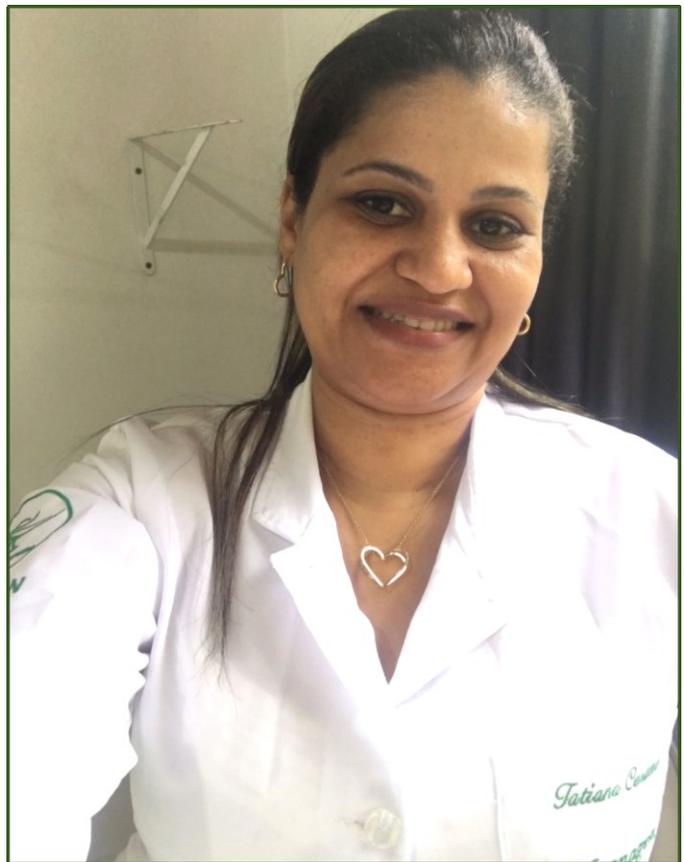


# PLANO DE NEGÓCIO

**ENFERMEIRA ESTETA TATIANA CRISTINA**



Tatiana  
Cristina 

☎ 14 98173-8428

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA**

**PAULA SOUZA**

**FACULDADE DE TECNOLOGIA DE LINS PROFESSOR ANTÔNIO SEABRA**

**CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM SISTEMA PARA INTERNET**

**LUANA HELENA DA SILVA SOUZA**

Trabalho de Plano de Negócio

**ORIENTADOR PROFESSOR REINALDO**

**LINS / SP**

**2022**

## SUMÁRIO

<b>1. SUMÁRIO EXECUTIVO</b> .....	5
<b>1.1 EMPREENDEDORES</b> .....	5
<b>1.2 MISSÃO</b> .....	5
<b>1.3 VISÃO</b> .....	5
<b>1.4 VALORES</b> .....	5
<b>1.4.1 ÉTICA</b> .....	6
<b>1.4.2 EMPATIA</b> .....	6
<b>1.4.3 CLIENTES E PESSOAS</b> .....	6
<b>1.4.4 ELEMENTOS DE DIFERENCIAÇÃO</b> .....	6
<b>1.5 SETOR DE ATUAÇÃO</b> .....	6
<b>1.6 REGULAMENTAÇÃO MEI</b> .....	6
<b>1.7 CAPITAL SOCIAL</b> .....	7
<b>2. ANÁLISE DE MERCADO</b> .....	7
<b>3. INTRODUÇÃO DO PLANO DE MARKETING</b> .....	15
<b>3.1 PLANO DE MARKETING</b> .....	15
<b>3.1.2 DRENAGEM LINFÁTICA</b> .....	17
<b>3.1.3 REDUÇÃO DE MEDIDAS</b> .....	17
<b>3.1.4 GESSO-TERAPIA</b> .....	17
<b>FIGURA 3 – GESSO-TERAPIA</b> .....	17

FIGURA 3.1 - APLICAÇÃO DE OZÔNIO .....	18
FIGURA 3.4 – PEELING DE DIAMANTE.....	19
FIGURA 3.7 – VALORES DOS PRINCIPAIS SERVIÇOS .....	21
.....	21
FIGURA 3.8 – TRATAMENTO DE ESTRIAS .....	23
FIGURA 3.11 – FOTO DO VÍDEO DA ENTREVISTA.....	24
.....	24

## **1. SUMÁRIO EXECUTIVO**

A empresa Tatiana Cristina Estética Corporal e Facial surgiu em 2004, Técnica em estética atendia suas clientes em sua própria casa com apenas depilação corporal a demanda foi tão grande que a mesma alugou uma sala no centro de Lins/SP e não parou mais. No início a mesma tirou o próprio investimento do bolso para a compra de equipamentos necessários para as depilações, em um mês fez a reposição, alugou uma sala com os móveis necessários e o restante reservou para as estratégias futuras. Neste período percebeu que o público feminino era em crescimento constante e que empreender neste nicho era a melhor opção, o planejamento teve que ser rápido e ao mesmo tempo desafiador até os dias de hoje.

### **1.1 Empreendedores**

A empresaria Tatiana Cristina é a única sócia da empresa, hoje com 42 anos de idade, formada em Técnica de Estética em 2002 e formada em Administração de Empresas em 2009. Em 2017 resolveu fazer enfermagem para ampliar a área de estética em aplicações e trabalhar com porcentual de ácidos mais elevados. A empresária capta clientes, faz os atendimentos, agendamentos, compras, financeiro, e muitas vezes cuidou das propagandas da empresa.

### **1.2 Missão**

A empresa Tatiana Cristina Estética Facial e Corporal tem a missão de cuidar da mente e do corpo dos clientes. Um cliente de bem com sua saúde é um cliente de bem com a vida e mente sã.

### **1.3 Visão**

A visão da Empresária Tatiana Cristina é ser a melhor Esteticista e a mais lembrada pelos seus clientes.

### **1.4 Valores**

Produtos e Serviços ecologicamente corretos, Comprometimento, Qualidade, Ética e um Atendimento excelente. Total compromisso com a satisfação do cliente.

#### **1.4.1 Ética**

A Empresária presa pela ética e bons costumes com seus concorrentes e segue as normas e leis estabelecidas pelo município da região.

#### **1.4.2 Empatia**

Entender o próximo faz parte do dia a dia da Empresária Tatiana Cristina, quanto mais se colocar no lugar do outro melhor será o atendimento da mesma.

#### **1.4.3 Clientes e Pessoas**

Atender pessoas é uma tarefa desafiadora, criar um vínculo com o cliente e atendê-lo de forma profissional é essencial para o lado social e profissional, lembrando que este mesmo cliente tem direitos de ir e vir.

#### **1.4.4 Elementos de diferenciação**

A empresária Tatiana Cristina tem um tratamento de alta qualidade pois os produtos são nanotecnológicos tem uma melhor absorção na pele e os resultados são visíveis na hora e após as massagens. Um exemplo muito visível é quando a empresária faz aplicação de enzimas, o procedimento correto é somente a aplicação e a cliente já pode ir pra casa, mais a profissional Tatiana Cristina faz uma drenagem linfática no local ocasionando melhor absorção do produto. No quesito de marketing a profissional sempre grava videos mostrando aos clientes esta pequena diferença das concorrentes a região e o resultado é imediato.

#### **1.5 Setor de Atuação**

A empresária Tatiana Cristina presta serviços de atendimentos estéticos corporais e faciais, depilações e vendas diretas de produtos pós tratamentos para homens e mulheres.

#### **1.6 Regulamentação MEI**

A empresária se preocupou em regulamentar em 2017 e se enquadrar no MEI (Micro Empreendedor Individual), Somente com uma sócia e proprietária Tatiana Cristina.

### 1.7 Capital Social

A empresa Tatiana Cristina Estética Facial e Corporal foi construída com um montante de R\$ 3.000,00 conforme a tabela abaixo:

**Tabela 1** - Valor Total do Investimento (Capital Social)

Sócio	Valor investimento	%
Tatiana Cristina	R\$ 3.000,00	100%
TOTAL	R\$ 3.000,00	100%

Tabela - Capital Social

**Fonte: Elaborado pelo autor (2022)**

## 2. ANÁLISE DE MERCADO

Com tantas possibilidades de atuação, é possível afirmar que o mercado de estética é bastante amplo e que está sempre em crescimento, o que difere um profissional de sucesso é o alto nível de conhecimento na área estética, equipamentos de última geração de alta tecnologia, espaço agradável, produtos que geram resultados visíveis e um ótimo atendimento.

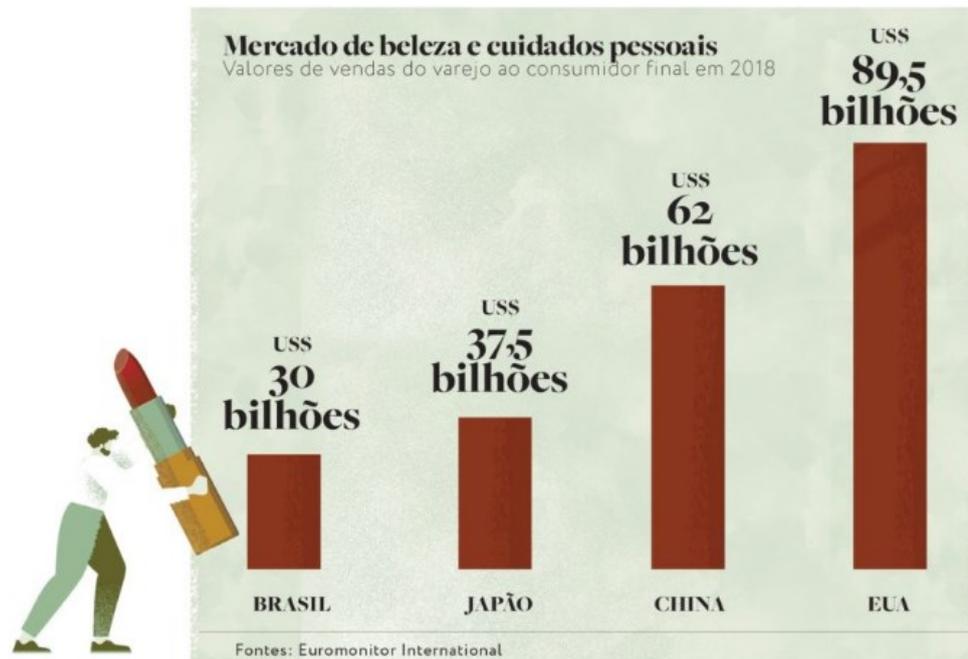
O profissional pode atuar em centros estéticos e em diversos outros locais, como salões de beleza, spas, academias e hotéis. Além disso, o esteticista ainda pode prestar consultoria, tanto de cosméticos quanto de equipamentos para procedimentos estéticos, ter parcerias ou auxiliar cirurgiões plásticos em consultórios médicos e trabalhar no desenvolvimento de produtos estéticos na área farmacêutica.

Outra possibilidade é se tornar um profissional autônomo (MEI-Microempreendedor Individual) como a empresária Enfermeira Tatiana Cristina.

Uma análise de mercado na área da estética permite ao empreendedor conhecer e compreender o mercado local e o seu público-alvo (os clientes).

Uma análise feita pela Forbes em 2018 consta que o Brasil está em quarto (4º) lugar como um dos maiores consumidores do mercado da beleza do mundo.

**Figura 2.1 - Análise de vendas da Forbes no mercado da beleza em 2018.**



Em março de 2020 com a pandemia da COVID-19 esta realidade mudou drasticamente a vida da empresária Tatiana Cristina e de outros profissionais do mundo todo.

O governo Brasileiro proibiu os atendimentos e muitos profissionais da área da beleza mudou de profissão ou voltou a estudar ou resolveu receber o Auxílio Emergencial do governo Brasileiro e outros esperaram a crise passar, todos os setores da beleza foram atingidas.

**Figura 2.2 - Pesquisa da Beatyfair referente ao Perfil dos profissional da area da beleza atingidos na pandemia do COVID-19.**



Fonte: Beatyfair

Receber o auxílio emergencial durante a pandemia do COVID-19 era somente para o profissional MEI (Microempreendedor Individual) com o faturamento menor que R\$ 5.000,00 (Cinco mil reais) por mês. A empresária Tatiana Cristina neste período recebeu este auxílio emergencial de até R\$ 1.200,00 (Mil e duzentos reais).

Em Abril de 2022 o jornal tribuna publicou que o Brasil é o terceiro (3º) maior consumidor no ramo da estética do mundo, e com isto o mercado ficou aquecido novamente.

A Empresária Tatiana Cristina reside na cidade de Lins/SP com 78.978 (setenta e oito mil e novecentos e setenta e oito habitantes) cujo a economia da cidade gira em torno do comércio (mercearias, supermercados, materiais de construção), serviços (alimentação, lojas, alojamentos), Indústria (JBS, Marfrig em promessa e a usina de álcool combustível), agricultura (leite, cana-de-açúcar, café, milho, eu caliptos e etc...), conforme informações do Wikipédia. O clima da cidade é propício aos tratamentos estéticos pois é um clima quente quase todo o ano, no inverno a empresária Tatiana Cristina deixa o ambiente da sala de atendimento mais quente com o AQUECEDOR pois nos meses de Maio a Agosto o clima fica em torno de 20° a 10° muito frio e desconfortável para os CLIENTES.

Muitas clientes deixam de se depilar ou de fazer qualquer outro tratamento por conta do desconforto do frio. Manta térmica, pedras quentes, aquecedores são utilizados nestas épocas de inverno, o cuidado com os clientes aumentam por conta do choque térmico ao sair do estabelecimento assim antes de acabar o procedimento em cabine a profissional desliga os equipamentos quentes dentro do espaço de atendimento e o cliente só será liberado após 20 minutos em temperatura ambiente. Com este pequeno gesto e preocupação particular com cada cliente aumentou o número de atendimento no inverno em 15%. Segue abaixo as temperaturas de Lins/SP.

**Figura 2.3 - Clima tropical todo o ano, conforme informações do Wikipedia.**

Dados climatológicos para Lins													[Esconder]
Mês	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Ano
Temperatura máxima recorde (°C)	38,9	38,6	39,5	37,2	34,4	33	34,7	38,7	41,9	43,5	39,9	39,3	43,5
Temperatura máxima média (°C)	30,9	31,1	30,8	29,4	27,6	26,5	26,8	29,2	30,2	30,5	30,7	30,5	29,5
Temperatura média (°C)	25,2	25,4	24,9	22,9	20,7	19,5	19,3	21,3	22,9	23,8	24,3	24,7	22,9
Temperatura mínima média (°C)	19,5	19,7	19	16,4	13,8	12,4	11,8	13,4	15,5	17,1	17,8	18,9	16,3
Temperatura mínima recorde (°C)	12	11,2	10,7	6	0,7	2,1	-1	-2,2	4,6	9,3	10,8	12,8	-2,2
Precipitação (mm)	229	193,1	148,7	68,8	60,6	41,2	27,6	26,7	64,7	102,7	131,2	206,3	1 300,6
<i>Fonte: Instituto Nacional de Meteorologia (normal climatológica de 1961 a 1990; recordes de temperatura: 01/01/1961 a 28/02/1981 e 01/09/1998 a 03/09/2002)</i> <sup>[10]</sup>													
<i>Fonte 2: Centro de Pesquisas Meteorológicas e Climáticas Aplicadas à Agricultura (CEPAGRI) (médias de temperatura e precipitação)</i> <sup>[13]</sup>													

Conforme a revista raça (2021), 56% da população brasileira é preta ou parda e procurar serviços estéticos é um perigo pois dados científicos de dermatologia foi feito somente em 2010, e depois desta data nada foi divulgado. Além de ser um tratamento específico para a pele negra, o que isto significa, todos os produtos usados normalmente não podem ser utilizados em todo o tipo de pele. Partindo deste pressuposto a empresária Tatiana Cristina se preocupou em trabalhar com produtos que também atinjam este público. Peles muito branca e sensíveis, peles parda e preta, peles secas, peles acneicas. Além dos tratamentos a empresária é parda e com isto sofre racismo por parte das concorrentes e de fornecedores, hoje em dia.

A empresária Tatiana Cristina se preocupou em atender o público de pele negra, apesar que na cidade de Lins/SP poucos negros procuram pelo tratamento, normalmente fazem apenas relaxamento, ou uma limpeza de pele.

Nesta análise verifica-se que as novas esteticistas oferecem um preço muito mais baixo e com produtos muito inferiores, inclusive já houve perda de clientes por este motivo, e no final sempre voltam pela qualidade do atendimento, resultados satisfatórios e produtos de alto nível.

## 2.1 Estudos dos clientes

Conforme tabela abaixo as mulheres de 31 á 45 anos são mais frequentadoras em atendimentos estéticos.

**Tabela 2 – Sexo / Idade**

Sexo/Idade	Até 30 anos	De 31 á 45 anos	De 46 á 60 anos	De 61 anos ou mais	Total
<b>Feminino</b>	20%	<b>60%</b>	10%	5%	95%
Masculino	5%	0%	0%	0%	5%
<b>TOTAL</b>	25%	60%	10%	5%	100%

As mulheres com renda de até R\$ 3.000,00 (Três mil reais) gastam mais.

**Tabela 3 – Sexo / Renda**

Sexo/Renda	Até R\$ 1.200,00	De R\$ .201,00 á R\$ 3.000,00	De R\$ 3.001,00 á R\$ 5.000,00	Acima de R\$ 5.001,00	Total
<b>Feminino</b>	15%	<b>35%</b>	25%	20%	95%
Masculino	0%	0%	5%	0%	5%
<b>TOTAL</b>	15%	35%	30%	20%	100%

Normalmente os tratamentos com os valores de R\$ 301,00 (Trezentos e um reais) á R\$700,00 (Setecentos Reais são mais consumidos pelo público feminino).

Os valores de até R\$ 100,00 (Cem reais), são bastante relevantes também pois são serviços pequenos como nas depilações por exemplo ou um design de sobrancelha.

**Tabela 4 – Sexo / Gastar**

Sexo/Gastar	Até R\$ 100,00	De R\$ 101,00 á R\$ 300,00	De R\$ 301 á R\$ 700,00	Acima de R\$ 701,00	Total
<b>Feminino</b>	30%	20%	<b>35%</b>	10%	95%
Masculino	0%	5%	0%	0%	5%
<b>TOTAL</b>	30%	25%	35%	10%	100%

As Mulheres preferem os atendimentos das 13hrs ás 17hrs e somente 15% preferem das 18hrs ás 20hrs. Mesmo aos sábados sendo muito movimentado as clientes preferem atendimentos durante a semana e no período da tarde, a maioria são mães e esposas.

**Tabela 5 – Sexo / Hora**

Sexo/Hora	Das 07 ás 11hrs	Das 13 á 17 hrs	Das 18 ás 20hrs	Acima das 21hrs	Total
<b>Feminino</b>	10%	<b>70%</b>	15%	0%	95%
Masculino	0%	5%	0%	0%	5%
<b>TOTAL</b>	10%	75%	15%	0%	100%

## 2.2 Análise dos Concorrentes

É muito importante ficar de olho nos concorrentes. Um passo importante nessa análise é verificar os pontos fortes e fracos e comparar com o que se está planejando para o empreendimento. No caso da Esteticista Tatiana Cristina foi avaliado as esteticistas que mais aparecem no site da Google e suas localizações, conforme a figura 2.3 abaixo, a maioria tem o estabelecimento no centro da cidade de Lins/SP assim os aluguéis são caros e por isto os valores dos tratamentos são altos também.

Algumas esteticistas residem e atendem em bairros um pouco mais distantes, como o Xingu, vila alta, Morumbi e mesmo assim são bairros nobres de classe média alta, portanto os valores dos tratamentos são mais altos.

Os produtos que as concorrentes utilizam são muito relevantes a esta avaliação pois mesmo os pacotes de tratamentos sendo mais caros não quer dizer que são de boa qualidade. A empresária Tatiana Cristina se preocupa com esta característica e que atrai muitas clientes justamente pelo resultado dos produtos de alta qualidade e com os valores acessíveis.

Uma outra tática é a troca de serviços entre as concorrentes, possibilita conhecer o espaço de atendimento e o próprio serviço. Por exemplo a empresária Tatiana tem algum problema muscular e precisa urgentemente de uma massagem, a mesma entra em contato com outra profissional e trocam serviços. Nestes encontros há trocas de experiencias e serviços.

## 2.3 ANÁLISE DE FORNECEDORES

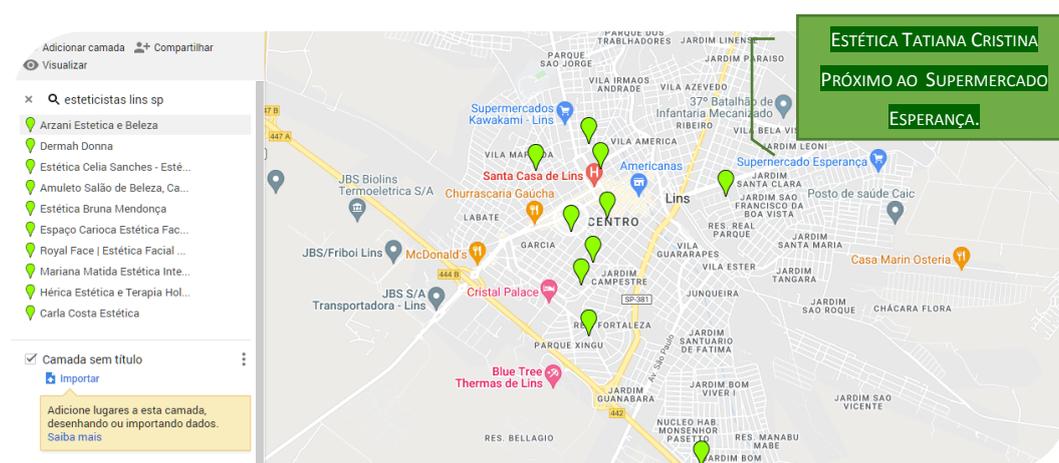
Os fornecedores são aqueles que darão o aporte dos produtos e equipamentos estéticos ou serviços necessários para o funcionamento do espaço. Estes produtos são de uso para profissionais da área da Estética, somente credenciadas podem adquirir produtos mais evasivos, como ácidos por exemplo, um cliente final mesmo direto com o fornecedor não pode se cadastrar.

➤ DONAPELE: é uma empresa de fabricação de ceras e acessórios de depilação corporal e facial, a parceria é sólida e a empresária possui

descontos de até 30% já que depilação é um dos serviços que tem mais saída á todo o ano;

- TULÍPIA: Produtos faciais e corporais inclusive ácidos.;
- ADCOS: Produtos faciais e corporais, somente com cadastro;
- HTM Eletrônica: Equipamentos Estéticos com descontos, vendas somente para profissionais;
- F&F Estética: Equipamentos Estéticos com garantia de dois anos e consertos pela própria empresa, equipamentos ótimos para iniciantes e valores acessíveis.

**Figura 2.3 – Localização do Google Maps.**



Fonte: Google Maps

## 2.4 ANÁLISE DA MATRIZ SWOT ou ANÁLISE F.O.F.A

O que é análise SWOT ou análise F.O.F.A?

A análise SWOT (abreviação em inglês de *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities* e *Threats*, que significam Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças), conhecida também como análise FOFA, ou ainda matriz SWOT. Além disso, ao realizar a análise SWOT, é possível extrair um diagnóstico completo do negócio e do ambiente à sua volta. Conforme o SEBRAE (2013) a matriz F.O.F.A é sempre feita em quadrados iguais e cada quadrado são registrados fatores positivos e negativos.

**Figura 2.4 – Resumo do significado da matriz SWOT ou F.O.F.A**



A empresária Tatiana Cristina sempre tem que se atualizar com o mercado da cidade de Lins/SP, apesar de ser uma cidade pequena, as concorrentes são fortes e atualizadas. Por isto a maior **FORÇA** é estar cursando a Faculdade de Enfermagem para se atualizar e expandir seus negócios.

As linhas de financiamento é uma ótima **OPORTUNIDADE** mas no momento a empresária prefere estar mais com o pé no chão, mais segura para que este financiamento aconteça em um futuro breve.

A maior **FRAQUEZA** é a indisponibilidade de recursos financeiros, pois o frio é uma época ruim para o caixa da empresa.

A maior **AMEAÇA** do setor da estética são os impostos elevados nos equipamentos e produtos utilizados em cabine, por ser empresária autônoma além de se manter no mercado com qualidade, a empresária é mãe e chefe da casa, as vezes a dificuldade aperta, mas sempre com um sorriso no rosto Tatiana Cristina se movimenta com profissionalismo.

### **3. INTRODUÇÃO DO PLANO DE MARKETING**

A origem da palavra “Estética” vem do grego “Aisthesis” de percepção e sensação. Os povos primitivos em todo o mundo se adornavam, maquiavam, usavam óleos, e perfumes para ocasiões de celebrações. Na Grécia, a estética era apenas uma matéria de filosofia juntamente com lógica e ética, fazia parte dos valores morais do homem, conceito do belo e do bom. No Egito a Cleópatra usava argilas, óleos aromáticos e banhos de leite de cabra e jumenta, ela acreditava que a beleza era importante para imortalidade. Na idade média houve represálias pela igreja acreditando que a vaidade era força maléfica, pois as mulheres estariam alterando a face dada por Deus, a higiene era quase nula. A estética veio para o Brasil na década de 50, através de Anne Marie Klotz, filha de pais franceses, nascida em natal em 1914. Após uma viagem à França em 1951, desembarcou no Brasil trazendo técnicas em estética e começou a trabalhar atendendo as amigas em seu apartamento no rio de janeiro, os produtos e aparelhos eram trazidos da França, conforme editado por Manuela Nascimento em seu Blog (2016). Com a Empresária Tatiana Cristina não foi diferente em 2000 a mesma começou a fazer um curso Técnico de Estética Corporal e Facial em Marília/SP, se identificou em depilação e começou os atendimentos em casa. O crescimento foi tão grande que deixou o emprego fixo para alugar um espaço para se dedicar somente a Estética e ser autônoma. Nos dias atuais a Estética se tornou primordial a saúde, a saúde é estar bem com o físico e a estética é estar bem com a aparência e a beleza, contudo os procedimentos estéticos influenciam em uma boa saúde e uma pessoa saudável é reluzente.

#### **3.1 Plano de Marketing**

O Marketing da empresa está sendo executado com mais frequência desde Junho do ano de 2020, um ano depois em 2021 durante a pandemia do Covid19, a secretaria da saúde liberou os atendimentos para a área da beleza (Manicures e Pedicures, Depiladoras, Esteticistas, Barbeiros e etc..) e foi um retorno bem satisfatório financeiramente, a empresária Tatiana Cristina tinha em média 40 clientes ativos, o aumento de novos clientes com um formato de Marketing ativo foram de aproximadamente 20%, a empresária conseguiu se restabelecer até o momento.

A localização do espaço da Empresária Tatiana Cristina é no bairro de sua residência, baixo custo, fácil acesso e estacionamento aos clientes sem nenhum custo, tudo foi estratégico.

Posts e vídeos explicativos são postados no Instagram e Stories, Facebook, WhatsApp para uma clareza maior dos clientes referente aos tratamentos.

Um diferencial nos atendimentos da Empresária e para atrair mais clientes é que nos protocolos utiliza-se um óleo essencial de cheiro forte e relaxante antes da chegada dos clientes, este óleo é usado apenas para massagens de relaxamento, mais neste caso é um mimo considerável para o mercado da estética na região de Lins/SP, outro mimo aos clientes são os chás detox que são diuréticos como o hibisco, canela e gengibre. Os chás são oferecidos aos clientes pois potencializam os tratamentos como na redução de medidas, clientes se sentem cuidados, assim há um sucesso e um aumento significativo nas vendas, estes mimos já renderam um aumento de 10% no faturamento. Um plano de marketing mais elaborado foi sugerido a empresária Tatiana Cristina e a mesma aceitou. A proposta agora é a elaboração de um site e-commerce para vendas de produtos estéticos, chás, roupas íntimas e até mesmo os agendamentos de seus serviços pela web com maiores descontos. Os valores hoje com o marketing digital são de R\$ 200,00/mês, os valores futuros com estas modificações serão de aproximadamente de R\$ 450,00/mês e a empresária poderá aumentar seu faturamento em até 50% a mais de seu faturamento.

### **3.1.1- DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS**

Não existe um serviço específico para empresária Tatiana Cristina Enfermeira Esteta Corporal e Facial, pois a área da estética trabalha por estação do ano. Por exemplo no verão os tipos de serviços que são mais solicitados são de drenagem linfática, redução de medidas, gesso-terapia, ozonioterapia e enzimas, todos estes tratamentos são exclusivamente para redução de medidas e redução da gordura localizada. No inverno as clientes procuram tratamentos com ácidos, Peelings, limpeza de pele para renovação celular, estes tratamentos no inverno são menos perigosos pois com o calor do sol do verão pode haver queimaduras graves, lembrando que em toda a estação do ano é obrigatório o uso do protetor solar.

### 3.1.2 Drenagem linfática

È uma massagem que através de movimentos leves em cima da pele sem utilização de cosméticos ou com utilização de óleos ou cremes (Algumas profissionais preferem utilizar cremes, vai da adaptação de cada profissional da área da estética). Estes movimentos leves fazem com que o corpo acelere o metabolismo neste caso a (o) cliente elimina toxinas onde causa a redução de medidas, este tratamento não emagrece, a perda das medidas é causada pela aceleração do metabolismo.

### 3.1.3 Redução de medidas

As massagens corporais são mais aceleradas fazendo a com que a pele fique ativa e avermelhada em pouco tempo, nesta massagem a profissional utiliza as mãos, bambus para as manobras ou o aparelho de vácuo terapia que funciona como uma sucção fazendo com que a pele fique mais ativa e vermelha mais rápido.

Pode ser utilizado também a manta térmica para potencializar o tratamento. A cliente perde de 2 a três quilos na semana, incluindo exercícios físicos e alimentação saudável.

### 3.1.4 Gesso-terapia

È um tratamento com ataduras gessadas, sem ativos ou com ativos termo gênicos que esquentam para acelerar o metabolismo ou criogênicos são os que esfriam para hidratar a pele e agem no colágeno da pele, melhoram o aspecto da pele flácida e reduz as medidas de 4 a 8 cm em apenas três sessões.

**Figura 3 – Gesso-terapia**



### 3.1.5-OZONIOTERAPIA

É um tratamento com aplicação do gás de oxigênio (O<sub>3</sub>), no sangue, nos ouvidos, pela boca e no ânus. Esta administração ajuda muito em doenças como HIV, reumatismos ou fibromialgia e melhora muito a oxigenação do tecido. Segue Link do vídeo no Instagram (<HTTPS://WWW.INSTAGRAM.COM/P/CUXJTVDFI6T/> ).

Mãos firmes na aplicação da ozonioterapia, a cliente sente uma leve ardência, mais logo após a aplicação a cliente sente um alívio, uma massagem de drenagem linfática é feita no local da aplicação para ajudar o gás se espalhar mais fácil. A aplicação de ozonioterapia no abdômen para redução de gorduras localizadas são bem eficientes.

**Figura 3.1 - Aplicação de Ozônio**



### 3.1.6 ENZIMAS

As Enzimas de Emagrecimento são aplicadas subcutâneas ou intramusculares, a principal função é a eliminação de gordura localizada e associada a uma boa alimentação e exercícios físicos o resultado é mais acelerado.

Uma aplicação por semana em cada região do corpo escolhida, a cliente revela a profissional onde mais incomoda e a mesma faz uma avaliação geral da cliente para verificar se é possível seguir com o procedimento.

Uma ficha de anamnese é escrita e assinada pela cliente e em todo



procedimento tem uma anotação da evolução deste tratamento. **Figura 3.2 – Aplicação de Enzimas**

**Figura 3.3 – Aplicação de Enzimas**

Nos procedimentos de inverno a profissional Tatiana Cristina tem os tratamentos faciais que inclui ácidos e Peelings que são um lixamento da pele para o rejuvenescimento do colágeno.

Estes procedimentos podem ser feitos no verão também, mais nosso país o Brasil é um clima tropical muito quente, desta forma os ácidos e Peelings caso os clientes não tenham cuidado podem agredir muito a pele e por este motivo todo o cuidado tem que ser redobrado.

**Figura 3.4 – Peeling de Diamante**



**FIGURA 3.5 - DESCAMAÇÃO DA PELE**



**FIGURA 3.6 - RENOVAÇÃO**



### **3.2 PREÇO**

Conforme o site da DIPROVISIO as palavras preço é o que se paga, e valor é o que se leva. Os pacotes da profissional Tatiana Cristina são cheios de valores com cuidados ao ser humano, cuidados da saúde, cuidados da estética, cuidados da mente, cuidados da alimentação, então se uma sessão de redução de medidas é R\$ 90,00 (Noventa reais) e os cuidados são muito maiores, os clientes estão satisfeitos, mais a ideia aqui é de encantar mais clientes.

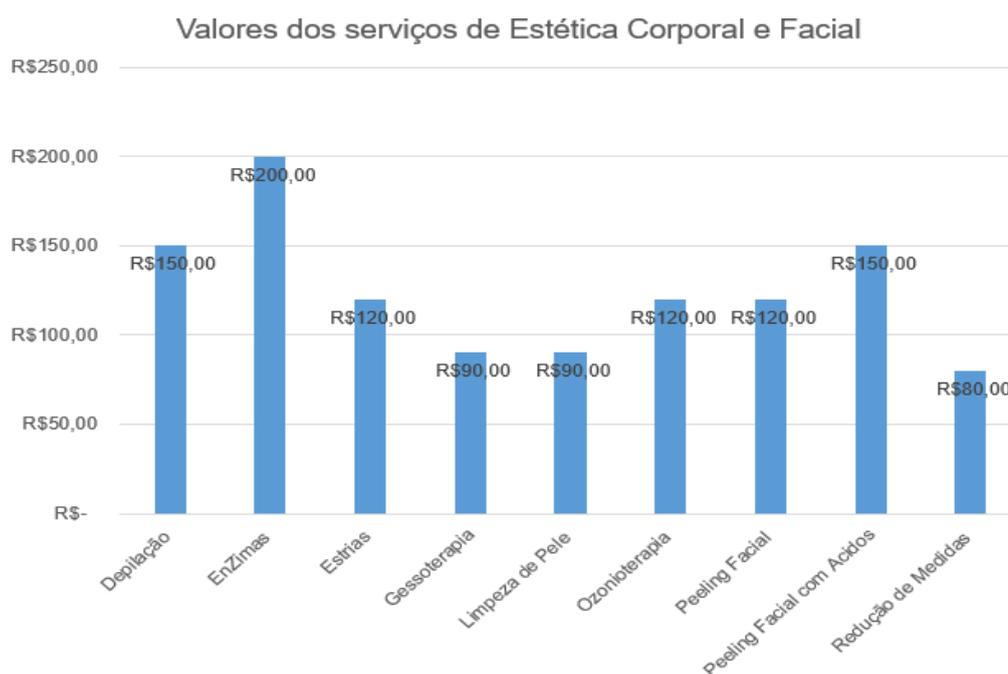
Um pacote são tratamentos individuais chamados de sessões normalmente são 10 sessões.

Todos os tratamentos são parcelados no cartão de crédito ou á vista, outros tipos de pagamentos como tickets são aceitos no espaço da profissional Tatiana Cristina.

Segue abaixo valores dos principais serviços da empresária Tatiana Cristina,

- Depilação ;
- Enzimas;
- Peeling Facial;
- Ozonioterapia;
- Estrias (Tratamento de Estrias);
- Gessoterapia ( Tratamento coporal);
- Limpeza de Pele Simples;

**Figura 3.7 – Valores dos principais serviços**



### 3.3 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

Posts são utilizados em redes sociais demonstrando o antes e o depois, as clientes gostam muito quando veem resultados reais.

Promoções são postadas sempre com pacotes em sessões, as vantagens são pacotes fechados com 10 sessões, a profissional Tatiana Cristina consegue repassar aos clientes com descontos maiores, as sessões individuais ficam com os valores mais altos. Vídeos dos procedimentos são postados em redes sociais, assim como as explicações dos procedimentos e a profissional Tatiana Cristina tem todo um cuidado em levar informações claras e transparentes a seus clientes.

A profissional Tatiana Cristina atende homens também, com depilações, limpeza de pele, relaxamento muscular e redução de medidas, os homens hoje em dia se cuidam tanto quanto as mulheres, neste caso o público masculino só visualiza algum tipo de promoção caso seja enviado diretamente ao mesmo, uma mala direta por exemplo é uma melhor opção.

Uma vez cliente eles confiam somente em uma profissional e acompanham muito corretamente as recomendações pós-tratamento e recomendam aos amigos.

A mulher está sempre mais presente em redes sociais assim fica mais fácil atingir o público feminino. O que mais aguça a curiosidade em fazer algum tratamento é exatamente o antes e o depois postados constantemente.

Uma análise de mercado é sempre revisada para verificar os preços e os produtos utilizados pelos concorrentes, vale ressaltar que uma esteticista se recicla todos os anos trazendo novidades ao seu público, estes custos chegam a R\$ 4.000,00 (Quatro mil reais), investimento este em conhecimento, produtos e aparelhos, estas novidades é que movimentam o estabelecimento de estética. Com este novo projeto do plano de marketing a empresária Tatiana Cristina reunirá todas estas estratégias promocionais

escritas acima no website, ficará bem mais fácil e visível para os clientes navegarem em uma única ferramenta web.

FIGURA 3.8 – TRATAMENTO DE ESTRIAS



AUTORIZADA

**STRIORT**  
fim das estrias

Tatiana  
Cristina

☎ 98173-8428

**FIM DAS ESTRIAS...**  
Striort é um método inovador para o tratamento das estrias, sem uso de agulhas

AUTORIZADA

**STRIORT**  
fim das estrias

Tatiana  
Cristina

☎ 98173-8428

Figura 3.9 – Tratamento com Enzimas



**ENZIMAS**  
*Enzimadoras*

**APLICAÇÕES E  
ACOMPANHAMENTO  
TODA  
SEMANA**

- EMACRECIMENTO RÁPIDO;
- GORDURA LOCALIZADA;
- CADA CLIENTE TEM UMA RECOMENDAÇÃO DIFERENTE;
- ACELERA O METABOLISMO;
- ATIVIDADE FÍSICA E ALIMENTAÇÃO SAUDÁVEL AJUDA;
- AVALIAÇÃO CUIDADOSA;

Tatiana  
Cristina

☎ 98173-8428

**Figura 3.10 – Post de alguns Tratamentos**



Vídeo de entrevista postada por uma jornalista que é cliente da empresária Tatiana Cristina, vídeos assim ajuda e muito os clientes na escolha de uma profissional competente, na estética é confiança, segue um link desta entrevista ([HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/CANALNOVATVOFICIAL/VIDEOS/2894734607463358/](https://www.facebook.com/canalnovatvoficial/videos/2894734607463358/) ).

**FIGURA 3.11 – FOTO DO VÍDEO DA ENTREVISTA**



### 3.4 Estratégias de Comercialização

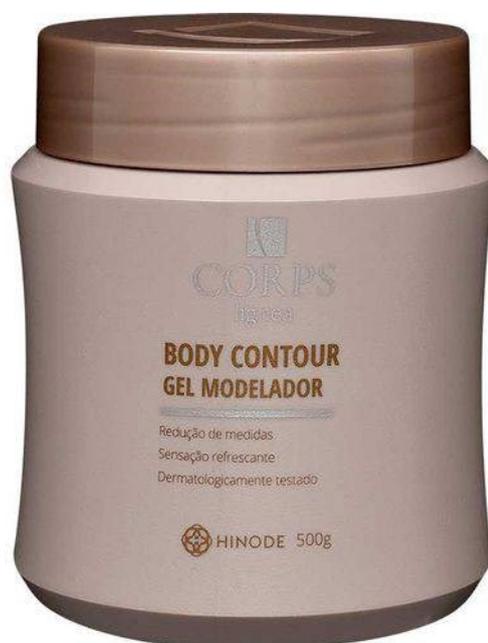
Conforme o portal da educação, não adianta ter um produto e serviço de alta qualidade se não tivermos uma maneira de divulgá-los e distribuí-los junto ao público consumidor. a empresária tatiana cristina se preocupa muito com a estratégia de comunicação e toda boa comunicação traz um retorno rentável. os fornecedores além dos produtos que apenas profissionais credenciadas podem utilizar, fornecem também produtos com descontos que podem ser comercializados aos clientes, assim a empresária tatiana cristina efetua venda direta aos seus clientes e entrega na hora, este pequeno comercio é de apenas 5% do seu faturamento. com o futuro website, estas vendas diretas podem chegar a uma estimativa de 15% nos lucros da empresa.

**FIGURA 3.12 – GEL CRIO PARA REVENDA**



## PROTOS COLOS CRIOTERAPIA

- **Crioterapia com bandagem**
- - Esfoliar a pele ou realizar limpeza com sabonete líquido;
- - Normalizar a pele com loção tônica;
- - Realizar massagem modeladora no local;
- - Aplicar gel crioterápico nas regiões escolhidas para tratar. Como opção usar as bandagens com líquido crioterápico nos locais;
- - Deixar por 30 minutos.



### 3.5 Localização do Negócio

A empresária Tatiana Cristina localiza-se na Rua José Nunes da Silva – 840, Bairro: Jardim Aeroporto, Cidade de Lins/SP.

Á mais de 20 anos no mercado a mesma já trabalhou em salões de beleza cujo o público é de grande fluxo, mais por ser um serviço diferenciado dos outros as proprietárias não entendem que estética é um horário diferenciado, dificultando assim um trabalho de melhor atendimento ás clientes, por exemplo um salão de beleza na cidade de lins só abre as 9 da manhã , uma esteticista entende o horário do cliente , assim muitas vezes os atendimentos são a partir das 7 da manhã e ai fica inviável em um salão de beleza.

Já alugou um espaço no centro da cidade, e a maior dificuldade neste caso é honrar o alto custo com aluguel em meses sazonais e por ser autônoma só tem este meio de renda. a melhor opção em resolver todos estes percalços foi fazer um banheiro dentro da sala de casa na parte da frente e assim se tornou um espaço profissional e tudo foi feito conforme o alvará da prefeitura de lins e licença do corpo de bombeiros.

Este espaço já tem mais de 5 anos e vem dando muito certo, horários de atendimentos são das 7 da manhã até ás 18 horas, e a profissional concilia a casa, os filhos, último ano de faculdade de enfermagem e o profissional.

Para as clientes é um bairro calmo e tranquilo, e tranquilo mesmo pois para relaxamento corporal a profissional precisa de silencio, nesta região não tem barulhos extras que atrapalhem o atendimento.

### **3.6 Conclusão do Plano de Marketing**

A empresária Tatiana Cristina vem galgando um crescimento nestes 22 anos de profissão, é uma profissão difícil de se manter no mercado da estética, pois para sobrevivência a empresária tem que se reciclar todos os anos, e esta reciclagem tem um custo de até r\$ 4.000,00 e seus clientes amam uma novidade, produtos novos com resultados rápidos, aparelhos cada vez mais potentes que chegam a custar r\$ 180.000,00(cento e oitenta mil reais). no final de 2022 a empresária Tatiana Cristina termina a faculdade de enfermagem que lhe dá uma ampla facilidade de uso de injetáveis e utilização de ácidos. o que faz a empresária não desistir é que no final de cada tratamento os clientes conseguem atingir os objetivos, a felicidade e a gratidão de dever cumprido, e agora com plano de marketing mais atual para alavancar ainda mais as vendas e clientes novos.

**“Ser esteticista é amar o próximo”.**

## **4-PLANO FINANCEIRO**

O plano financeiro é um processo que anda junto com o planejamento financeiro e exibe informações como orçamento, balanço patrimonial, fluxo de caixa e análise de dados. O plano financeiro apresenta todo o resultado final obtido com o planejamento financeiro.

### **4.1 Investimentos**

A empresária Tatiana Cristina investiu em equipamentos e produtos profissionais e de qualidade para conseguir ter visibilidade na estética, são vinte anos de empresa segue abaixo as tabelas:

### Tabela 4.1 – Equipamentos / Investimento

Custo unitário da depreciação de cada equipamento por mês, nesta mesma tabela consta o valor total de investimento em cada equipamento.

Descrição	Durabilidade	Troca até agora	Marca	\$ Unitário	\$ Anual	\$ Mês - Depreciação
Vapor de Ozônio	10 anos	2	F&F	R\$ 1.800,00	R\$ 3.600,00	R\$ 15,00
Vacuoterapia/Peelings de Diamantes	10anos	2	F&F	R\$ 1.800,00	R\$ 3.600,00	R\$ 15,00
Alta frequencia	10 anos	2	F&F	R\$ 1.600,00	R\$ 3.200,00	R\$ 13,33
Caneta de Micropigmentação	10 anos	1		R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 6,25
Manta térmica	20 anos	2	Derm Rio	R\$ 380,00	R\$ 760,00	R\$ 3,17
Maca	10 anos	2	Derm Rio	R\$ 750,00	R\$ 1.500,00	R\$ 6,25
Escada da Maca	10 anos	2	Derm Rio	R\$ 280,00	R\$ 560,00	R\$ 2,33
Equipamento Cera Depilatoria Roll on	10 anos	2	Donapelle	R\$ 160,00	R\$ 320,00	R\$ 1,33
Equipamento Cera Depilatoria Panela	10 anos	2	Donapelle	R\$ 180,00	R\$ 360,00	R\$ 1,50
Cilindro de Ozonio	10 anos	1		R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 2,00
<b>TOTAL</b>					<b>R\$ 15.880,00</b>	<b>R\$ 66,17</b>

### Tabela 4.2 – Estimativa de custo unitário dos produtos utilizados

Custo unitário dos produtos utilizados em cada sessão, valor dos produtos e valor unitário de cada sessão.

Matéria Prima	Qtde ML	\$Unitário	Qtde de aplicações	Custo Unitário
Kit de cremes corporal	3000	R\$ 1.400,00	60	R\$ 23,33
Kit de cremes facial	3000	R\$ 1.200,00	70	R\$ 17,14
Kit de ácidos	3000	R\$ 680,00	40	R\$ 17,00
Recarga do cilindro de Ozônio	3000	R\$ 380,00	60	R\$ 6,33
Ozônio do Vapor	3000	R\$ 240,00	500	R\$ 0,48
Cera depilatoria	2000	R\$ 42,00	50	R\$ 0,84
Cera depilatoria Roll On	100	R\$ 6,00	1	R\$ 6,00
Enzimas	40ml	R\$ 210,00	50	R\$ 4,20
oleos corporais	1000ml	R\$ 70,00	200	R\$ 0,35
Henna	50	R\$ 75,00	40	R\$ 1,88
<b>Total</b>		<b>R\$ 4.303,00</b>		<b>R\$ 77,55</b>

### 4.2 Custos / Mês

Segue uma estimativa de recebidos e custos fixos do mês de Maio/2022, um mês anterior não houve créditos, mais também não houve débitos que deixasse a empresa negativa.

**Tabela 4.3 – Fluxo de caixa / Mês**

	Entrada / á vista		Entrada / cartão		Saida	Saldo
Atendimentos/Maio-2022	R\$	4.000,00	R\$	2.000,00		R\$ 6.000,00
Aluguel					R\$ 650,00	R\$ 5.350,00
Agua					R\$ 80,00	R\$ 5.270,00
Energia					R\$ 220,00	R\$ 5.050,00
Internet					R\$ 90,00	R\$ 4.960,00
Depreciação					R\$ 66,17	R\$ 4.893,83
Marketing					R\$ 160,00	R\$ 4.733,83
\$ salario					R\$ 100,00	R\$ 4.633,83
outros					R\$ 400,00	R\$ 4.233,83
\$ Salario					R\$ 2.939,40	R\$ 1.294,43
Custos Variaveis (descartaveis )					R\$ 250,00	R\$ 1.044,43
Total \$						R\$ 1.044,43

### 4.3 Salário fixo

A contadora da empresária decidiu que ela precisava de um salário fixo, pois facilitaria assim a Empresa X Pessoa Física (R\$ 2.939,40).

Para saber se a esteticista está lucrando além do salário fixo podemos fazer uma conta simples, exemplo o Custo fixo + custo variável é igual a R\$ 4.955,57 e subtrair (-) pelo faturamento R\$ 6.000,00 é igual (=) ao **Lucro de R\$ 1.044,43**.

O valor deste resultado R\$ 1.044,43 divide (/) pelo faturamento R\$ 6.000,00 e multiplica(x) por 100 que será **17,40%(Lucro)**. Para uma empresa de estética ser rentável esta renda teria que ser acima de 30%, conforme a cartilha do SEBRAE. Neste caso a Empresária esteticista Tatiana Cristina além o salário fixo ainda sempre tem um lucro de mais ou menos R\$ 1.044,43, está um negócio rentável.

**Tabela 4.5 – Salário fixo da empresária Tatiana Cristina por Mês:**

Salário da Empresária	Qtde	Salário Mensal	Aliquota / MEI	Encargos Fixo / Mês	\$/ Mês	\$ Anual
Empresária	1	R\$ 3.000,00	2,02%	R\$ 60,60	R\$ 2.939,40	R\$ 35.272,80
<b>TOTAL</b>						<b>R\$ 35.272,80</b>

### 4.4 Custos Variáveis

Os custos variáveis se modificam todos os meses, a cada mês é um valor diferente ou menos ou mais alto, na estética os produtos utilizados para os atendimentos dos clientes são comprados a cada 90 dias, mas é feito uma manutenção todos os meses e as vezes não é necessário a comprar os kits completos devido a estas reposições a todos os meses.

Conforma a tabela os custos variáveis são de R\$ 650,00/mês, incluindo produtos unitários e descartáveis como (Toucas, lenções, algodão, papéis de depilação, máscaras descartáveis, espátulas individuais...).

#### 4.5 Ponto de equilíbrio Financeiro

O ponto de equilíbrio é um indicador de segurança do negócio. É ele que mostra o quanto é necessário vender para que as receitas se igualem aos custos.

Ele indica em que momento, a partir das projeções de vendas do empreendedor, a empresa estar igualando suas receitas e seus custos. O que diferencia o Ponto de Equilíbrio Financeiro dos demais é que não leva em consideração a depreciação dos ativos da empresa. Por isso é conhecido como Ponto de Equilíbrio Caixa, já que só analisa o que realmente sairá do caixa da empresa.

$$PE = (\text{Custo fixo} / (\text{Receita} - \text{Custo Variável})) \times 100$$

	R\$
Custos fixos	4.955,57
	R\$
Receita total	6.000,00
	R\$
Custos variáveis	650,00

PE	(4.955,54/ (6.000,00-650,00))	x100
PE	4.955,54/	5.350,00 x100
PE	0,926269	x100
PE	92,6269%	

Mês MAIO/2022

Demonstração de resultados em (R\$) / Mês		
Receita total	R\$	6.000,00
Custos e despesas fixos	R\$	4.955,57
Custos e despesas variáveis	R\$	650,00
Lucro Líquido	R\$	1.044,43

Segue Gráfico referente ao mês de Maio de 2022:

**Gráfico 4.6 – Gráfico de Maio de 2022.**



O ponto de equilíbrio da empresa é de 92,6269%, mas a estética tem umas épocas bem difíceis e este número pode abaixar rapidamente, por isto ser bem segura é a alma do negócio. A estética é uma profissão de altos e baixos, e quem está no mercado é quem ama a profissão.

Como podemos ver no gráfico o custo fixo e a receita andam sempre muito juntas. A esteticista Tatiana Cristina ficou muito feliz com o resultado pois conseguiu visualizar melhor o caixa da empresa.

**Este ano de 2022 a empresária não vendeu produtos, estes foram citados no plano de marketing. Para 2023 a empresária já está projetando para ter um trabalho fixo na enfermagem, investimento maior no marketing digital e compra de equipamentos de maior porte , Assim a empresa ficará mais consolidada com o mercado da cidade de Lins/SP.**

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

[HTTPS://WWW.DIPROFISIO.COM.BR/BLOG/PROFISSIONAL-DE-ESTETICA-VENDA-VALOR-E-NAO-PRECO/](https://www.diprofisio.com.br/blog/profissional-de-estetica-venda-valor-e-nao-preco/) ACESSO 07/04/2022

[HTTPS://WWW.DIPROFISIO.COM.BR/BLOG/QUANTO-COBRAR-POR-SEUS-TRATAMENTOS-ESTETICOS](https://www.diprofisio.com.br/blog/quanto-cobrar-por-seus-tratamentos-esticos) ACESSO 07/04/2022

[HTTPS://SITEANTIGO.PORTALEDUCACAO.COM.BR/CONTEUDO/ARTIGOS/ADMINISTRACAO/ESTRATEGIAS-DE-COMERCIALIZACAO/61798#:~:TEXT=EXISTEM%20DUAS%20MANEIRAS%20DE%20VENDER](https://siteantigo.portaleducacao.com.br/conteudo/artigos/administracao/estrategias-de-comercializacao/61798#:~:text=Existem%20duas%20maneiras%20de%20vender)

[CONTROLAR%20O%20PROCESSO%20DE%20DISTRIBUI%C3%A7%C3%A3O](#)

ACE

SSO 06/04/2022

[HTTPS://UPIS.BR/BLOG/ESTETICA-E-SAUDE/#:~:TEXT=O%20QUE%20%C3%A9%20SA%C3%BADE%20E.TEREM%20TAMB%](https://upis.br/blog/estetica-e-saude/#:~:text=O%20que%20%C3%A9%20sa%C3%BAde%20e,terem%20tamb%C3%A9m%20implica%C3%A7%C3%B5es%20de%20sa%C3%BAde)

[C3%A9M%20IMPLICA%C3%A7%C3%B5ES%20DE%20SA%C3%BADE](#)

ACE

SSO 04/04/2022

[HTTPS://SITEANTIGO.PORTALEDUCACAO.COM.BR/CONTEUDO/ARTIGOS/DIOMAS/HISTORIA-DA-ESTETICA/58564](https://siteantigo.portaleducacao.com.br/conteudo/artigos/diomas/historia-da-estetica/58564) ACESSO 01/04/2022

[HTTPS://MEDIUM.COM/@MANOELNASCIMENTO/A-FORMA%20QUE%20ESTETICOS-LUTAM-POR-DIREITOS-8A41331B92E7](https://medium.com/@manoel-nascimento/a-forma-que-esteticos-lutam-por-direitos-8a41331b92e7) ACESSO EM 01/04/2022

[HTTPS://WWW.TUASAUDE.COM/DRENAGEM-LINFATICA/](https://www.tuasaude.com/drenagem-linfatica/) ACESSO EM  
16/03/2022

[HTTPS://WWW.ONODERA.COM.BR/BLOG/APLICACAO-DE-ENZIMAS-  
SOLUCAO-PARA- GORDURA-LOCALIZADA/](https://www.onodera.com.br/blog/aplicacao-de-enzimas-solucao-para-gordura-localizada/) ACESSO EM 16/03/2022

[HTTPS://WWW.TUASAUDE.COM/VACUOTERAPIA/](https://www.tuasaude.com/vacuoterapia/) ACESSO EM 16/03/2022

[HTTPS://ALUGAMED.COM.BR/BLOG/CRIOterapiA-E-  
TERMOTERAPIA/](https://alugamed.com.br/blog/crioterapia-e-termoterapia/) ACESSO EM 16/03/2022

[HTTP://WWW.MOMENTODAESTETICA.COM.BR/TERMOTERAPIA-O-  
TRATAMENTO-ESTETICO- IDEAL-PARA-TE-AQUECER-E-REDUZIR-  
MEDIDAS/](http://www.momentodaestetica.com.br/termoterapia-o-tratamento-estetico-ideal-para-te-aquecer-e-reduzir-medidas/) ACESSO EM 16/03/2022

[HTTPS://WWW.TUASAUDE.COM/TRATAMENTO-COM-OZONIO/](https://www.tuasaude.com/tratamento-com-ozonio/) ACESSO EM  
16/03/2022

[HTTPS://WWW.FISIODERME.COM.BR/SAIBA-TUDO-SOBRE-AS-ENZIMAS-DO-  
EMAGRECIMENTO- E-REDUTORAS-DE-MEDIDAS/](https://www.fisioderme.com.br/saiba-tudo-sobre-as-enzimas-do-emagrecimento-e-redutoras-de-medidas/) ACESSO 23/03/2022

[https://jornaltribuna.com.br/2022/01/263453-brasil-e-considerado-3o-maior-  
consumidor-no-ramo-da-estetica/](https://jornaltribuna.com.br/2022/01/263453-brasil-e-considerado-3o-maior-consumidor-no-ramo-da-estetica/) - Acessado em 29/04/2022

[https://www.saopaulo.sp.gov.br/wp-content/uploads/2020/07/protocolo-  
setorial-estetica-e-beleza-v3.pdf](https://www.saopaulo.sp.gov.br/wp-content/uploads/2020/07/protocolo-setorial-estetica-e-beleza-v3.pdf) - Acessado em 29/04/2022

[https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/mei-tambem-recebera-o-  
novo-auxilio-emergencial-confira-as-  
regras,0c8fede647568710VgnVCM100000d701210aRCRD#:~:text=No%20ano%20  
passado%2C%20o%20aux%C3%ADlio,MEI\)%20continua%20contemplado%20  
pelo%20programa](https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/mei-tambem-recebera-o-novo-auxilio-emergencial-confira-as-regras,0c8fede647568710VgnVCM100000d701210aRCRD#:~:text=No%20ano%20passado%2C%20o%20aux%C3%ADlio,MEI)%20continua%20contemplado%20pelo%20programa) Acessado em 29/04/2022.

<http://www.unoeste.br/site/enepe/2018/suplementos/area/Socialis/Administra%C3%A7%C3%A3o/AN%C3%81LISE%20DO%20MERCADO%20DE%20PROCEDIMENTOS%20EST%C3%89TICOS%20A%20IMPORT%C3%82NCIA%20DE%20CONHECER%20SEU%20P%C3%9ABLICO%20ALVO.pdf>

<https://pt.wikipedia.org/wiki/Lins#Com%C3%A9rcio> - Acessado em 29/04/2022

<https://www.beautyfair.com.br/pesquisa-revela-impacto-da-pandemia-para-profissionais-de-beleza/> Acessado 29/04/2022.

<https://empreendedor.com.br/noticia/concorrenca-no-setor-de-estetica-exige-educacao-constante/> Acessado 26/05/2022

[https://www.ceradonapele.com.br/?qclid=eaiaigobchmixfxrtbg09wivjxfvbb0mrq-peaayasaaegjmjvd\\_bwe](https://www.ceradonapele.com.br/?qclid=eaiaigobchmixfxrtbg09wivjxfvbb0mrq-peaayasaaegjmjvd_bwe) Acessado 26/05/2022

<https://tulipia.com.br/> Acessado 26/05/2022

<https://www.adcos.com.br/> Acessado 26/05/2022

<https://htmeletronica.com.br/en/home-2/> Acessado 27/05/2022

<HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/FFESTETICA.APARELHOS/> Acessado 27/05/2022

<HTTPS://FARMACIAESTETICA.COM.BR/COMO-MONTAR-TABELA-DE-PRECO-DOS-PROCEDIMENTOS-ESTETICOS/> Acessado 05/06/2022