandaí, 67 - sl 3
Tel.: (51) 3249-4065 Bairro: Ipanema

❖ Carlos Alberto Oliveira Veleda
Av Eduardo Prado, 1431 - c 1
Tel.: (51) 3246-5344 Bairro: Ipanema

❖ Eliese Carletti Silva
Pc Sen Alberto Pasqualini, 123
Tel.: (51) 3263-3550 Bairro: Ipanema

❖ Estética Imperial
Av Imperial, 183
Tel.: (51) 3261-0707 Bairro: Ipanema

❖ Estética Sônia Maria
Av Tramandaí, 480 - lj 6
Tel.: (51) 3246-5569 Bairro: Ipanema

❖ Estética Esly
Av. Juca Batista, 2165
Tel.: (51) 3248-0853 Bairro: Ipanema

❖ Estética Via Belle
Av. Tramandaí, 205 - Sala 203
Tel.: (51) 3262-1180 Bairro: Ipanema

3.1.4 Fornecedores

Será realizada uma análise de todos os possíveis fornecedores, nacionais e internacionais, com o objetivo de ter uma carteira de fornecedores adequada à necessidade da empresa, que visa a qualidade do produto e preço.

3.2 ESTRATÉGIAS DE MARKETING

Na estratégia de marketing serão apresentados todos os serviços oferecidos pela estética e as vantagens competitivas.

3.2.1 Produtos, serviços e processos

- Corte de cabelo adulto, infantil e bebê;
- Pedicura e manicure (designer de unhas);
- Depilação quente e fria,
- Hidratação de cabelo;
- Escova progressiva, definitiva;
- Químicas capilares (mechas, luzes, coloração);
- Maquiagem de festa e dia a dia, micro pigmentação (maquiagem definitiva);
- Massoterapia, drenagem linfática;
- Nutrição: elaboração de tabelas nutricionais;
- Podologia (tratamento para os pés);
- Bronzeamento de pele;
- Dia da noiva;
- Dermatologista: tratamento da acne, limpeza de pele
- Permanente de cílios;

3.2.1.1 Tecnologia e ciclo de vida

Software utilizado para cadastro e controle dos serviços utilizados pelos clientes para contagem dos pontos.

3.2.1.2 Vantagens competitivas

Cartão Fidelidade

Na primeira visita do cliente a estética, será oferecido o cartão fidelidade. A cada R\$ 1,00 gasto na estética o cliente ganha um ponto no cartão. Quando o cliente fechar cinco mil pontos ele se tornará um cliente VIP.

Cartão cliente VIP

Quando o cliente acumular cinco mil pontos no cartão fidelidade, seu cartão mudará automaticamente para o VIP. O cliente que obter o cartão vip ganhará desconto em todos os serviços da estética. Os descontos serão tabelados.

Preços acessíveis

Os serviços oferecidos na estética terão preços de acordo com o mercado. E o pagamento poderá ser parcelado em até dez vezes sem juros com o valor mínimo de R\$ 10,00 por parcela.

Espaço Kids

O espaço kids contará com uma colaboradora recreacionista para cuidar e brincar com os filhos dos clientes. O espaço terá uma piscina de bolinhas, brinquedos, ursos antialérgicos e um videogame.

Blog

No blog vamos colocar dicas de moda, maquiagem e roupas para festa. Nele também estarão relacionados todos os produtos e serviços da estética, como promoções, fotos das clientes e todas as novidades.

3.2.2 Preço

Tabela Valores				
Serviço	Custo	Preço Venda	Comissão	Estética
Corte de Cabelo Masculino	R\$ 4,50	R\$ 25,00	R\$ 10,00	R\$ 10,50
Corte de Cabelo Feminino	R\$ 7,20	R\$ 30,00	R\$ 12,00	R\$ 10,80

Corte de Cabelo Infantil	R\$ 4,14	R\$ 23,00	R\$ 9,20	R\$ 9,66
Pedicure	R\$ 2,70	R\$ 20,00	R\$ 8,00	R\$ 9,30
Manicure	R\$ 3,60	R\$ 15,00	R\$ 6,00	R\$ 5,40
Pedicure e manicure	R\$ 5,40	R\$ 30,00	R\$ 12,00	R\$ 12,60
Depilação Axila	R\$ 1,80	R\$ 10,00	R\$ 4,00	R\$ 4,20
Depilação Buço	R\$ 1,44	R\$ 8,00	R\$ 3,20	R\$ 3,36
Depilação Meia-perna	R\$ 2,70	R\$ 15,00	R\$ 6,00	R\$ 6,30
Depilação Perna completa	R\$ 6,30	R\$ 35,00	R\$ 14,00	R\$ 14,70
Depilação Virilha	R\$ 6,30	R\$ 35,00	R\$ 14,00	R\$ 14,70
Designer Sombrancelha	R\$ 2,70	R\$ 15,00	R\$ 6,00	R\$ 6,30
Hidratação Cabelo Curto	R\$ 10,80	R\$ 60,00	R\$ 24,00	R\$ 25,20
Hidratação Cabelo Longo	R\$ 23,40	R\$ 130,00	R\$ 52,00	R\$ 54,60
Escova Progressiva Cabelo Curto	R\$ 32,40	R\$ 180,00	R\$ 72,00	R\$ 75,60
Escova Progressiva Cabelo Longo	R\$ 50,40	R\$ 280,00	R\$ 112,00	R\$ 117,60
Químicas Capilares Cabelo Curtou	R\$ 23,40	R\$ 130,00	R\$ 52,00	R\$ 54,60
Químicas Capilares Cabelo Longo	R\$ 28,80	R\$ 160,00	R\$ 64,00	R\$ 67,20
Maquiagem	R\$ 15,30	R\$ 60,00	R\$ 24,00	R\$ 20,70
Maquiagem Definitiva	R\$ 27,00	R\$ 150,00	R\$ 60,00	R\$ 63,00
Drenagem Linfática	R\$ 7,20	R\$ 40,00	R\$ 16,00	R\$ 16,80
Massagem (30 Minutos)	R\$ 5,40	R\$ 30,00	R\$ 12,00	R\$ 12,60
Massagem (1 hora)	R\$ 9,00	R\$ 50,00	R\$ 20,00	R\$ 21,00
Nutrição	R\$ 5,40	R\$ 30,00	R\$ 12,00	R\$ 12,60
Podologia	R\$ 7,20	R\$ 40,00	R\$ 16,00	R\$ 16,80
Bronzeamento de Pele	R\$ 7,20	R\$ 40,00	R\$ 16,00	R\$ 16,80
Tratamento de Acne	R\$ 14,40	R\$ 80,00	R\$ 32,00	R\$ 33,60
Limpeza de Pele	R\$ 9,00	R\$ 50,00	R\$ 20,00	R\$ 21,00
Permanente de Cílios	R\$ 10,80	R\$ 60,00	R\$ 24,00	R\$ 25,20

3.2.3 Praça, ponto, distribuição e logística

Os valores são acessíveis e competitivos em relação ao mercado da região. Foi realizada uma pesquisa de preço das empresas que serão as concorrentes, em função disso foi definido um valor que competisse com essas empresas.

3.2.4 Promoção, comunicação e publicidade

Foram formados preços especiais para dias de menor fluxo na empresa, que são segunda, terça e quarta-feira. As clientes receberão os cartões que acumularão pontos e após o limite de pontos atingido serão clientes especiais, ganhando novos cartões e com descontos em todos os serviços.

Serão realizadas divulgações antes da abertura da empresa e durante a sua abertura. Será apresentado mais especificadamente nos anexos em 5w2h.

3.2.5 Pessoas

Os funcionários terão ginástica laboral três vezes por semana em função do tempo despendido em pé, terão capacitações continuamente e junto com isso faremos desses momentos, momentos especiais que gerem motivação nos funcionários.

Temos como objetivo tratar e fazer com que os funcionários não se sintam como empregados e sim como parceiros da empresa.

3.2.6 Relacionamento com clientes

O relacionamento com os clientes será sempre muito cobrado dos funcionários, pois acreditamos que o cliente precisa se sentir bem, acolhido para que retorne e que possa fazer uma boa divulgação da empresa.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

<http://guiapoa.biz/ipanema/cuidados-pessoais/saloes-de-beleza>

<http://www.bairroipanema.com.br/>

[http://pt.wikipedia.org/wiki/Ipanema \(Porto Alegre\)](http://pt.wikipedia.org/wiki/Ipanema_(Porto_Alegre))

<https://conteudoclippingmp.planejamento.gov.br/cadastrros/noticias/2012/5/13/a-hora-e-a-vez-de-uma-nova-classe-b>

[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/ff9af6e19f6bb9fa03256c6b00474272/088bf37b1d2cd0ce832578340066042f/\\$FILE/NT00045366.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/ff9af6e19f6bb9fa03256c6b00474272/088bf37b1d2cd0ce832578340066042f/$FILE/NT00045366.pdf)

<http://www.sebrae.com.br/uf/mato-grosso-do-sul/acesse/artigos/salao-de-beleza/salao-de-beleza/>

<http://www.sebrae.com.br/setor/servicos/segmentos-apoiados/profissionais-da-beleza>

http://www.portaldoscabeleireiros.com.br/espaco_cabeleireiro.php?artigo=80

[http://www.afpesp.org.br/downloads/arquivos/servicos/Tabela de pre%C3%A7os -
_Salao de Beleza.pdf](http://www.afpesp.org.br/downloads/arquivos/servicos/Tabela_de_pre%C3%A7os_-_Salao_de_Beleza.pdf)

<http://wp.clicrbs.com.br/estelabenetti/2011/05/15/cabeleireiros-ganham-ate-r-50-mil-por-mes/>

<http://cadaminuto.com.br/noticia/2011/12/16/aluna-do-senac-alagoas-inaugura-salao-de-beleza-com-conceito-inovador>