

**Turma: 3º ano do Ensino Médio**  
**Empreendedorismo e Cooperativismo \_7\_**  
**SEMANA 11: Elaboração do Plano de Negócios \_3\_**

### **Como adaptar serviços de beleza durante a crise**

**Muitos microempreendedores trabalham no segmento de serviços de beleza – como salões, centros de estética, esmalterias, barbearias. E essa é uma das áreas mais sensíveis à crise provocada pelo afastamento social. Por isso vamos apresentar dicas para que você consiga lidar com esse momento da melhor forma. Também não deixe de conferir o artigo de como realizar uma boa gestão financeira emergencial.**

#### **#1 Venda online serviços e produtos**

**Se você ainda não vende online, este é momento para adaptar seu negócio. Com o isolamento/afastamento social, muitas pessoas estão optando pela compra online, pelo conforto e a segurança de não precisar sair de casa. E existem várias plataformas e redes sociais que serão suas aliadas para continuar vendendo.**

**Uma ideia é pensar em kits específicos de produtos a partir das necessidades que já conhece dos seus clientes. É importante vender sempre as marcas que você confia - dando preferência às que já é acostumada a usar no seu negócio. Assim, consegue garantir a qualidade do que fornece.**

#### **#2 Venda antecipada**

**Você também pode oferecer venda antecipada, também chamada por “voucher de serviços”. Com essa opção, os clientes compram um serviço pagando antecipado e seu uso é feito quando o negócio for reaberto. Esse tipo de venda tem gerado bons resultados em negócios de beleza.**

#### **Algumas dicas fundamentais:**

- **Defina quais serviços de beleza serão oferecidos para a venda antecipada.**
- **Defina qual será a vantagem para o cliente de comprar antecipado. Exemplos: preço promocional, comprar um serviço e ganhar outro.**

- **Defina qual será o meio de pagamento e como será feito entre salão de beleza e profissional de beleza. É muito importante que os salões e profissionais recebam antecipado e não somente uma das partes.**
- **Organize muito bem a planilha das vendas antecipadas, deixando essa lista disponível e atualizada para todos os envolvidos. Assim você consegue conferir conforme realiza os atendimentos no momento pós isolamento.**
- **Reserve parte de cada dia de trabalho para atender os clientes que adquiram a venda antecipada. É importante deixá-lo ciente dos horários reservados para cumprir os serviços de beleza já comercializados. Faça isso com muito cuidado, o cliente que já fez a compra precisa se sentir seguro da execução do serviço.**
- **Divulgue a venda antecipada primeiro aos clientes mais fiéis e depois ao mercado em geral. Isso gera a sensação de proximidade e de preferência;**
- **Use as redes sociais para venda antecipada, como Whatsapp, Instagram e Facebook.**

### **Exercício**

**Leia o texto acima com bastante atenção. Após a leitura você irá colocar em seu caderno a data da aula e responderá somente a pergunta a seguir.**

**Obs.: Esse arquivo você pode deixa-lo salvo em um grupo de WhatsApp onde você pode cria-lo para salvar seus arquivos ou enviar por e-mail a você. Esse conteúdo terá continuação em aulas futuras.**

**Em seu caderno responda à questão. Analisando as sugestões propostas no texto, para aproximar os clientes nesse momento em que ainda temos distanciamento social, crie outras duas sugestões para aproximar os clientes, de modo a manter as vendas do serviço proposto.**

**“Para que o seu dia seja ainda melhor, tome uma dose de bem-estar e de felicidade.”**