

SEVEN

PUBLICAÇÕES ACADÊMICAS
2024



**GUIA COMPLETO PARA
BARBEARIAS**

Marcos Souza

SEVEN

PUBLICAÇÕES ACADÊMICAS
2024



**GUIA COMPLETO PARA
BARBEARIAS**

Marcos Souza

EDITORA CHEFE

Prof^o Me. Isabele de Souza Carvalho

EDITOR EXECUTIVO

Nathan Albano Valente

ORGANIZADORES DO LIVRO

Marcos Souza

PRODUÇÃO EDITORIAL

Seven Publicações Ltda

EDIÇÃO DE ARTE

Alan Ferreira de Moraes

EDIÇÃO DE TEXTO

Natan Bones Petitemberte

BIBLIOTECÁRIA

Bruna Heller

IMAGENS DE CAPA

AdobeStok

2024 by Seven Editora

Copyright © Seven Editora

Copyright do Texto © 2024 Os Autores

Copyright da Edição © 2024 Seven Editora

O conteúdo do texto e seus dados em sua forma, correção e confiabilidade são de responsabilidade exclusiva do autor, inclusive não representam necessariamente a posição oficial da Seven Publicações Ltda. Permitido o download da obra e o compartilhamento desde que sejam atribuídos créditos ao autor, mas sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

Todos os manuscritos foram previamente submetidos à avaliação cega pelos pares, membros do Conselho Editorial desta Editora, tendo sido aprovados para a publicação com base em critérios de neutralidade e imparcialidade acadêmica.

A Seven Publicações Ltda é comprometida em garantir a integridade editorial em todas as etapas do processo de publicação, evitando plágio, dados ou resultados fraudulentos e impedindo que interesses financeiros comprometam os padrões éticos da publicação.

Situações suspeitas de má conduta científica serão investigadas sob o mais alto padrão de rigor acadêmico e ético.



O conteúdo deste Livro foi enviado pelo autor para publicação de acesso aberto, sob os termos e condições da Licença de Atribuição Creative Commons 4.0 Internacional

CORPO EDITORIAL

EDITORA-CHEFE

Profº Me. Isabele de Souza Carvalho

CORPO EDITORIAL

Pedro Henrique Ferreira Marçal - Vale do Rio Doce University
Adriana Barni Truccolo - Universidade Estadual do Rio Grande do Sul
Marcos Garcia Costa Morais - Universidade Estadual da Paraíba
Mônica Maria de Almeida Brainer - Instituto Federal de Goiás Campus Ceres
Caio Vinicius Efigenio Formiga - Pontifícia Universidade Católica de Goiás
Egas José Armando - Universidade Eduardo Mondlane de Moçambique
Ariane Fernandes da Conceição - Universidade Federal do Triângulo Mineiro
Wanderson Santos de Farias - Universidade de Desenvolvimento Sustentável
Maria Gorete Valus - Universidade de Campinas
Luiz Gonzaga Lapa Junior - Universidade de Brasília
Janyel Trevisol - Universidade Federal de Santa Maria
Irlane Maia de Oliveira - Universidade Federal de Mato Grosso
Paulo Roberto Duailibe Monteiro - Universidade Federal Fluminense
Luiz Gonzaga Lapa Junior - Universidade de Brasília
Yuni Saputri M.A - Universidade de Nalanda, Índia
Arnaldo Oliveira Souza Júnior – Universidade Federal do Piauí, CEAD
Anderson Nunes Da Silva - Universidade Federal do Norte do Tocantins
Adriana Barretta Almeida - Universidade Federal do Paraná
Jorge Luís Pereira Cavalcante - Fundação Universitária Iberoamericana
Jorge Fernando Silva de Menezes - Universidade de Aveiro
Antonio da Costa Cardoso Neto - Universidade de Flores Buenos Aires
Antônio Alves de Fontes-Júnior - Universidade Cruzeiro do Sul
Alessandre Gomes de Lima - Faculdade de Medicina da Universidade do Porto
Moacir Silva de Castro - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo
Marcelo Silva de Carvalho- Universidade Federal de Alfnas
Charles Henrique Andrade de Oliveira - Universidade de Pernambuco
Telma Regina Stroparo - Universidade Estadual de Ponta Grossa
Valéria Raquel Alcantara Barbosa - Fundação Oswaldo Cruz
Kleber Farinazo Borges - Universidade de Brasília
Rafael Braga Esteves - Universidade de São Paulo
Inaldo Kley do Nascimento Moraes - Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia
Mara Lucia da Silva Ribeiro - Universidade Federal de São Paulo

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)**

FICHA CATALOGRAFICA

S729g

Souza, Marcos.

Guia completo para barbearias [recurso eletrônico] / Marcos
Souza. – São José dos Pinhais, PR: Seven Editora, 2024.

Dados eletrônicos (1 PDF).

Inclui bibliografia.

ISBN 978-65-85932-21-9

1. Barbearia. 2. Estética. 3. Manuais. I Título.

CDU 687.55

Catálogo na fonte: Bruna Heller (CRB10/2348)

Índice para catálogo sistemático:

1. CDU: Cuidados com a beleza / Estética 687.55

DOI: [10.56238/livrosindi202440-](https://doi.org/10.56238/livrosindi202440-)

Seven Publicações Ltda
CNPJ: 43.789.355/0001-14
editora@sevenevents.com.br
São José dos Pinhais/PR

DECLARAÇÃO DO AUTOR

O autor deste trabalho DECLARA, para os seguintes fins, que:

Não possui nenhum interesse comercial que gere conflito de interesse em relação ao conteúdo publicado;

Declara ter participado ativamente da construção dos respectivos manuscritos, preferencialmente nas seguintes condições: "a) Desenho do estudo, e/ou aquisição de dados, e/ou análise e interpretação dos dados; b) Elaboração do artigo ou revisão para tornar o material intelectualmente relevante; c) Aprovação final do manuscrito para submissão";

Certifica que o texto publicado está completamente livre de dados e/ou resultados fraudulentos e defeitos de autoria;

Confirma a citação correta e referência de todos os dados e interpretações de dados de outras pesquisas;

Reconhece ter informado todas as fontes de financiamento recebidas para realizar a pesquisa;

Autoriza a edição do trabalho, incluindo registros de catálogo, ISBN, DOI e outros indexadores, design visual e criação de capa, layout interno, bem como seu lançamento e divulgação de acordo com os critérios da Seven Eventos Acadêmicos e Editora.

DECLARAÇÃO DA EDITORA

A Seven Publicações DECLARA, para fins de direitos, deveres e quaisquer significados metodológicos ou legais, que:

Esta publicação constitui apenas uma transferência temporária de direitos autorais, constituindo um direito à publicação e reprodução dos materiais. A Editora não é co-responsável pela criação dos manuscritos publicados, nos termos estabelecidos na Lei de Direitos Autorais (Lei 9610/98), no art. 184 do Código Penal e no art. 927 do Código Civil; O(s) autor(es) é(são) exclusivamente responsável(eis) por verificar tais questões de direitos autorais e outros, isentando a Editora de quaisquer danos civis, administrativos e criminais que possam surgir.

Autoriza a **DIVULGAÇÃO DO TRABALHO** pelo(s) autor(es) em palestras, cursos, eventos, shows, mídia e televisão, desde que haja o devido reconhecimento da autoria e edição e sem qualquer finalidade comercial, com a apresentação dos devidos **CRÉDITOS** à **SEVEN PUBLICAÇÕES**, sendo o(s) autor(es) e editora(es) responsáveis pela omissão/exclusão dessas informações;

Todos os e-books são de acesso aberto, portanto, não os venda em seu site, sites parceiros, plataformas de comércio eletrônico ou qualquer outro meio virtual ou físico. Portanto, está isento de transferências de direitos autorais para autores, uma vez que o formato não gera outros direitos além dos fins didáticos e publicitários da obra, que pode ser consultada a qualquer momento.

Todos os membros do conselho editorial são doutores e vinculados a instituições públicas de ensino superior, conforme recomendado pela CAPES para obtenção do Qualis livro;

A Seven Eventos Acadêmicos não atribui, vende ou autoriza o uso dos nomes e e-mails dos autores, bem como de quaisquer outros dados deles, para qualquer finalidade que não seja a divulgação desta obra, de acordo com o Marco Civil da Internet, a Lei Geral de Proteção de Dados e a Constituição da República Federativa.

APRESENTAÇÃO

O "Guia Completo para Barbearias" de Marcos Souza é uma obra abrangente que serve como um manual detalhado para profissionais da área de estética e cuidados pessoais. O livro aborda desde os fundamentos básicos da barbearia até técnicas avançadas, proporcionando uma visão completa e prática para aqueles que desejam se destacar no setor. A obra inclui bibliografia, o que facilita a consulta e o aprofundamento em temas específicos.

ÍNDICE

Introdução	3
Capítulo 1: As Barbearias e as Barbas	4
O Diferencial das Barbearias	4
Capítulo 2: Atendimento e Serviços	5
Atendimento	6
Conforto.....	6
Postura Profissional.....	6
Serviços	7
Limpeza de Pele.....	7
Depilação Masculina.....	7
Massagens Relaxantes	7
Podologia.....	8
Design de Barba.....	8
Capítulo 3: Planejamento	9
Custos Iniciais e Básicos	9
Abertura da Empresa e Tributos	10
Aluguel.....	10
Funcionarios	10
Água, Energia e Telefone	11
Órgãos Financeiros.....	11
Investimento Inicial.....	11
Material Básico.....	11
Mercado	12
Consumidores.....	12
Concorrência.....	12
Fornecedores.....	13
Local	14
Imóvel.....	15
Capítulo 4: Estrutura	16
Capítulo 5: Equipamentos	17
Capítulo 6: Colaboradores	18
Capítulo 7: Divulgação	19
Identidade Visual	19
Ó Nome da Barbearia	19
Ó Logo.....	20
Fachada	21
Internet	22
Mídias Sociais	22
Site.....	22
Publicidade e Propaganda.....	23
Mídia Impressa	23
Eventos.....	23
Ações Promocionais.....	23
Atendimento Diferenciado.....	24

INTRODUÇÃO



Um dos ambientes mais clássicos, outrora esquecido, está ganhando espaço novamente entre a clientela masculina.

BARBEARIA É COISA DO PASSADO?

Não mais.

Os homens estão cada vez mais preocupados e interessados no espaço personalizado para cuidados com o cabelo, barba e bigode, claro.

A vaidade masculina, muitas vezes estigmatizada, deu lugar a preocupação com a imagem, e o segmento da beleza acompanhou essa mudança.

Percebendo esse novo caminho no mercado de estética, empreendedores estão reinventando o ambiente das barbearias para trazer a rapaziada de volta para esse local com inovação, atendimento diferenciado e muito estilo.

Crescendo com características totalmente diferentes dos habituais salões de beleza ou clínicas de estética, as barbearias proporcionam inúmeras maneiras de fidelização do cliente, bem como a experiência no atendimento e tempo dentro do ambiente.

As barbearias, diferente dos salões de beleza tradicionais, podem ousar em todos os seus processos, desde a decoração até o preço. E um ambiente sempre preocupado com a estética, cheio de personalidade e com muitas referências visuais.

A atração da clientela se dá justamente pela novidade e identificação com a estratégia usada para esse novo modelo de barbearia que define o estilo do homem e sua “tribo”, como ornamentos inspirados em carros e tatuagens, por exemplo.

- Mas de que forma é possível se destacar em meio à concorrência?
- Qual é a melhor maneira de divulgar sua barbearia?

Muito mais que publicidade, pequenos detalhes podem ser o ponto alto para atrair cliente e tornar seu negócio conhecido.

Aproveite o aquecimento desse mercado para preparar a sua estratégia de divulgação para o novo espaço dos homens: a sua barbearia.

1. AS BARBEARIAS E AS BARBAS



As barbearias começaram seus trabalhos no século 18 de maneira muito simplista, com uma cadeira, uma bacia d'água e a famosa navalha. Mas desde o início sempre teve a característica de ser um ambiente exclusivo para homens, dando liberdade para os assuntos do universo masculino acompanhados de bebidas.

Após a criação da lâmina de barbear, os homens foram cuidando das barbas em suas casas e deixaram o ambiente das barbearias. Isso enfraqueceu o segmento masculino, abrindo espaço para os salões unissex, que até hoje não conseguem agradar ou fidelizar definitivamente os homens.

A barba já foi referência de falta de higiene e cuidados e não podia aparecer no trabalho, casamento ou qualquer outro local mais formal. **Hoje, ela aparece nos mais variados ambientes e com vários estilos, uns mais clássicos outros bem mais modernos.**

A barbearia cumpre o papel de deixar cabelo e barba alinhados e muito bonitos para qualquer situação na vida do homem. Os cuidados masculinos evidenciam quanto o homem quer estar bonito e bem por um zelo consigo mesmo, assim como a mulher.

O DIFERENCIAL DAS BARBEARIAS

As barbearias demonstram empenho em agradar seus clientes desde o nome do estabelecimento até a escolha da navalha.

Além do resultado final, **essa nova prática da barber shop investe na experiência do atendimento para garantir a satisfação do homem.**

E o serviço clássico com um novo jeito, que é bem pensado para o novo cliente e suas preferências.

Pensando e praticando novas estratégias, a fidelização do público será o resultado alcançado.

2. ATENDIMENTO E SERVIÇOS



O mercado masculino cresce de maneira gradual, principalmente no segmento de estética e beleza, sendo o Brasil um dos países que mais consomem produtos e cosméticos.

Os serviços básicos encontrados numa barbearia são corte, hidratação, lavagem, tintura e aparo, mas, num mercado tão competitivo, é importante destacar-se em meio a concorrência.

Além de **ótimos profissionais**, é essencial que as **técnicas e atendimento** sejam voltados para esse público: os homens.

O atendimento e os serviços oferecidos garantirão a volta da sua clientela. Ao contrário das primeiras barbearias, é necessário ir além do bom corte de cabelo e barba. **Sempre ofereça mais do que o cliente foi buscar.**

Mais que um local exclusivo, eles buscam por serviços pensados ou adaptados para eles. Além do conhecimento no corte, o barbeiro em nada se iguala aos conhecidos cabeleireiros. Seu conhecimento é específico para o tratamento masculino e em como atender esse público.

A premissa do novo jeito de atender seus clientes é “acoplar” mais de um serviço num mesmo lugar e em pouco tempo. **Os homens são muito mais práticos, então, se puderem usufruir de mais de um benefício de maneira prática, com certeza virará adepto.**

Dessa forma, diferentes serviços são oferecidos na barbearia para atrair os homens. Limpeza de pele, depilação masculina, massagens relaxantes e podologia estão entre as opções disponíveis para esse espaço.

O conforto também deve ser levado em conta na hora de pensar o seu atendimento. O ambiente deve ser agradável e confortável para que o cliente tenha vontade de estar e, principalmente, de voltar a barbearia.

Mesmo que sua barbearia busque atender clientes que procuram por preços mais baixos, é importante ter algo que diferencie seu estabelecimento do salão unissex que geralmente é o escolhido. O atendimento deve ser o ponto alto nesse caso.

Acompanhe essa lista de itens para otimizar seu atendimento e também os serviços que podem ser disponibilizados para tornar seu suporte ainda mais personalizado a clientela.

ATENDIMENTO

Conforto

Ao pensar nos móveis, pense no tempo que os clientes vão passar na barbearia. O atendimento leva cerca de trinta minutos sem contar o tempo de espera, logo, os estofados e cadeiras de atendimento devem ser muito confortáveis.

Combinando com a sua decoração, escolha tecidos duradouros como jeans e couro para o acabamento de bancos e poltronas. Lona e sarja também são ótimas opções que mantêm o conforto e ainda são mais simples de cuidar e dar manutenção.

O conforto também inclui sons e aromas no ambiente. Não escolha perfumes, loções ou aromatizantes muito fortes para a barbearia, pois pode incomodar os clientes.

Para deixar o espaço ainda mais confortável, prepare o som ambiente num volume que não atrapalhe ligações, conversas e o seu atendimento.

Postura Profissional

A personalidade do estabelecimento deve aparecer na hora de atender a clientela. Se a escolha da identidade visual for pro lado mais retrô, use roupas e penteados que tenham a ver com o tema.

No caso da barbearia que possui funcionários é interessante pensar numa padronização de roupas ou até mesmo uniformes e aventais.

Isso dá mais força para a história que o seu negócio quer contar, além da preocupação com o atendimento.

O modo de falar também é importante. Em estabelecimentos mais tradicionais, onde clientes mais velhos ou mais formais estão presentes, nada de gírias ou muita intimidade. **é importante dialogar com o cliente, mas sem invadir a privacidade, nesse caso.**

Em locais mais descolados e jovens, diversifique o jeito de conversar, mas sempre de maneira que não invada o perfil do cliente e não ultrapasse o limite que ele mesmo impôs.

SERVIÇOS

Limpeza de Pele

O público masculino ainda não é muito adepto de consultórios de dermatologia e clínicas de estética para cuidado com o rosto. Portanto, oferecer uma leve limpeza de pele pode ser o diferencial em sua barbearia.

Quanto mais bem cuidada a pele estiver, melhor será o aspecto da barba e seu acabamento.

O discurso de que o cuidado com a pele contribui para a beleza e manutenção da barba e o seu caminho para convidar seu cliente a experimentar o serviço.

Como o resultado aparece logo depois da técnica de limpeza, você logo saberá se agradou o cliente ou não.

Depilação Masculina

A depilação realizada nos homens costuma ser um dos serviços de estética mais explorado por eles.

Pode ser um ótima opção para ter disponível na barbearia, atraindo homens que não se sentem tão confortáveis em ambientes unissex ou de presença feminina mais relevante.

A depilação exige um espaço reservado, portanto, a descrição será o ponto alto nesse atendimento e com profissionais especializados em depilação masculina.

Massagens Relaxantes

É interessante oferecer algum serviço que vá além da beleza, mas que também seja um ótimo atributo, como a massagem.

Ela deve ser oferecida antes do atendimento do barbeiro para que o cliente já esteja mais relaxado na hora de aparar a barba ou cortar o cabelo.

Clientes que frequentam a barbearia após o trabalho com certeza vão gostar do serviço para aliviar o stress do dia.

Podologia

Assim como a massagem relaxante, o cuidado com os pés é uma ótima opção para cuidado e bem estar do cliente e ainda deixá-lo mais relaxado.

Por se tratar de um serviço mais específico, é interessante fazer uma pesquisa com os clientes e perfil de público para saber se é o mais adequado para o seu tipo de barbearia.

Outra opção é oferecer o serviço durante uma semana para testes para saber se há interesse e envolvimento por parte da clientela.

Design de Barba

O design de barba e bigode pode ser a grande sacada na sua barbearia por se tratar de um serviço mais exclusivo e com preço diferenciado.

Garantir o atendimento para cortes tradicionais é importantíssimo, mas oferecer o design é o ponto de inovação do seu estabelecimento e pode atrair novos clientes.

3. PLANEJAMENTO



Mais do que conhecimento sobre a área ou “faro” para o negócio, habilidades e um plano estruturado para a empresa são fundamentais. Como qualquer outro empreendimento, é necessário planejar cada detalhe para evitar erros e surpresas durante o percurso.

O planejamento vai além das finanças. É imprescindível pensar de maneira estratégica o atendimento, divulgação, contratação entre outros passos para que tudo funcione em harmonia.

A barbearia, assim como os demais segmentos de estética e beleza, possui variadas alternativas para atuação, desde a informal realizando atendimento em domicílio até o estabelecimento mais sofisticado com muitos funcionários.

Seja uma barbearia grande ou pequena, estude o mercado de atuação para buscar caminhos de destacar o seu negócio e, principalmente, entender o que não fazer.

Ao conhecer o seu mercado, saberá quem é sua concorrência e quais são seus pontos fortes e fracos para poder trabalhar da melhor maneira no negócio.

A barbearia oferece serviços essenciais quando trata-se de corte de cabelo e barba, pois todos os homens precisam cuidar de sua aparência, seja por vaidade ou trabalho, por exemplo. Portanto, sempre haverá clientes em busca do serviço principal, mesmo que haja mais movimento em determinados períodos do que em outros.

Tendo isso em mente, o seu trabalho é atrair e fidelizar a clientela através do atendimento, diferencial e serviços complementares.

Os passos burocráticos devem ser vivenciados para o início da barbearia. O custo de abertura da empresa, aluguel, decoração, possíveis reformas e outras decisões que devem ser tomadas para abertura do negócio merecem toda a atenção antes mesmo de sonhar com os clientes.

CUSTOS INICIAIS E BÁSICOS

Apesar de alguns processos serem bem detalhados e despender de mais tempo, o investimento e custos para uma barbearia são relativamente baixos, dependendo apenas do planejamento e tamanho que o seu negócio terá.

Os pontos levantados a seguir são indispensáveis para qualquer porte de estabelecimento, variando quantidade e valores.

Tome nota:

Abertura da Empresa e Tributos

Busque um contador ou escritório de contabilidade para obter as instruções necessárias para legalizar a abertura da sua empresa e tomar conhecimento de todos os passos burocráticos e tributos embutidos nesse processo.

Converse com o profissional contábil para saber qual sistema tributário é o mais adequado para o plano estruturado de sua barbearia.

Existem três tipos:

- Simples,
- Lucro Real ou
- Lucro Presumido

Pode ser que, para sua cidade e região, um sistema seja mais adequado que outro mesmo no início do negócio.

Cada sistema tem um índice de imposto e créditos de tributo. No caso do Simples, não existem créditos a se descontar. Mas no Lucro Real e Presumido, taxas de ICMS, PIS e Cofins podem ser acrescentadas, dependendo do sistema.

Isso deve ser observado junto ao seu escritório de contabilidade.

Aluguel

O imóvel deve ser pesquisado de acordo com a região de atuação e perfil de cliente a ser explorado.

Além de corretores de imóveis, converse com outros comerciantes e empreendedores da região para ter base do valor do aluguel.

Funcionários

Se a contratação de colaboradores é uma opção para sua barbearia, esteja atento aos impostos que implicam essa condição. Todas as informações e orientações necessárias também podem ser passadas pelo profissional ou escritório contábil contratado.

INSS e FGTS são alguns dos encargos presentes mensalmente, além de entidades de classe e outras competências vigentes para a empresa.

Água, Energia e Telefone

Esses custos fixos tem valores que variam de acordo com o uso, mas estão presentes mensalmente em qualquer empresa.

Nos primeiros meses sera possível tirar uma base do valor gasto e, em casos de valores exorbitantes, é possível encontrar caminhos para economia no uso desses serviços. Além de evitar que mais dinheiro saia do seu caixa também vai evitar o desperdício.

Órgãos Financeiros

Você também deve colocar na sua lista de despesas todas as tarifas relacionadas aos bancos e demais órgãos financeiros.

Conta-corrente da empresa, cartões e taxas de máquinas de cartão também são custos sempre presentes e indispensáveis para sua segurança financeira e maior controle do dinheiro.

Procure o banco que mais oferece vantagens para sua empresa e para você, como empreendedor. Negocie taxas e pacote de produtos para saber qual é a melhor opção.

[Saiba qual melhor máquina de cartão para sua barbearia clicando aqui.](#)

Investimento Inicial

Alguns itens são indispensáveis para a abertura da barbearia: cadeira de atendimento, espelho, máquinas de corte, tesouros, navalhas e pentes são o básico. A quantidade irá depender das especialidades do profissional e da quantidade de clientes prevista.

Se a intenção é atender apenas um cliente por vez seu investimento reduz, mas se há espaço e profissionais para atender mais pessoas ao mesmo tempo, esteja disposto a colocar mais dinheiro no início do negócio.

Material Básico

Até mesmo o algodão usado no atendimento deve ser contabilizado no seu planejamento da barbearia. Os materiais básicos para o estabelecimento costumam ser lâminas, creme e loção de barbear, talco, algodão, capas, toalhas, entre outros.

Assim como o investimento inicial, a quantidade depende do que é idealizado para o serviço e atendimento.

MERCADO

O Brasil é um dos países que mais consome produtos de beleza e higiene para o público masculino, gerando um faturamento enorme para a indústria nacional do ramo, tornando-se uma parcela significativa e de franco crescimento.

A barbearia, tem grande parcela desse avanço no segmento da estética voltado para os homens, e tem a opção de focar em nichos e personalidades específicas de cliente, ganhando ainda mais destaque dos salões unissex brasileiros.

Consumidores

A clientela da barbearia é, em maioria, composta por homens sem faixa etária definida e em todo o território brasileiro, tendo consumidores potenciais em qualquer região ou cidade.

Aproximadamente metade da população são homens, representando 49%, de acordo com o estudo realizado em 2010 pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística).

Mesmo tendo um número tão expressivo de representação de clientes, o desafio do seu negócio e encontrar a clientela em sua cidade e região onde a barbearia será alocada.

Os serviços prestados pelo estabelecimento são buscados próximos a casa ou trabalho para que não interfira na locomoção ou rotina, já que os homens preferem cuidar do cabelo e da barba entre um compromisso e outro.

Entendendo quem é o seu público, faixa de preço e serviços que serão encontrados em sua barbearia, a definição do local se torna mais fácil e clara.

Se você planeja atender clientes com poder aquisitivo elevado, busque bairros mais nobres e com comércios de preferência dessa clientela. No caso de classe C e D, busque por lugares mais populares e de grande movimento para que o seu ponto seja visto por pessoas de carro e a pé.

O público de classe média tem gasto muito mais em produtos e serviços de higiene e beleza, portanto, invista na aparência do salão na escolha dessa fatia de clientes para que haja destaque da sua barbearia entre a concorrência.

Concorrência

O crescimento do ramo influi diretamente no aumento de estabelecimentos para atender essa demanda de clientes interessadas em cuidar da beleza e da estética.

Existem consumidores para todos esses pontos, mas **o desafio e destacar-se diante dos inúmeros salões e barbearias.**

O diferencial pode ser visto na preparação dos profissionais disponíveis para prestação dos serviços da área. Muitos tem conhecimento básico não sabendo ou não buscando explorar novas técnicas e especialidades para oferecer algo arrojado para os clientes.

Isso prejudica a qualidade do atendimento no estabelecimento, mas torna-se um ponto forte para o profissional que escolhe se preparar com melhores condições e experiências na área.

O espaço da barbearia também interfere diretamente na sua posição diante da concorrência já que alguns espaços não cuidam de suas instalações, limpeza, organização e administração.

Outro ponto relevante é a escolha do público. Se o atendimento proposto é para as classes mais altas, a concorrência (em quantidade de salões) tende a diminuir, mas a competição entre eles é a mesma já que os benefícios e diferenciais no atendimento e serviços são muito mais latentes para atrair e manter os consumidores.

No caso da classe média, existem muito mais concorrentes, mas os serviços costumam ser bem parecidos, dando atenção para o mais simples, o que facilita encontrar o ponto onde a sua barbearia pode se destacar e inovar.

A concorrência que você decidir encarar será justamente a que influenciará nos produtos e serviços que sua barbearia oferecerá.

Fornecedores

O fornecedor inclui desde o profissional responsável pelo corte de cabelo e barba até a marca escolhida para os produtos utilizados no salão.

O seu profissional deve ser o mais bem preparado para os serviços que serão prestados na barbearia e com o mínimo de experiência no que se propõe a fazer. Existem inúmeros cursos de especialização na área e técnicas muito avançadas para oferecer o melhor atendimento aos clientes.

Se decidir por uma parceria, busque por profissionais autônomos ou antigos colegas de profissão conhecidos na cidade e região para que clientes já venham conhecendo o serviço que será encontrado.

Para encontrar os melhores produtos e ferramentas, faça uma pesquisa em outros estabelecimentos para saber “o que tem mais saída” e contate vários fornecedores até encontrar o que tem melhor relação custo e benefício.

Veja se as marcas importadas ou nacionais são mais adequadas para o que você busca oferecer.

As barbearias ganharam destaque pelo atendimento e serviços distintos. Por isso, selecione produtos de qualidade para que seu resultado final não seja comprometido.

LOCAL

A localização é determinada a partir dos perfil de clientes que serão atendidos em sua barbearia.

É importante também estar próximo da clientela, seja no bairro residencial ou da área de comércio mais frequentada para facilitar a ida do homem à barbearia.

Como dito anteriormente, os homens são muito práticos e não vão se deslocar para muito fora da rota a que estão acostumados por causa da barba. Portanto, faça parte do caminho do cliente, seja no de casa ou do trabalho.

Na hora de escolher o melhor ponto, leve em consideração o preço cobrado pelo aluguel. Não deixe de comparar o valor com outros imóveis parecidos para saber se está adequado ao que o mercado imobiliário já pede.

O local deve combinar com seu público, levando em consideração acessibilidade, tamanho e localização.

O ponto tem boa visualização?

É importante que a fachada tenha visibilidade para que seja notada pelo público.

O fato de não ter estacionamento implica negativamente no seu negócio, pois o cliente pode ter dificuldades de chegar até o local ou nem tentar ir por já saber dos tramites e complicações.

No caso de locais onde se é necessário ir de carro, é importantíssimo ter disponível um estacionamento. No caso de prédios sem vagas para carros, faça convênio com o estacionamento mais próximo para dar um benefício ao cliente.

Faça o possível para escolher uma vizinhança que combine com a barbearia. Não faz tanto sentido ser encontrado ao lado da mercearia do bairro, mas ajuda se estiver próximo a uma loja de roupa ou de cosméticos. Os serviços conversam e podem atrair passantes que buscavam um novo barbeiro, por exemplo.

O shopping da cidade pode ser uma opção na hora de buscar o melhor local. Veja qual é o público frequentador e compare com o que você almeja para sua barbearia.

Não deixe de avaliar a concorrência presente na região que você está pesquisando.

Uma boa localização reduz o trabalho de divulgação, pois as pessoas serão atraídas pela fachada e pelo serviço disponível no estabelecimento. A regra é estar próximo do seu público-alvo e escolher um valor de aluguel compatível com o seu orçamento.

Imóvel

Depois de escolhido o ponto da sua barbearia, avalie a estrutura do imóvel e possíveis reparos antes de fechar o contrato de locação para poder chegar num acordo com a imobiliária a respeito de uma possível reforma ou consertos.

Nem sempre o proprietário do imóvel se propõe a arrumar, portanto, esteja ciente que você pode ter que desembolsar algum valor pra deixar a infraestrutura do prédio em perfeito estado.

Verifique passagens de energia, luz e gás para saber como alocar seus equipamentos e deixar a disposição do atendimento o melhor possível.

4. ESTRUTURA



A estrutura de uma barbearia depende dos serviços oferecidos, quantidade de profissionais disponíveis para atendimento e requinte.

Para barbearias mais sofisticadas é importante um espaço amplo que permite a individualidade na hora de receber o cliente, além de tornar o espaço moderno e mais prático.

Se voce busca uma barbearia simples, mas moderna, saiba distribuir o espaço que possui sem prejudicar o desenvolvimento dos trabalhos realizados.

Objetos e pessoas não podem ficar esbarrando. Além de ser incômodo, pode ser perigoso. Alguns estabelecimentos colocam cadeiras muito próximas e não é adequado.

No caso de barbearias que tem como opção de serviços massagens, depilação e dia de noivo, é indispensável um espaço reservado para esses atendimentos. Torne o ambiente intimo e confiável para a clientela.

Não se esqueça do espaço da recepção e sala de espera para os clientes que aguardam horário agendado.

Uma barbearia que trabalha com estoque deve ter local adequado para armazenamento de produtos e equipamentos, não deixe de cuidar desse detalhe.

- [Aprenda Como Controlar o Estoque](#)

Cuide tambem da parte de entretenimento para os clientes, como TV, música ambiente, jogos, internet, etc. Isso irá variar de acordo com o perfil dos homens que frequentarão a barbearia.

A iluminação é essencial, tanto para dar mais charme ao ambiente quanto para o atendimento para definição de cores, luzes e sombras. Trabalhe a posição e quantidade de iluminação da melhor maneira. É um investimento que vale a pena. Aproveite a luz natural do ambiente para contribuir com a beleza do local e na economia de energia elétrica.

5. EQUIPAMENTOS



Avalie os tipos de serviços que serão prestados em sua barbearia e veja quais equipamentos serão necessários para o bom funcionamento do negócio.

Pensando apenas nos serviços tradicionais de uma barbearia, a lista de equipamentos pode ser seguida como:

- Cadeiras básicas (no caso de mais de um profissional disponível);
- Lavatório
- Secador
- Chapinha
- Bancada
- Armários
- Prateleiras
- Aventais/ Uniformes
- Acessórios funcionais (tesouras, navalhas, toalhas, pentes, etc)
- Espelhos
- Sofá ou poltrona
- Kit primeiro socorros
- Computador
- [Sistema de Gestão e Agendamento](#)
- Produtos de lavatório (shampoo, condicionador)
- Produtos de acabamento (pomada, gel)

A lista irá variar de acordo com quantidade e o que será oferecido aos clientes.

Itens como ar-condicionado, máquina de café, geladeira ou frigobar, são essenciais para o bem estar do cliente. Analise quais desses são os mais relevantes para sua barbearia e adquira-os o mais rápido possível.

6. COLABORADORES



Muitas barbearias funcionam com apenas um profissional, mas outras, devido a demanda e variedade de serviços, tem disponível alguns profissionais da área da beleza e auxiliares.

O conhecimento técnico é indispensável, bem como experiência na área. Além da expertise, o atendimento deve ser padronizado entre os funcionários para que o cliente se sinta bem com todo o seu pessoal ao longo do tempo que estiver dentro do estabelecimento.

Os seus colaboradores devem estar atentos aos comentários e desejos dos clientes para saber a melhor forma de agradar e tornar a experiência satisfatória para ele.

Busque profissionais preocupados com o avanço no conhecimento para encontrar novas maneiras de prestar o serviço e alcançar um ótimo atendimento e fidelizar a clientela.

A reciclagem através de cursos deve acontecer periodicamente para que sempre haja novidades na barbearia.

[Assista ao Webinar Como Contrar Bons Profissionais](#)

7. DIVULGAÇÃO



O ditado “quem não é visto não é lembrado” é uma verdade que você deve ter em mente a respeito do seu negócio.

A divulgação deve acontecer a todo momento, dentro e fora do estabelecimento. Até mesmo o que você não imagina ser uma forma de promover a sua barbearia, é justamente o elemento que pode atrair mais e mais clientes.

Apesar de carregar muitos conceitos das antigas barbearias, **a inovação é o ponto alto desse novo formato do ambiente masculino.**

A experiência e significado para os clientes gerados através do atendimento é o grande diferencial entre as primeiras barbearias e as atuais barber shops.

Trazer elementos e formas tradicionais também podem ser uma maneira de inovar na divulgação do seu negócio.

[Leia 10 Indispensáveis Estratégias de Marketing para Barbearias](#)

E também o [Webinar Posicione a sua Barbearia no Mercado](#)

IDENTIDADE VISUAL

A identidade visual dirá muito sobre seu serviço e sobre seu espaço, afinal, trata-se de beleza e estética como o fator principal do seu negócio.

Avalie qual será a “cara” da sua barbearia para ter uma forte identidade visual e poder trabalhar, a partir dela, sua forma de divulgação.

Veja a seguir quais são os primeiros passos para construção de uma identidade forte para seu negócio e como isso pode impactar os negócios.

O Nome da Barbearia

O nome do seu negócio é o seu maior patrimônio e um dos passos mais importantes na abertura de uma barbearia.

O processo de escolha do nome precisa de um tempo investido para que opções assertivas sejam criadas.

Converse com amigos próximos e anote todas as ideias que surgirem até chegar na que mais combina com seu negócio. O famoso brainstorming é a melhor técnica para chegar ao resultado criativo esperado.

Não tenha preconceitos, anote, discuta positivamente até chegar em 3 boas ideias.

Durante este processo criativo conduzido por você, é necessário pensar no serviço prestado, preferência do seu público-alvo e ainda ser diferente dos concorrentes em sua região e cidade.

Após a definição das melhores ideias, converse com seus sócios, familiares e escute as opiniões, principalmente dos que se enquadram no perfil do seu cliente. Isso facilita o processo de escolha.

Se preocupe com a pronúncia e escrita para que qualquer pessoa possa te encontrar ou indicar seus serviços. Muitas palavras em inglês já fazem parte do nosso vocabulário, mas não use algo muito diferente na língua estrangeira.

Faça referências ao universo masculino que você quer trazer para a barbearia, seja algo mais clássico ou rock. Expressões ou nomes de personagens de filmes clássicos também são ótimas opções e mostram originalidade do estabelecimento.

O Logo

O logo é o principal representante do seu negócio e merece muita atenção. Escolher a fonte, as cores, se terá imagem ou não são os passos necessários para que a sua marca ganhe vida através do logotipo.

Sua decoração, perfil de clientes e o que é oferecido na barbearia devem ser refletidos na elaboração do logo. Ele deve te ajudar a promover o negócio, seja na fachada ou em seu cartão de visita, e ainda se destacar entre as outras barbearias e salões.

Procurar por outros logos do seu ramo de atuação irá ajudar em ideias para a marca. Siga o mesmo caminho da sua decoração para que a identidade seja impressa em cada detalhe do negócio.

Saber quem é o público-alvo junto com todas as suas preferências e perfil (como idade, gênero, estilo de vida) fará com que elementos do seu logo se tornem mais claros ao defini-los é muito mais atrativo a sua clientela, que irá se identificar.

Escolha cores que combinem com o estilo do seu negócio. **O ideal é que o logo seja composto por, no máximo, 3 cores para tornar mais simples a aplicação em vários tipos de peça, como cartão de visita, uniformes, banners, letreiros e fachadas.** O logo também deve ter as opções preto e branco, chamadas de “negativas”.

Ha quem acredite que o logo só é um logo quando acompanhado de uma imagem, mas não é verdade. Cada vez menos elementos e desenhos pertencem aos logotipos, abrindo espaço para o que realmente importa: o nome da empresa.

Pode ser que, para o perfil do seu cliente combinado a personalidade do seu salão, um ícone seja o ideal, mas estude e desenvolva a ideia de trabalhar apenas o nome dentro da criação da marca. Isso já pode ser o destaque para o seu negócio.

Desde as mais simples até a mais rebuscadas, a escolha da fonte e trabalho de tipografia são os passos mais decisivos na hora de desenvolver seu logo. Algumas empresas chegam a utilizar a letra do próprio dono para criação, o que torna totalmente exclusivo.

Se combinado ao estilo do seu salão, você pode criar sua própria fonte. Serão apenas letras maiúsculas ou todas minúsculas? Vale optar por algo mais simples ou com alguns detalhes? Pense em algumas alternativas, dentro do estilo da barbearia, até chegar ao preferido.

O logo não pode sofrer alterações bruscas ou até mesmo mudar totalmente a qualquer momento. Não escolha ícones ou fontes que estão na moda, pois sua escolha pode ficar datada em pouco tempo. Pense em algo que transmita o que é o seu negócio, mas de maneira que possa acompanhar a história da barbearia ao longo dos anos.

Lembre-se que menos é mais. Não queira ter serviço por serviço representado em uma mesma marca. **Seu logo deve ser agradável e convidativo além de chamar a atenção, mas chamar a atenção pelo lado bom e não pelo excesso de elementos ou detalhes.**

Uma das principais recomendações que pode existir é: contrate um profissional com experiência e domínio na área do design. Escute o que o profissional tem a dizer quando as ideias forem expostas. O designer vai ouvir suas preferências e referências e, juntos, chegarão à arte ideal.

Existem sites para criação de logos, caso você não conheça um designer. Nestes sites, vários profissionais enviam opções de logo para a escolha e mudanças podem ser feitas depois da contratação.

Fachada

A fachada indica o serviço prestado junto ao nome fantasia do negócio, mas **não basta fazer um letreiro sem pensar como ele pode atingir seus futuros clientes.**

A fonte escolhida para os complementos junto ao logo precisa estar alinhada com sua identidade visual, bem como a cor, material (como revestimentos, por exemplo) e distribuição das informações.

É importante decidir se, junto ao nome, será colocado um slogan ou um subtítulo que indica o serviço. Se você possui mais de um atendimento, como estúdio de tatuagem, deve indicar na fachada.

Outra informação que não pode faltar é o telefone de contato e, se houver, o site para que a pessoa acesse quando e de onde quiser e tenha a disposição tudo que precisa saber, como preços e serviços prestados.

O primeiro passo é contratar uma agência de comunicação visual. O profissional irá indicar a melhor maneira e melhores formatos de expor suas principais informações respeitando a identidade visual.

É importante deixar reservado um espaço para divulgar promoções ou serviços especiais. Isso também deve ser pensado estrategicamente para que novas informações ganhem a atenção devida no momento certo.

INTERNET

A internet é uma ótima aliada para alavancar os negócios. Além das redes sociais e o próprio site, muitas possibilidades podem ser utilizadas no ambiente digital e é importante estar presente com sua própria voz.

O cliente que busca um serviço, procura na internet por produtos e serviços e acompanha opiniões para saber se o que está sendo recomendado realmente vale a pena. Se o seu negócio não estiver representado nesse ambiente, isso será claramente refletido em suas vendas.

Mídias Sociais

Não é necessário estar presente em todas elas, mas sim nas que combinam com o conteúdo que você pode criar através do seu negócio.

As redes sociais também devem ser alimentadas constantemente, o que exige comprometimento. Então, esteja presente nas que interessam e nas que você consegue administrar.

Uma página no **Facebook** deve ser o começo.

A principal mídia digital no Brasil tem levado mais e mais negócios para seu ambiente de relacionamentos. Nele, sua barbearia pode aparecer como localização na foto do cliente que decidiu compartilhar uma ida ao barbeiro e, dentro da fanpage, compartilhar todos os atendimentos realizados com marcação no perfil dos clientes para maior alcance.

Além de estar presente para quem procura por uma barbearia, divulga os serviços de maneira eficaz: mostrando os resultados.

Para promoções e uma das melhores ferramentas, pois divulga a informação em tempo do cliente entrar em contato e marcar um horário.

Essa rede social tem conteúdo dinâmico, o que exige postagens diárias. Então planeje seu conteúdo e poste todos os dias em que a barbearia tiver atendimento. Se quiser adiantar as postagens e possível programa-las, o que pode te ajudar a pensar nas promoções e divulgação de serviços.

O Instagram é a principal opção depois do Facebook, por ser uma rede de imagens e fotografia. Assim como no outro canal, será uma maneira de compartilhar os resultados dos serviços prestados na barbearia, além de deixar evidente a satisfação do cliente. A rede social exige cuidados na edição para que as fotos sejam lindas. Busque editar as fotos num mesmo padrão para que a junção de todas as imagens no feed também seja harmonioso.

Site

O site é a principal representação da empresa na internet. O lugar oficial para encontrar telefone, endereço, outros canais de comunicação e formas de pagamento disponíveis. É essencial para a presença no ambiente digital.

No site, todos os serviços da barbearia podem ser divulgados, além de marcas e produtos vendidos. Separe um espaço para criar conteúdo, comentar promoções ou novos serviços.

Mesmo sendo uma ferramenta que não exija tantas novidades da mesma maneira que as mídias sociais, é importante manter o espaço atualizado.

Publicidade e Propaganda

Anúncios no Google, através do Adwords, também mostram resultados poderosos.

O anúncio na ferramenta eleva o ranqueamento do seu domínio e nome da barbearia no mecanismo de busca do Google, o que garante que seu negócio seja referência no momento de pesquisa do seu serviço em sua região e cidade.

A publicidade em sites e blogs que combinam com o seu serviço alcança o público desses canais que podem ainda não te conhecer. E uma nova maneira de divulgação é gerar interesse numa possível clientela.

Mídia Impressa

Se em sua cidade existir jornais e revistas locais ou regionais, divulgue a barbearia para sentir o retorno dessas mídias.

Esses veículos de informação costumam estar disponíveis em locais de muita circulação e podem chamar atenção de possíveis clientes.

Eventos

Eventos da cidade e região também devem ser explorados. Além de fazer contatos com outros empresários, irá expor sua marca e serviços para mais um público.

Participe de eventos sociais, de moda, de carros entre outros direcionados para o seu perfil de cliente.

Ações Promocionais

A inovação também deve aparecer na hora das promoções. Além de agradar os clientes que já frequentam a barbearia, vai atrair os homens que ainda não conhecem seu trabalho.

Em datas comemorativas, períodos de férias ou fim de ano, por exemplo, fazer promoções ajudará no aumento do movimento.

Promoções chamam a atenção de quem está buscando o seu serviço, mas não pode gastar como o de costume ou espera por um preço mais acessível.

Aproveite datas como “dia dos namorados” e “dia dos pais” para engajar o seu público-alvo.

Pacotes de serviços sempre são uma boa ideia. Se em sua barbearia existem serviços paralelos, como massagem ou depilação, ofereça um combo junto ao corte de cabelo e/ou barba. Além de aumentar o fluxo, faça com que os clientes que ainda não conhecem determinados serviços acabem por experimentar essa novidade.

Ações simples não devem ser descartadas, pois funcionam.

Outra ação muito eficiente é a de oferecer serviços gratuitos para os clientes que sempre estão presentes na barbearia. Por exemplo, a cada 5 cortes de cabelo, o cliente ganha o design da barba ou uma massagem relaxante.

Envolva também suas redes sociais na promoção para gerar mais engajamento. Garanta um desconto exclusivo para os clientes que fizer check-in da barbearia nas mídias, por exemplo.

Atendimento Diferenciado

Novamente falando sobre **inovação**, trazer personalidade para o atendimento pode ser o processo de fidelização da sua clientela.

Além de um ambiente totalmente novo e voltado exclusivamente para o ambiente masculino, aspectos pensados para o cliente fazem toda a diferença.

Oferecer bebidas que combinam com o perfil dos homens que você atende já é um bom começo. Petiscos para acompanhar na hora da espera também contribuem para a satisfação do cliente durante o tempo que passa na barbearia.

Wi-Fi, revistas para o público masculino e TV com programação voltada para eles é essencial. Não pense em não ter.

O homem gosta da praticidade, mas se tiver que unir a necessidade a algo que lhe agrada, ele o fará.

Pense em sua barbearia como um lugar de estar para o cliente e não simplesmente de passagem.

As novas barbearias são o novo ponto de encontro para os homens e momentos entre amigos. Entre pra rotina do seu cliente e dificilmente ele trocará os serviços de sua barbearia por uma outra opção.

Gerando satisfação na clientela, a tradicional divulgação boca a boca será natural e frequente para o seu negócio.

Conclusão

As barbearias voltaram a estar na moda e entre as grandes oportunidades atuais de se abrir um negócio. Porém, tudo que faz sucesso tem o seu lado ruim e, o lado ruim das barbearias é justamente a quantidade de negócios desse tipo surgindo a cada dia.

Diante disso, se faz necessário um grande estudo de Mercado, pesquisas e conhecimento para obter sucesso nesse tipo de empreendimento.

Este e-book é o seu primeiro passo. Aqui você encontrou muitas informações que vão te ajudar a pelo menos, montar o seu plano de negócio e saber exatamente o que você quer.

Atente-se aos valores que você tem para investir, lembre-se dos custos recorrentes, como as contas básica, os custos com produtos, aluguel, manutenção e etc.

Pense na praticidade que a sua barbearia pode oferecer ao seu cliente, importe-se em criar um ambiente confortável e onde, além do cabelo e da barba, o consumidor possa beber, jogar e se entreter.

Invista na inovação tecnológica também, a moda do momento nas barbearias são os [aplicativos personalizados](#) e também os sistemas de gestão, que trazem uma visão e controle geral de todo o negócio, além de oferecer a opção de agendamento via internet para os seus clientes.

[Conheça um ótimo Sistema de gestão para a sua barbearia](#)

Aplique as informações desse guia e garanta o sucesso da sua barbearia.

REALIZAÇÃO:

SEVEN
publicações acadêmicas

ACESSE NOSSO CATÁLOGO!



WWW.SEVENPUBLI.COM

CONECTANDO O PESQUISADOR E A CIÊNCIA EM UM SÓ CLIQUE.