


**Cód. 243  
Excelente  
Oportunidade  
no Setor de  
Beleza em  
Aracaju**

Empresa em pleno funcionamento, com clientela e ótima localização. Confira os números dessa excelente oportunidade.

[Clique Aqui e Visite Nosso Site](#)



**Mais  
informações**

 [79 9 8129-1999](tel:79981291999)



# Fusões & Aquisições

@tavares.negocios



## Quem é o Tavares?

Tavares foi proprietário da loja de materiais de construção O Mundo da Construção e presidente da Acomac-SE (Associação dos Comerciantes de Material de Construção), Vice-presidente nordeste da ANAMACO (Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção). Atualmente, atua na área de M&A (Fusões & Aquisições), fazendo a intermediação de compra e venda de empresas em pleno funcionamento no segmento da Indústria, Comércio e Prestação de Serviços.

---

**Visite nosso site**

[www.tavaresnegocios.com.br](http://www.tavaresnegocios.com.br)

**Catálogo de Negócios**



**@tavares.negocios**



**Caro investidor,**

Se você está em busca de um negócio lucrativo e consolidado no segmento de beleza, esta é a oportunidade ideal! Um empreendimento de sucesso, localizado em uma das regiões mais valorizadas de Aracaju, com clientela fiel e alto potencial de crescimento. Venha conhecer mais sobre esta excelente oportunidade!

Estou à sua disposição para maiores esclarecimentos.

**ENTRAR EM**  
**CONTATO**

 [@tavares.negocios](https://www.instagram.com/tavares.negocios)





# NÚMEROS DO NEGÓCIO

CÓD.243 - CENTRO DE BELEZA ALTO PADRÃO.

- FATURAMENTO MÉDIO MENSAL:
  - **R\$ 90.000,00.**
- LUCRO MÉDIO MENSAL:
  - **R\$ 22.500,00**
- POTENCIAL DE FATURAMENTO:
  - **R\$ 120.000,00/MÊS.**
- POTENCIAL DE LUCRATIVIDADE:
  - **R\$ 30.000,00**
- TEMPO PARA RETORNO DO INVESTIMENTO (PAYBACK):
  - **MENOS DE 10 MESES.**



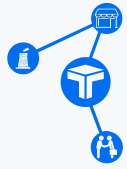


# MAIS DETALHES

**CÓD.243 - CENTRO DE  
BELEZA ALTO PADRÃO.**

---

- **LOCALIZAÇÃO PRIVILEGIADA EM BAIRRO DE ALTO PADRÃO.**
- **ESTRUTURA CONSOLIDADA, COM ESPAÇOS PARA EXPANSÃO.**
- **EQUIPE DE PROFISSIONAIS EXPERIENTES E ENGAJADOS.**
- **SERVIÇOS DIVERSIFICADOS E ALINHADOS ÀS TENDÊNCIAS DO MERCADO.**
- **RENDA PASSIVA GARANTIDA COM ALUGUEL DE SALAS ADICIONAIS.**

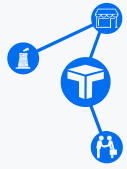


# PERFIL DE ARACAJU

**CÓD.243 - CENTRO DE  
BELEZA ALTO PADRÃO.**

- **POPULAÇÃO:**
  - **MAIS DE 672 MIL HABITANTES.**
- **PIB PER CAPITA:**
  - **R\$ 26.464,00.**
- **POTENCIAL DE CONSUMO:**
  - **FORTE, COM DESTAQUE PARA O  
SEGMENTO DE SERVIÇOS.**





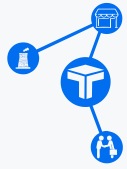
# VISÃO GERAL DA REGIÃO

CÓD.243 - CENTRO DE  
BELEZA ALTO PADRÃO.

**ARACAJU É UMA CAPITAL COM  
CRESCIMENTO CONSTANTE E UM  
MERCADO CONSUMIDOR VARIADO. A  
REGIÃO OFERECE GRANDES  
OPORTUNIDADES PARA NEGÓCIOS  
DO SETOR DE BELEZA DEVIDO À ALTA  
DEMANDA POR SERVIÇOS  
ESPECIALIZADOS E EXPERIÊNCIAS  
PREMIUM.**



 [@tavares.negocios](https://www.instagram.com/tavares.negocios)



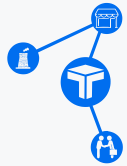
# MAPA DE OPORTUNIDADES

CÓD.243 - CENTRO DE BELEZA ALTO PADRÃO.

**O SETOR DE BELEZA ESTÁ ENTRE OS MAIS PROMISSORES, COM OPORTUNIDADES EM PERSONALIZAÇÃO DE SERVIÇOS E EXPANSÃO DE NICHOS ESPECIALIZADOS, COMO CURSOS E TRATAMENTOS PREMIUM.**







# DESEMPENHO DA REGIÃO

CÓD.243 - CENTRO DE  
BELEZA ALTO PADRÃO.

---

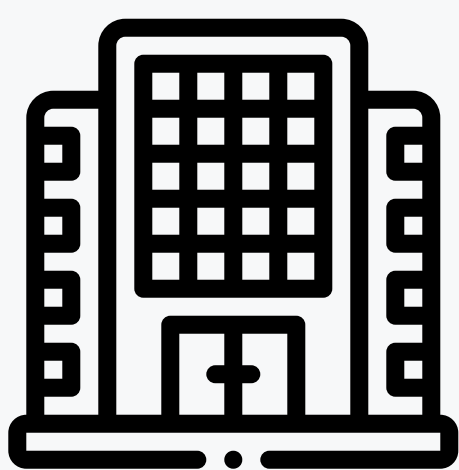
- **CRESCIMENTO ANUAL DO SEGMENTO: 7%.**
- **PERCENTUAL DE CLIENTES RECORRENTES: 60%.**
- **ALTA FIDELIDADE DOS CONSUMIDORES AOS SERVIÇOS DE QUALIDADE.**





# DESEMPENHO DA REGIÃO

CÓD.243 - CENTRO DE  
BELEZA ALTO PADRÃO.



**EMPRESAS  
IDENTIFICADAS**

**4.180**



**POPULAÇÃO DO  
PERÍMETRO**

**628.849**



**RENDA MÉDIA DA  
POPULAÇÃO**

**2,7**

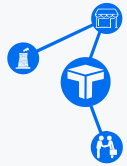
**SALÁRIOS MÍNIMOS**



**DENSIDADE**

**150,44**

**PSSOAS POR  
EMPRESAS**



# DESEMPENHO DA REGIÃO

CÓD.243 - CENTRO DE  
BELEZA ALTO PADRÃO.

## EMPRESAS FECHADAS

Boa notícia! Esse negócio apresentou uma baixa taxa de mortalidade relativa na região quando comparados com outros negócios. Isso pode significar que o mercado aceita bem o tipo de negócio que você está procurando. Fique atento ao número de concorrentes já instalados, o mercado poder estar se aproximando do ponto de saturação e novos empreendimentos podem não ter desempenho favorável.



30% DE TAXA DE MORTALIDADE



[@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)



# DESEMPENHO DA REGIÃO

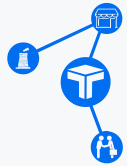
CÓD.243 - CENTRO DE  
BELEZA ALTO PADRÃO.

## TENDÊNCIA DE NEGÓCIOS

Boa notícia! Detectamos que esse negócio prospera em regiões similares a que você está analisando. Isso significa que nos últimos anos o saldo entre empresas abertas e fechadas tem sido positivo em regiões com o mesmo padrão de renda. Aproveite essa informação e avalie a saturação e mortalidade do empreendimento na sua região, caso os indicadores também sejam favoráveis, suas chances de sucesso serão maiores.



20% DE TENDÊNCIA



# DESEMPENHO DA REGIÃO

CÓD.243 - CENTRO DE  
BELEZA ALTO PADRÃO.

## ATIVIDADE NA REGIÃO

Alguns negócios se beneficiam da proximidade com concorrentes, outros têm melhor desempenho longe deles, o que chamamos de Polaridade da concorrência. Neste caso, o negócio possui polaridade negativa, sugerindo que concorrentes na área podem prejudicar seu desempenho. A boa notícia é a baixa presença de concorrentes, indicando uma oportunidade de mercado. É importante observar os hábitos de consumo para confirmar a adequação do negócio à região.



4,99 EMPRESAS POR 10.000

HAB



# DESEMPENHO DA REGIÃO

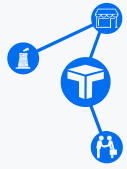
CÓD.243 - CENTRO DE  
BELEZA ALTO PADRÃO.

## DINÂMICA DE MERCADO

Boa notícia! Detectamos que esse negócio apresentou dinâmica positiva na região que você está analisando. Isso significa que nos últimos dois semestres a razão entre empresas abertas e fechadas foi positiva. Avalie esse indicador conjuntamente com a tendência deste negócio em regiões similares, caso ambos os indicadores sejam favoráveis, pode significar que este negócio está em alta, podendo oferecer oportunidades para novos investimentos.



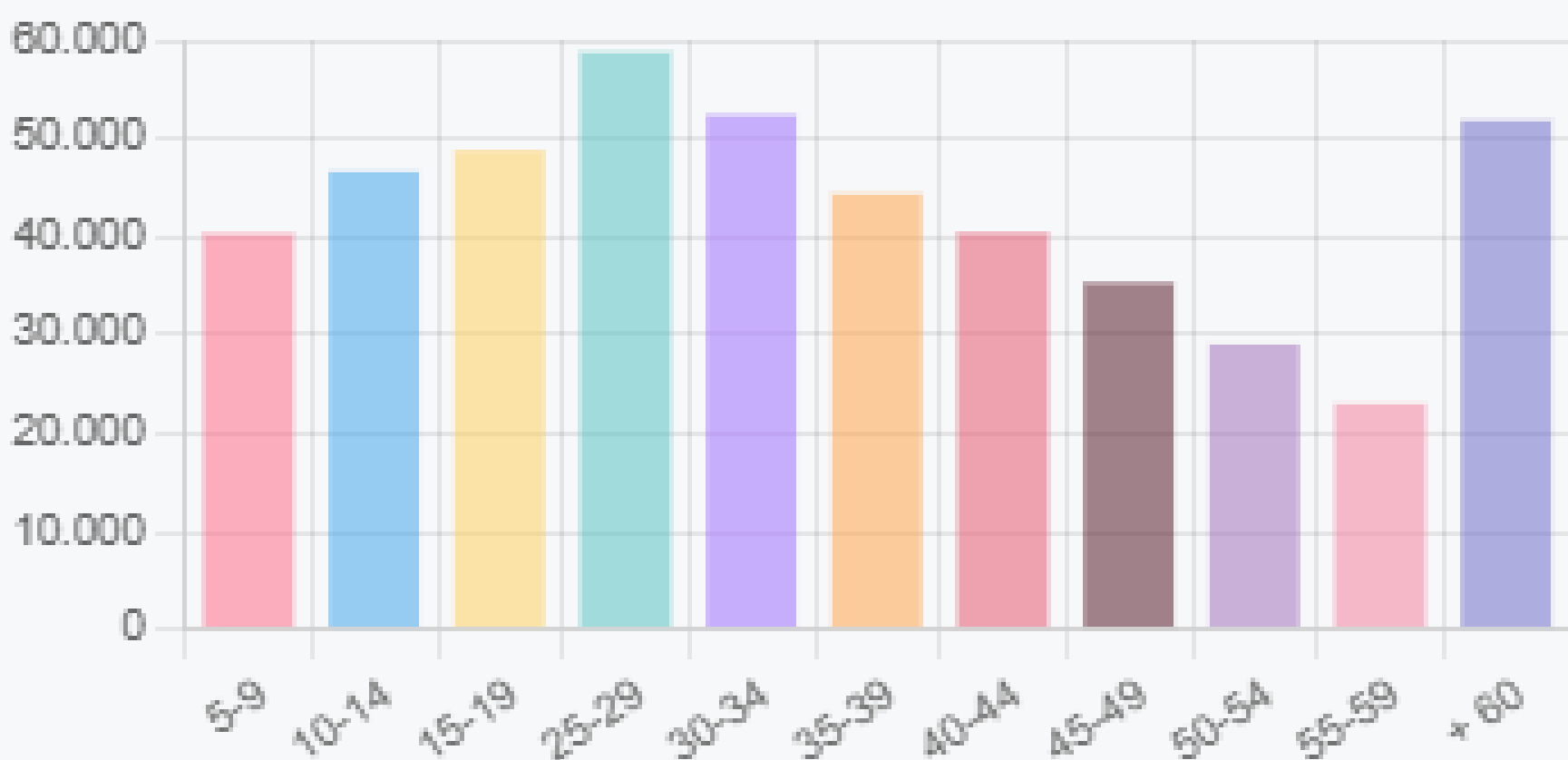
DOIS SEMESTRES DE ALTA



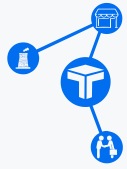
# INFORMAÇÕES SÓCIO ECONÔMICAS

CÓD.243 - CENTRO DE  
BELEZA ALTO PADRÃO.

## FAIXA ETÁRIA



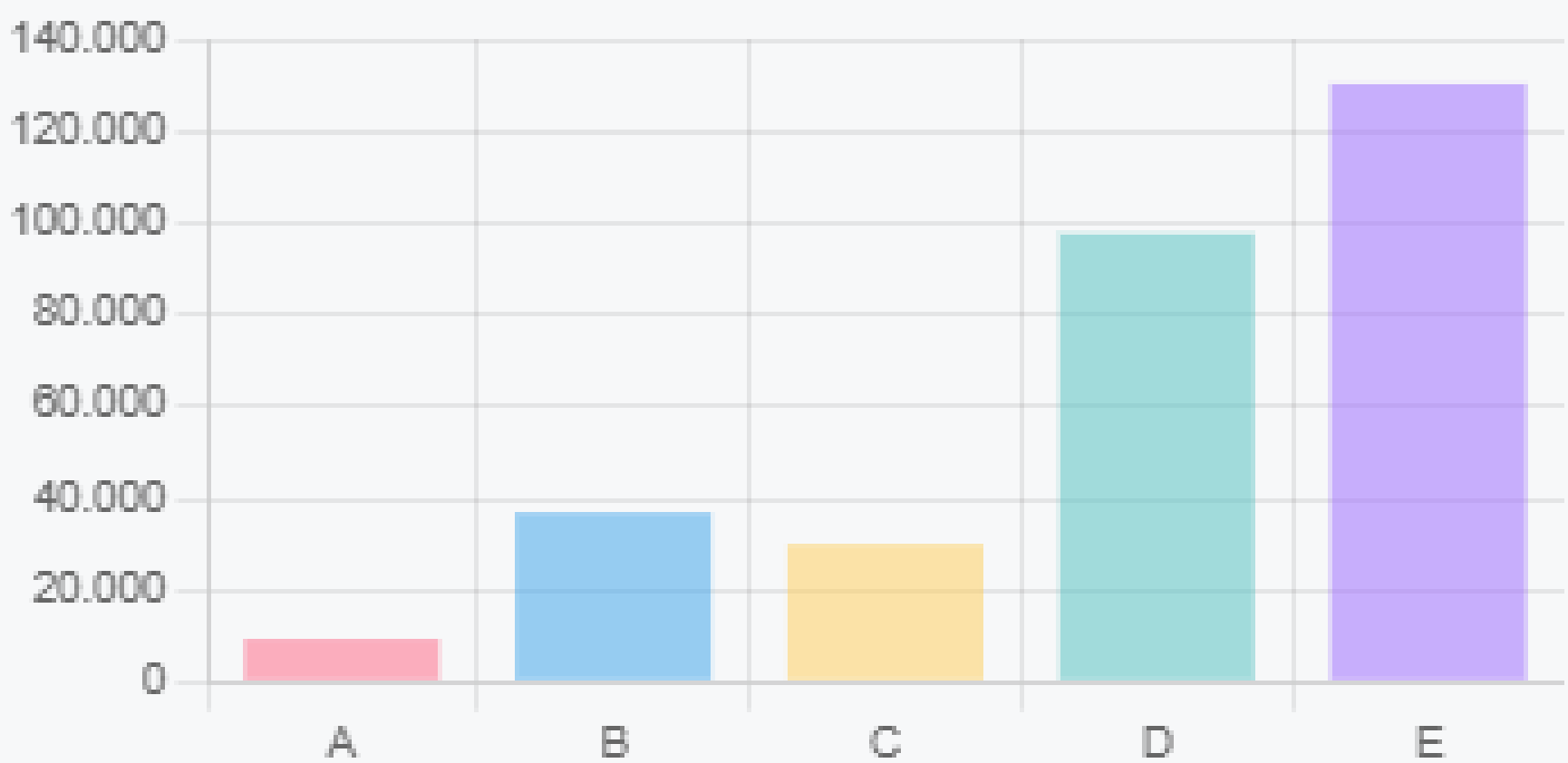
As regiões possuem características demográficas que precisam ser observadas com cuidado. Entender como está distribuída a população por faixa etária no entorno do seu negócio pode ser útil para você estimar o perfil do público que acessará seus produtos ou serviços. O gráfico acima apresenta a população por idade dos residentes, ordenada dos mais jovens para os mais velhos.



# INFORMAÇÕES SÓCIO ECONÔMICAS

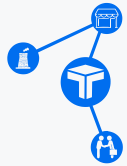
CÓD.243 - CENTRO DE  
BELEZA ALTO PADRÃO.

## CLASSE DE RENDA



Entender como estão distribuídos os consumidores por classe de renda é importante para sua estratégia comercial. Os dados de classe de renda são oriundos do CENSO 2010 e consideram a renda nominal dos residentes. As classes estão organizadas da seguinte forma: (E) até 1 salário mínimo, (D) mais de 1 a 3 salários mínimos, (C) mais de 3 a 5 salários mínimos, (B) mais de 5 a 15 salários mínimos, (A) mais de 15 salários mínimos.

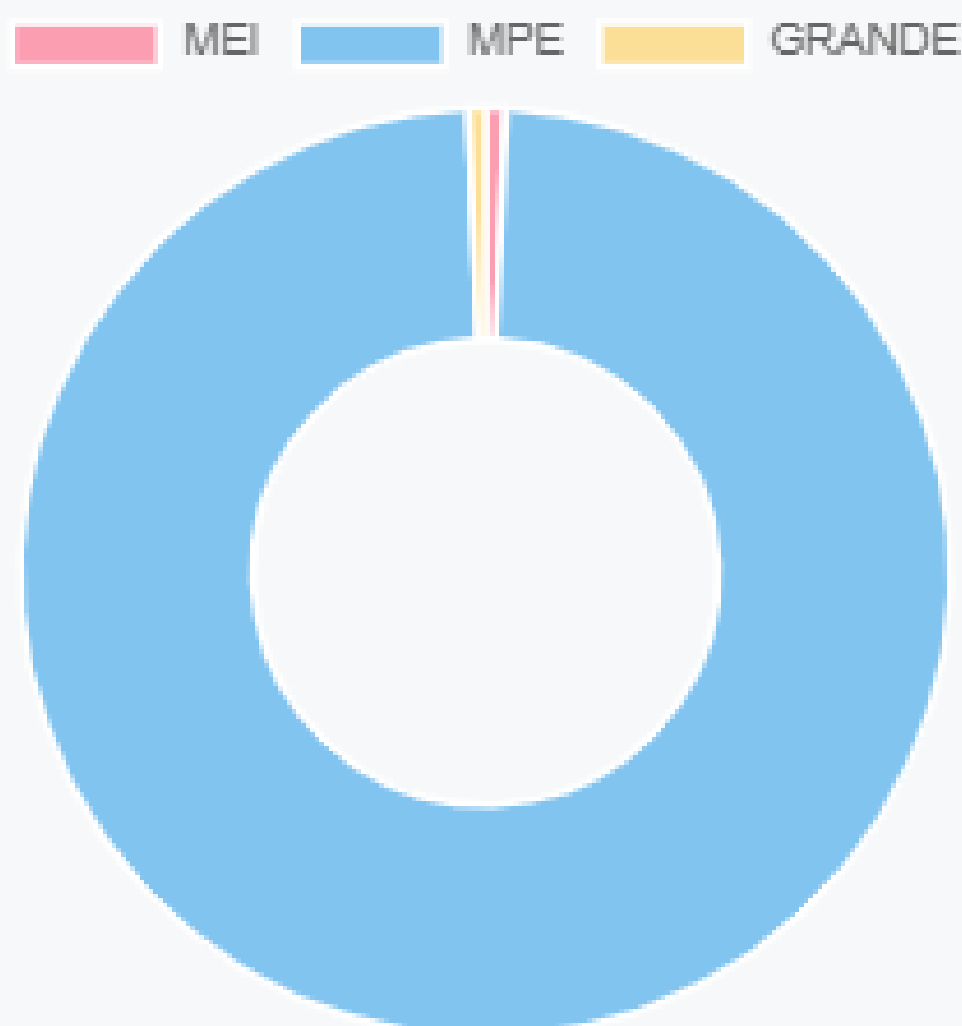




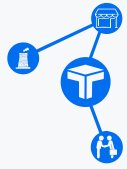
# INFORMAÇÕES SÓCIO ECONÔMICAS

CÓD.243 - CENTRO DE  
BELEZA ALTO PADRÃO.

## PORTE DE EMPRESAS



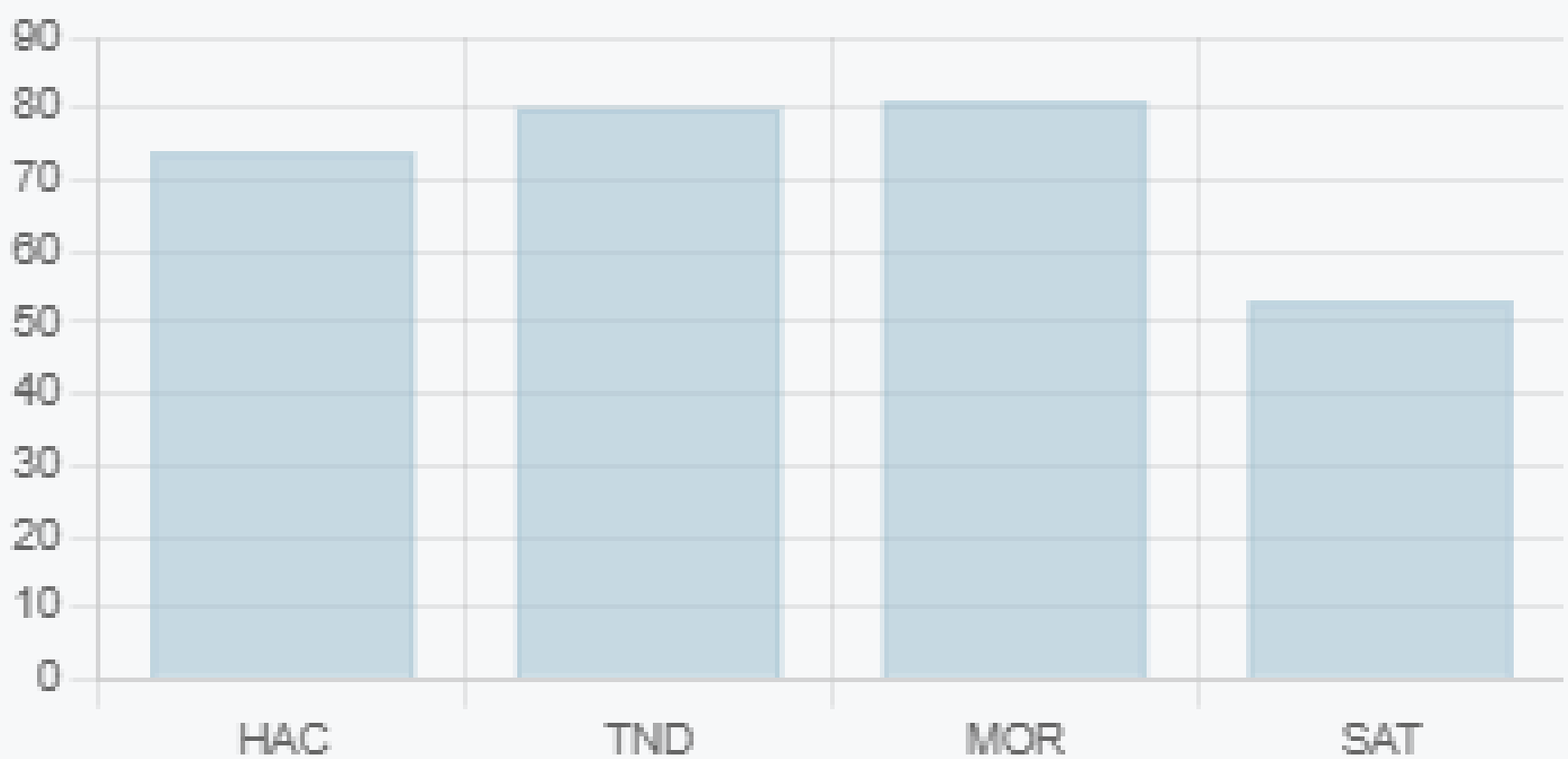
O porte das empresas é definido por critérios estabelecidos na Lei Complementar 123/2006, também chamada de Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. MEI: Faturamento anual de até R\$ 81 mil, Microempresa: Faturamento anual de até R\$ 360 mil, Empresa de Pequeno Porte - Faturamento anual entre R\$ 360 mil e R\$ 4,8 milhões. Médio\*: entre 50 a 99 empregados e Grande\*: mais de 100 empregados. \*Critério IBGE.



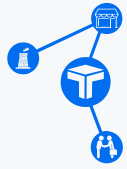
# INFORMAÇÕES SÓCIO ECONÔMICAS

CÓD.243 - CENTRO DE  
BELEZA ALTO PADRÃO.

## DIMENSÕES DE MERCADO



**MOR:** Indica a nota do indicador mortalidade dos empreendimentos, quanto maior a nota, menor a mortalidade. **TND:** Indica se o negócio tem crescido em regiões similares. **HAC:** indica o hábito de consumo, ou seja, aponta se na região há presença de outros negócios complementares que podem favorecer a instalação do seu. **SAT:** indica a nota do indicador saturação, quanto maior a nota menos saturada a região.



# CONCLUSÃO

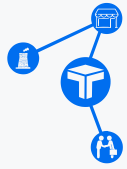
CÓD.243 - CENTRO DE  
BELEZA ALTO PADRÃO.

VALOR PRETENDIDO

**R\$ 267.000,00**



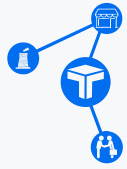
 [@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)



# 10 MOTIVOS PARA COMPRAR

**CÓD.243 - CENTRO DE  
BELEZA ALTO PADRÃO.**

- 1. Faturamento alto e constante.**
- 2. Rápido retorno do investimento.**
- 3. Localização estratégica.**
- 4. Carteira de clientes fidelizada.**
- 5. Equipe experiente e qualificada.**
- 6. Infraestrutura moderna e bem equipada.**
- 7. Possibilidade de expansão dos serviços.**
- 8. Renda passiva garantida com aluguel de salas.**
- 9. Negócio consolidado no mercado.**
- 10. Alta demanda no setor de beleza e bem-estar.**



# DIMENSÃO DO MERCADO

CÓD.243 - CENTRO DE BELEZA ALTO PADRÃO.

- **Consumo anual estimado no setor:**

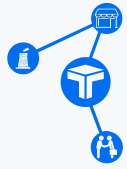
- **R\$ 2,3 bilhões.**

- **Crescimento no consumo de serviços premium:**

- **15% ao ano.**



 [@tavares.negocios](https://www.instagram.com/tavares.negocios)



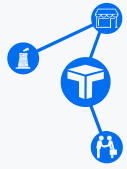
# É UM BOM NEGÓCIO?

CÓD.243 - CENTRO DE BELEZA ALTO PADRÃO.

**Sim! Com alto faturamento, clientela fiel, localização privilegiada e potencial de crescimento, este negócio é uma excelente opção para investidores que buscam retorno rápido e segurança no investimento.**



 [@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)



# LUCRO MÉDIO DO SETOR

**CÓD.243 - CENTRO DE BELEZA ALTO PADRÃO.**

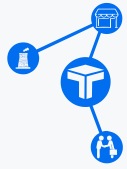
**É claro que quem investe, quer saber quanto vai ganhar! E abrir um Salão de Beleza não é diferente.**

**Você irá investir tempo e dinheiro e precisa, sim, saber qual será o seu retorno. Então, apresentamos aqui alguns pontos importantes a serem analisados e que te darão essa tão importante informação.**

**Para chegar realmente a esse percentual, você precisa ter planilhado todas as suas despesas e custos. Ou seja, o quanto você investe para o salão funcionar. Conta de água, luz, telefone, aluguel, produtos, entre outros irão interferir diretamente na sua lucratividade.**

**Você precisa ficar atento aos custos que tem. Será que é mesmo necessário uma assinatura de TV a cabo com tantos canais?**

 [@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)



# LUCRO MÉDIO DO SETOR

**CÓD.243 - CENTRO DE BELEZA ALTO PADRÃO.**

**Será que a taxa bancária cobrada mensalmente é a mais justa?**

**Cada um desses pontos deve ser analisado com cuidado, pois cada centavo, cada percentual irá refletir diretamente na lucratividade do salão.**

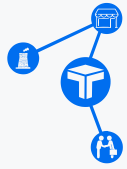
**Geralmente, sobre os serviços do cabeleireiro, o percentual médio de lucro do salão é de 30%.**

**Considerando uma comissão de 50% para trabalhos que exijam diretamente a técnica do profissional, como corte, penteado e escova e 40% de comissão para tratamentos e químicas, onde o salão fornece o produto, como coloração, alisamentos e hidratações.**

**Talvez seja exatamente por esse percentual que muitos empreendedores olhem como atraente e acabem focando apenas nesses serviços.**

 [@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)





# LUCRO MÉDIO DO SETOR

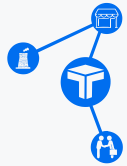
CÓD.243 - CENTRO DE BELEZA ALTO PADRÃO.

**Porém, devemos analisar não só o percentual, como também o volume de faturamento que cada serviço traz para o salão.**

**Nos serviços de manicure, o lucro gira em torno de 10%. Porém, em muitos salões, o volume de faturamento que essas profissionais produzem, acaba sendo muito maior que serviços de cabeleireiro.**



 [@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)



# LUCRO MÉDIO DO SETOR

CÓD.243 - CENTRO DE BELEZA ALTO PADRÃO.


É necessário avaliar o perfil do público. Quais são os serviços que ele mais procura e consome. Em alguns salões, os serviços de manicure tem um volume de faturamento maior. Em outros, os serviços de manicure são apenas um adicional, apenas trazem a cliente e o que movimenta o grande volume de faturamento é o cabeleireiro. Temos também serviços de depilação e maquiagem que deixam um lucro de aproximadamente 20% para os salões. E os serviços de estética facial e corporal que nos últimos anos apresenta uma procura grande. Na área da estética temos dois tipos de parceria — o profissional pode ser um profissional parceiro como todos os outros e trazer uma lucratividade de 30% para o salão ou sublocação de espaço.

 [@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)

**Intermediação de Compra e Venda de  
Empresas em Pleno Funcionamento,  
no Segmento da Indústria, Comércio e  
Prestação de Serviço.**



**[www.tavaresnegocios.com.br](http://www.tavaresnegocios.com.br)**

 **(79) 9 8129-1999**