



**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

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.

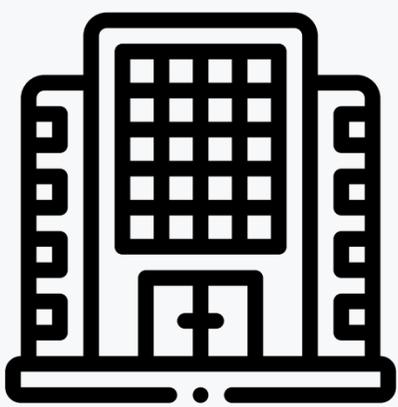
- **CRESCIMENTO ANUAL DO SEGMENTO: 7%.**
- **PERCENTUAL DE CLIENTES RECORRENTES: 60%.**
- **ALTA FIDELIDADE DOS CONSUMIDORES AOS SERVIÇOS DE QUALIDADE.**





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



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.



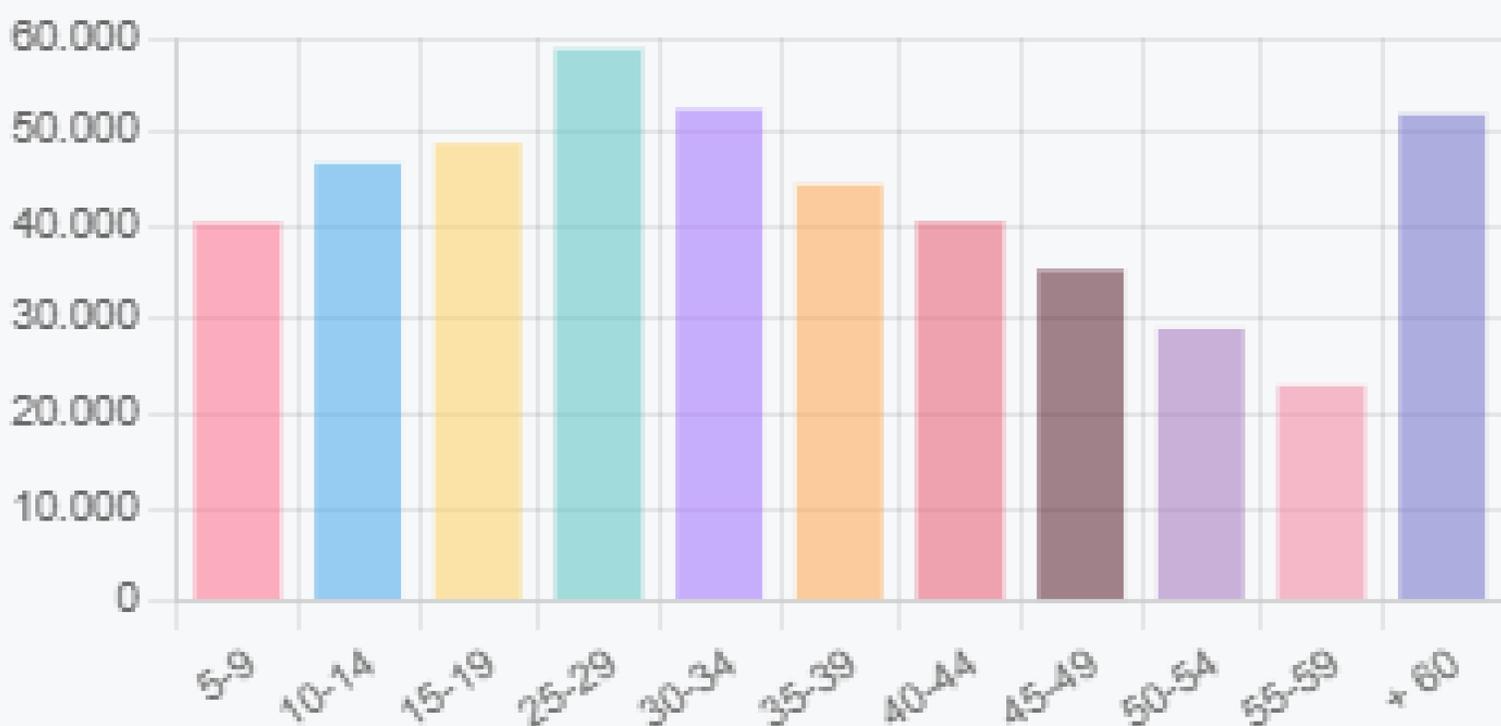
DOIS SEMESTRES DE ALTA



INFORMAÇÕES SÓCIO ECONÔMICAS

CÓD.243 - CENTRO DE
BELEZA ALTO PADRÃO.

FAIXA ETÁRIA



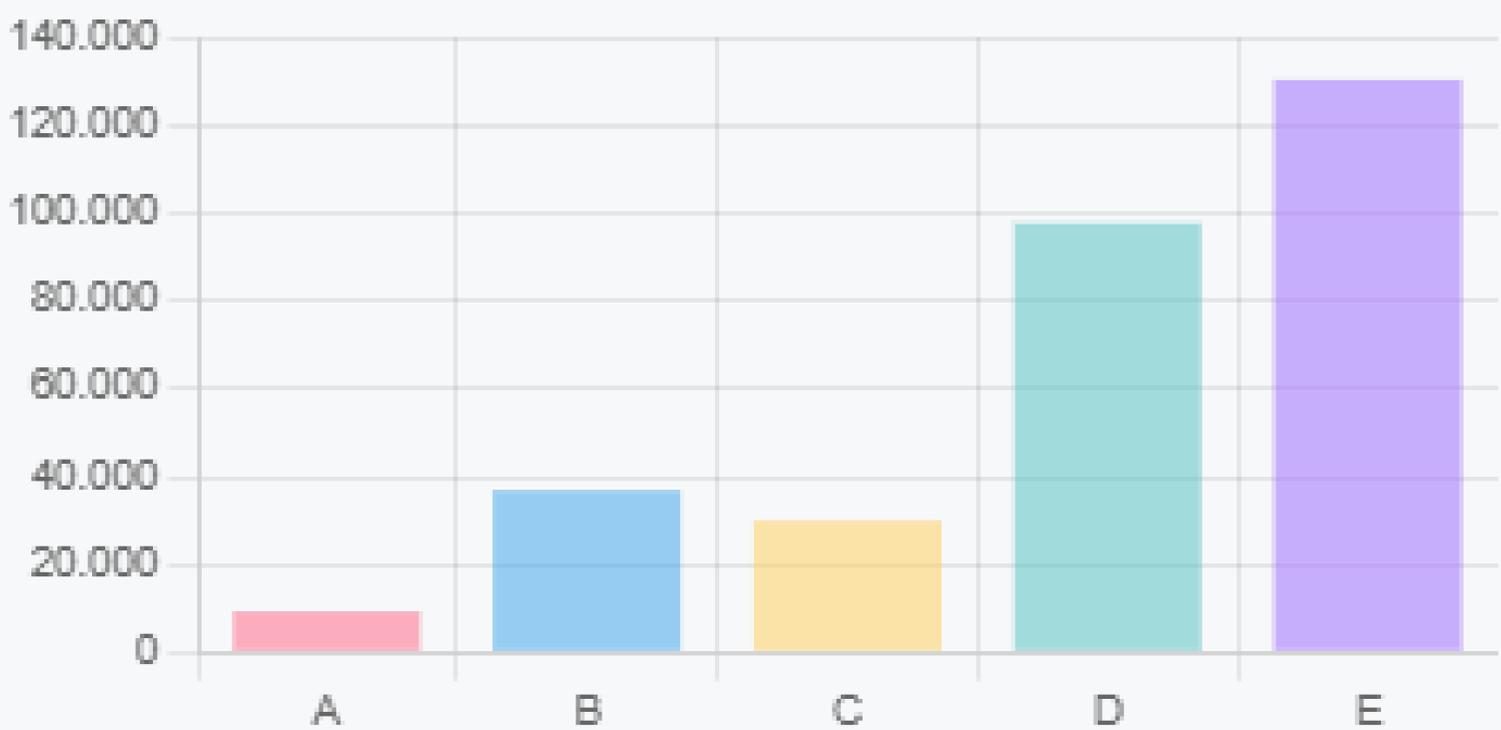
As regiões possuem características demográficas que precisam ser observadas com cuidado. Entender como está distribuída a população por faixa etária no entorno do seu negócio pode ser útil para você estimar o perfil do público que acessará seus produtos ou serviços. O gráfico acima apresenta a população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



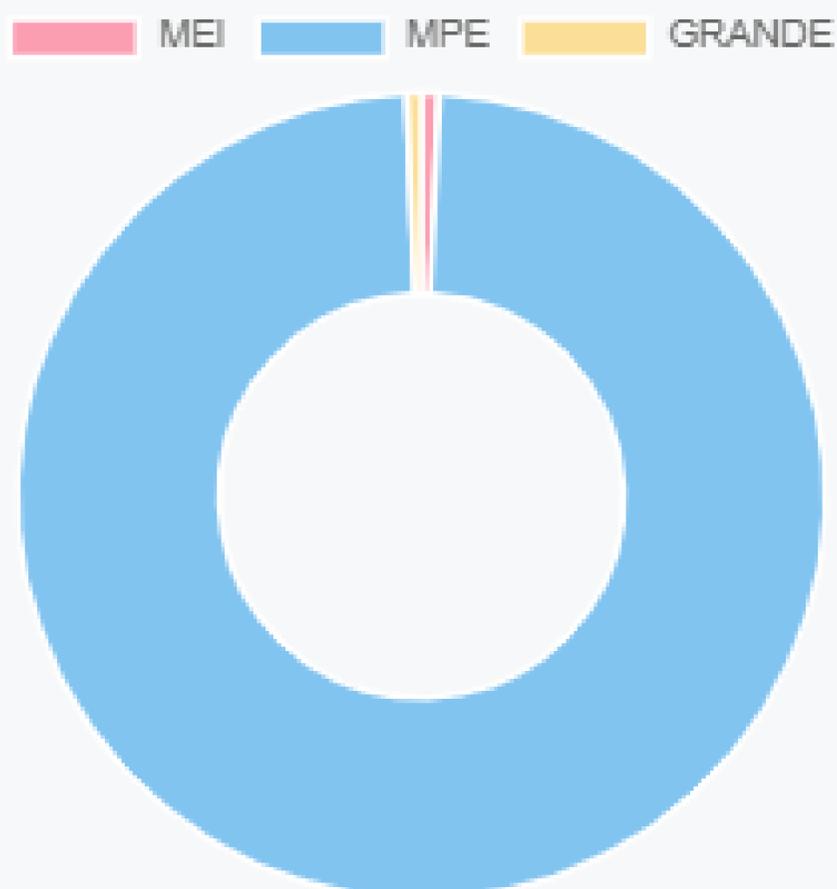
Entender como estão distribuídos os consumidores por classe de renda é importante para sua estratégia comercial. Os dados de classe de renda são oriundos do CENSO 2010 e consideram a renda nominal dos residentes. As classes estão organizadas da seguinte forma: (E) até 1 salário mínimo, (D) mais de 1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



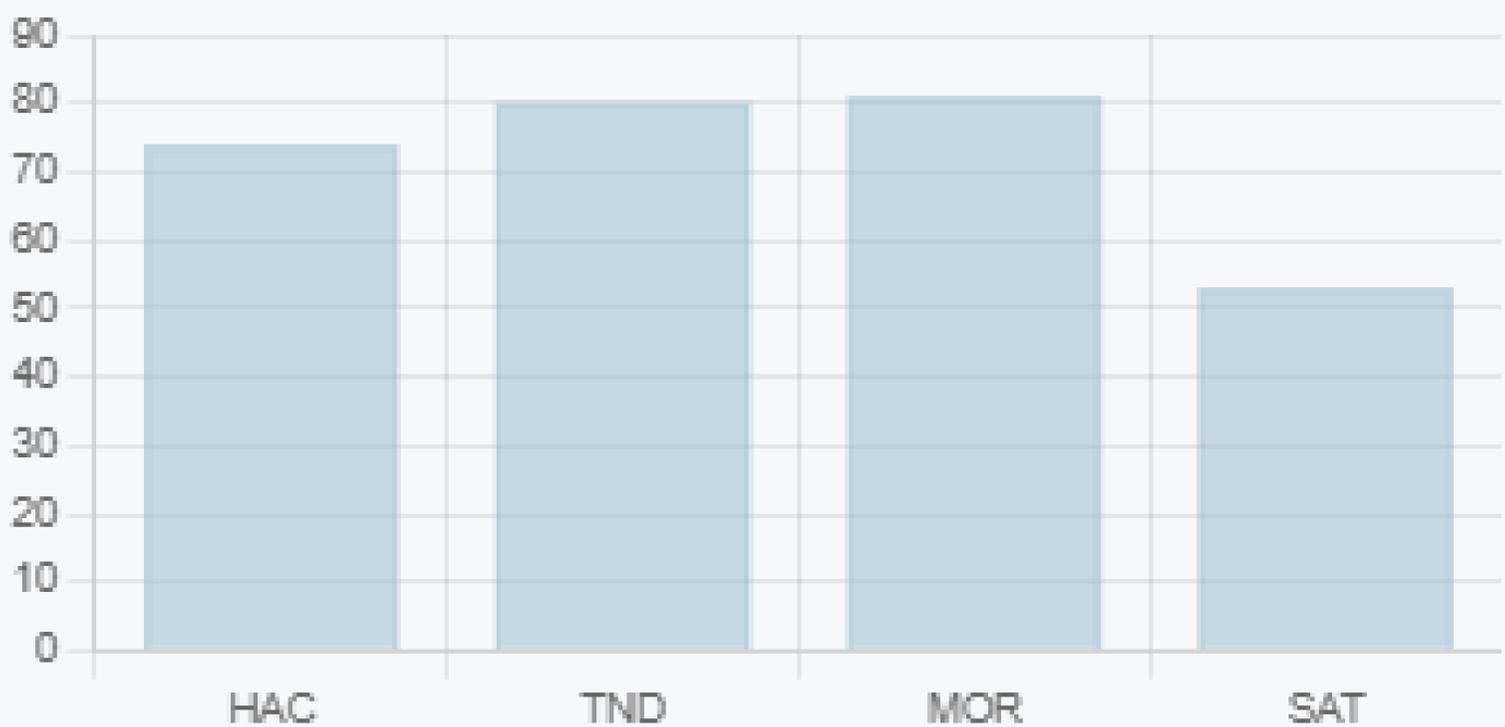
O porte das empresas é definido por critérios estabelecidos na Lei Complementar 123/2006, também chamada de Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. MEI: Faturamento anual de até R\$ 81 mil, Microempresa: Faturamento anual de até R\$ 360 mil, Empresa de Pequeno Porte - Faturamento anual entre R\$ 360 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.**



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



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.





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

 **(79) 9 8129-1999**