



Cód. 245
Centro de Beleza
de Altíssimo
Padrão à Venda:
Uma Oportunidade
Única de
Investimento em
Sergipe

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

[Clique Aqui e Visite Nosso Site](#)

Mais
informações

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



Fusões & Aquisições

@tavares.negocios



Quem é o Tavares?

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

Visite nosso site

www.tavaresnegocios.com.br

Catálogo de Negócios



@tavares.negocios



Caro investidor,

Se você busca um negócio consolidado, com alto potencial de lucratividade e forte presença no mercado de beleza, este Centro de Beleza de Altíssimo Padrão é a oportunidade que você esperava. Preferido das influencers e com uma clientela de alto padrão, oferece um retorno financeiro atraente e a possibilidade de expandir ainda mais sua atuação no promissor setor de beleza.

Convidamos você a conhecer todos os detalhes deste excelente negócio e descobrir como ele pode impulsionar seus investimentos.

Estou à sua disposição para maiores esclarecimentos.

ENTRAR EM
CONTATO



@tavares.negocios

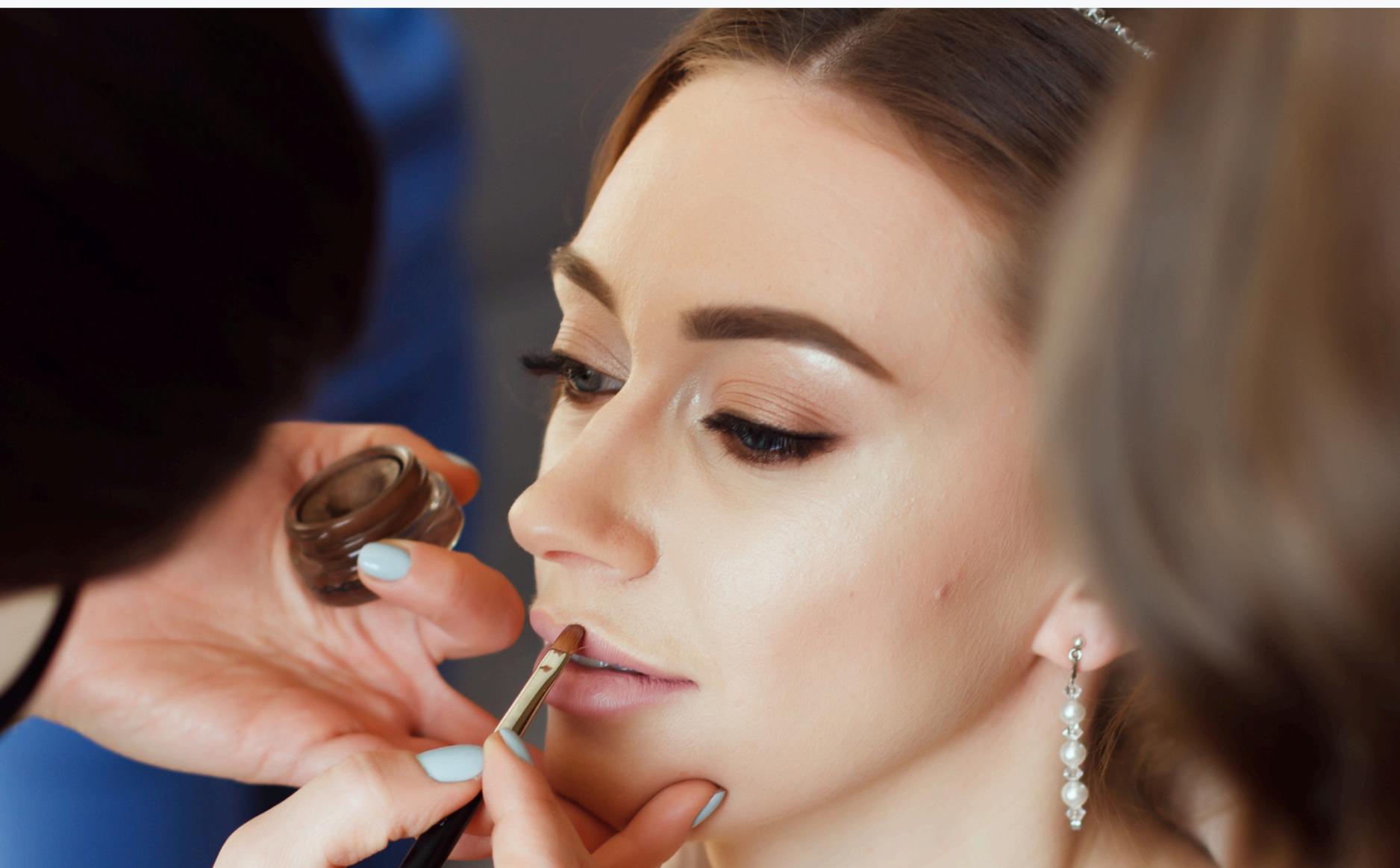




NÚMEROS DO NEGÓCIO

CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.

- FATURAMENTO MÉDIO MENSAL:
 - **R\$ 167.862,39**
- LUCRATIVIDADE MÉDIA MENSAL:
 - **R\$ 33.572,00**
- POTENCIAL DE FATURAMENTO:
 - **R\$ 280.000,00**
- POTENCIAL DE LUCRATIVIDADE:
 - **R\$ 56.000,00**





MAIS DETALHES

**CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.**

- **LOCALIZAÇÃO:** PONTO ESTRATÉGICO EM ARACAJU, COM FÁCIL ACESSO E VISIBILIDADE.
- **COMODIDADES ÚNICAS:** AMBIENTE SOFISTICADO, DECORAÇÃO IMPECÁVEL, EQUIPAMENTOS DE ÚLTIMA GERAÇÃO.
- **SPA DE BELEZA:** SERVIÇOS COMPLETOS PARA REALÇAR A BELEZA E O BEM-ESTAR DOS CLIENTES.
- **EXPANSÃO:** POSSIBILIDADE DE AMPLIAR A GAMA DE SERVIÇOS E O ESPAÇO FÍSICO.
- **NOME CONSOLIDADO:** MARCA RECONHECIDA E ADMIRADA NO MERCADO DE BELEZA SERGIPANO.
- **PRESENÇA DIGITAL:** FORTE ENGAJAMENTO NAS REDES SOCIAIS, COM FOCO EM UM PÚBLICO DE ALTA RENDA.
- **ESTRUTURA:** ALTÍSSIMO PADRÃO, COM INSTALAÇÕES MODERNAS E CONFORTÁVEIS.

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



PERFIL DE ARACAJU

CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.

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





VISÃO GERAL DA REGIÃO

CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.

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



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



MAPA DE OPORTUNIDADES

CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.

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





DESEMPENHO DA REGIÃO

CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.

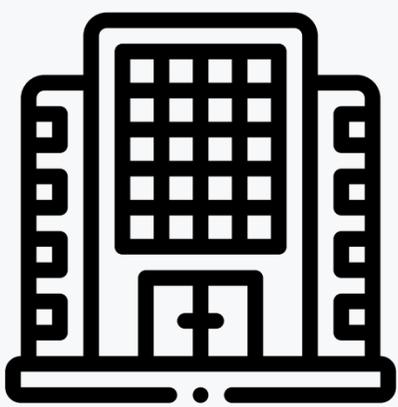
- **CRESCIMENTO ANUAL DO SEGMENTO: 7%.**
- **PERCENTUAL DE CLIENTES RECORRENTES: 60%.**
- **ALTA FIDELIDADE DOS CONSUMIDORES AOS SERVIÇOS DE QUALIDADE.**





DESEMPENHO DA REGIÃO

CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.



**EMPRESAS
IDENTIFICADAS**
4.180



**POPULAÇÃO DO
PERÍMETRO**
628.849



**RENDA MÉDIA DA
POPULAÇÃO**
2,7
SALÁRIOS MÍNIMOS



DENSIDADE
150,44
**PSSOAS POR
EMPRESAS**



DESEMPENHO DA REGIÃO

CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.

EMPRESAS FECHADAS

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



30% DE TAXA DE MORTALIDADE



DESEMPENHO DA REGIÃO

CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.

TENDÊNCIA DE NEGÓCIOS

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



20% DE TENDÊNCIA



DESEMPENHO DA REGIÃO

CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.

ATIVIDADE NA REGIÃO

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



4,99 EMPRESAS POR 10.000

HAB



DESEMPENHO DA REGIÃO

CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.

DINÂMICA DE MERCADO

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



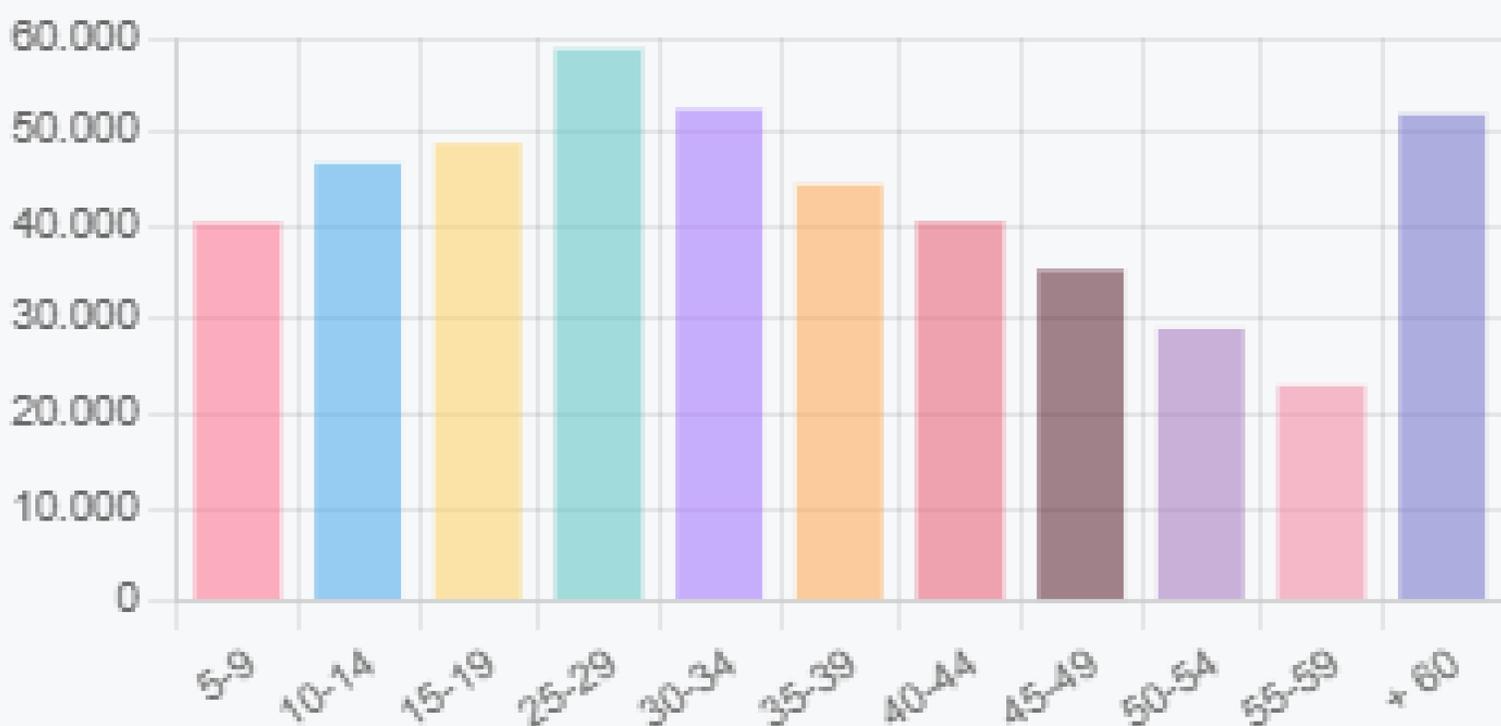
DOIS SEMESTRES DE ALTA



INFORMAÇÕES SÓCIO ECONÔMICAS

CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.

FAIXA ETÁRIA



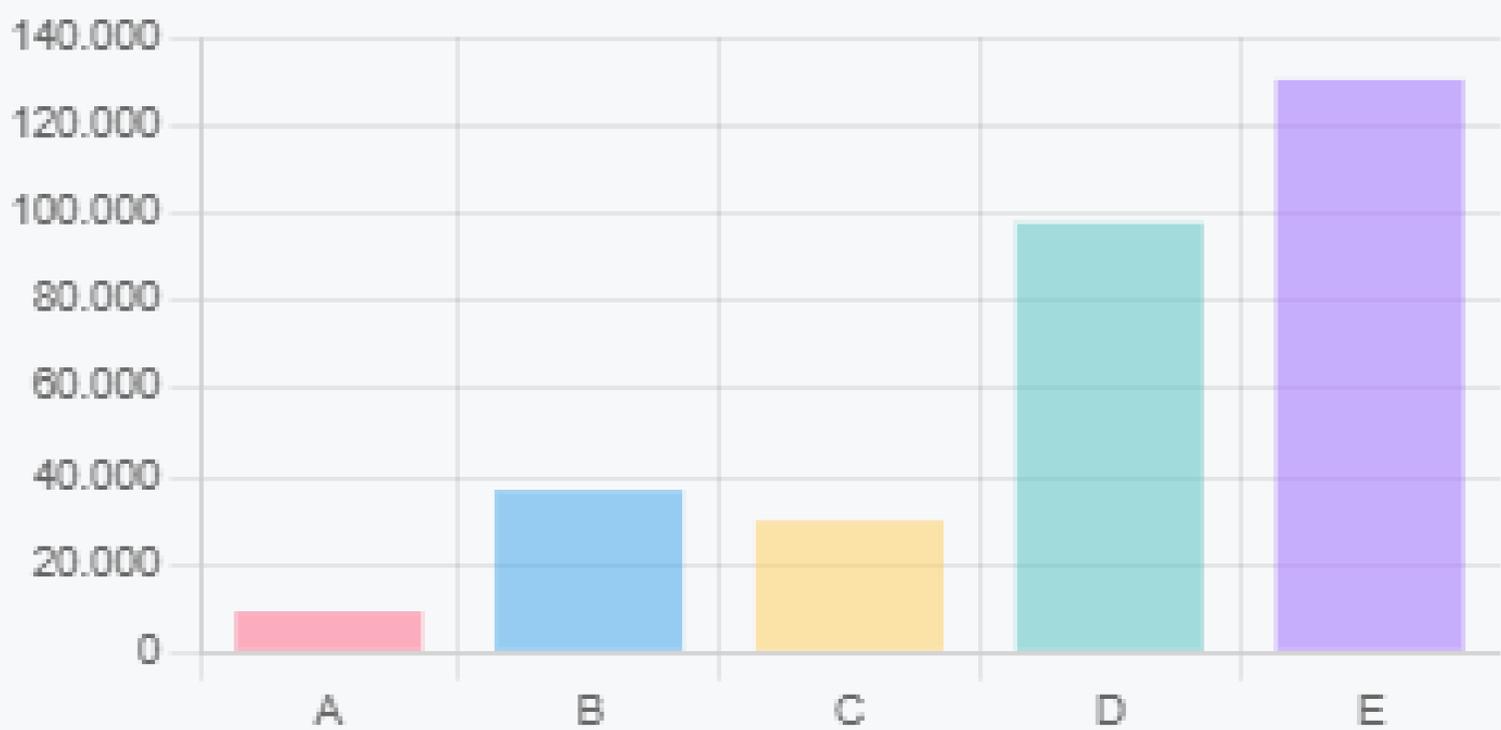
As regiões possuem características demográficas que precisam ser observadas com cuidado. Entender como está distribuída a população por faixa etária no entorno do seu negócio pode ser útil para você estimar o perfil do público que acessará seus produtos ou serviços. O gráfico acima apresenta a população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



INFORMAÇÕES SÓCIO ECONÔMICAS

CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.

CLASSE DE RENDA



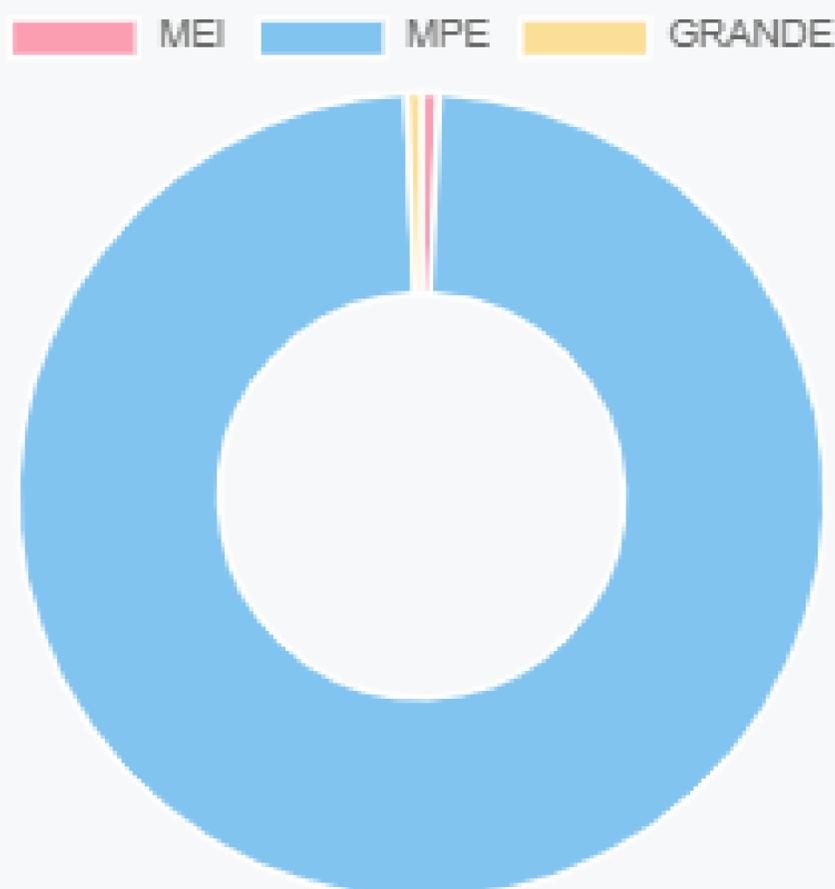
Entender como estão distribuídos os consumidores por classe de renda é importante para sua estratégia comercial. Os dados de classe de renda são oriundos do CENSO 2010 e consideram a renda nominal dos residentes. As classes estão organizadas da seguinte forma: (E) até 1 salário mínimo, (D) mais de 1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



INFORMAÇÕES SÓCIO ECONÔMICAS

CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.

PORTE DE EMPRESAS



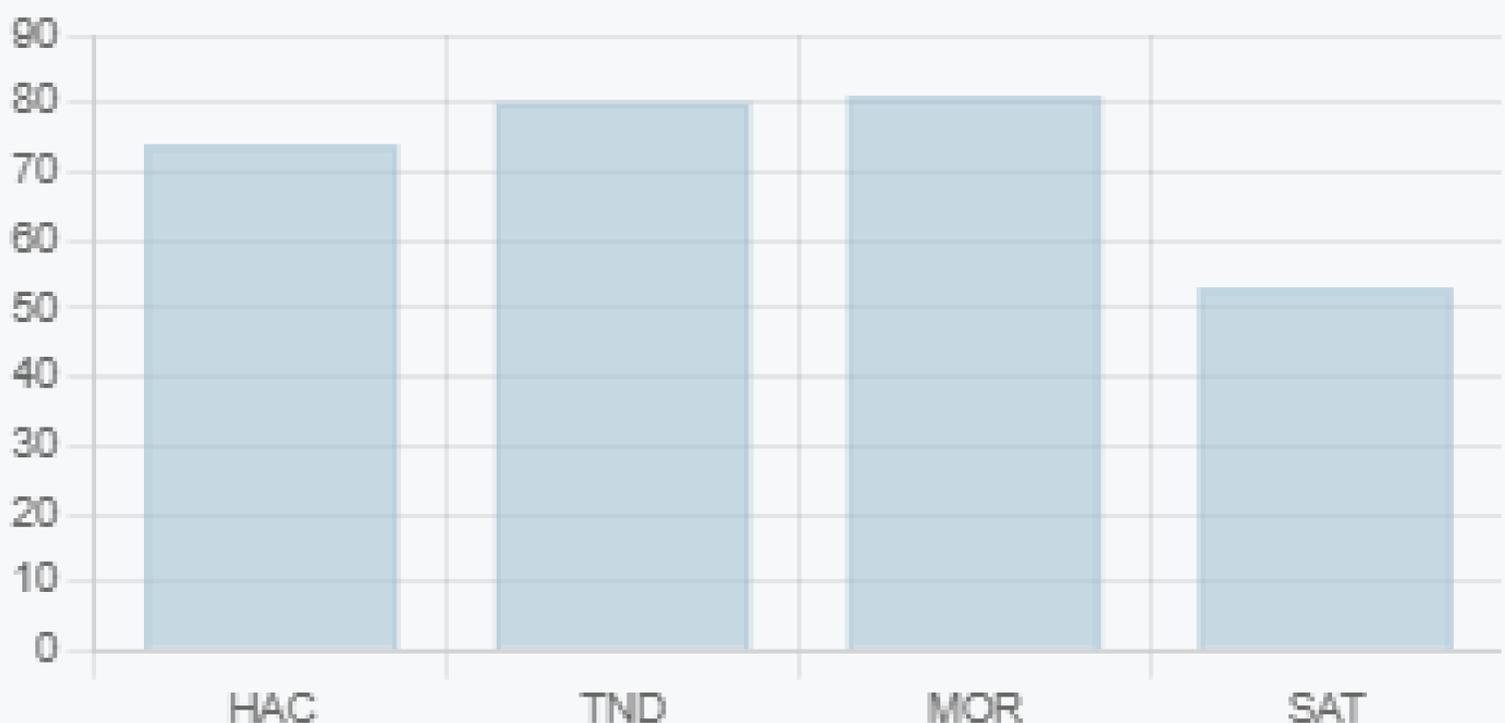
O porte das empresas é definido por critérios estabelecidos na Lei Complementar 123/2006, também chamada de Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. MEI: Faturamento anual de até R\$ 81 mil, Microempresa: Faturamento anual de até R\$ 360 mil, Empresa de Pequeno Porte - Faturamento anual entre R\$ 360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



INFORMAÇÕES SÓCIO ECONÔMICAS

CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.

DIMENSÕES DE MERCADO



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



CONCLUSÃO

CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.

VALOR PRETENDIDO

R\$ 587 mil

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



10 MOTIVOS PARA COMPRAR

**CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.**

- 1. Salão preferido das famosas, com grande visibilidade.**
- 2. Clientela de alto padrão e fidelizada.**
- 3. Faturamento e lucratividade consistentes.**
- 4. Alto potencial de crescimento e expansão.**
- 5. Marca consolidada e respeitada no mercado Sergipano.**
- 6. Estrutura de altíssimo padrão, equipamentos e sistema modernos.**
- 7. Equipe de profissionais qualificados e experientes.**
- 8. Forte engajamento nas redes sociais, com foco em um público de alta renda.**
- 9. Localização privilegiada e de fácil acesso.**
- 10. Oportunidade de investir em um setor promissor e em constante crescimento.**

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



DIMENSÃO DO MERCADO

CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.

- **Consumo anual estimado no setor:**

- **R\$ 2,3 bilhões.**

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

- **15% ao ano.**

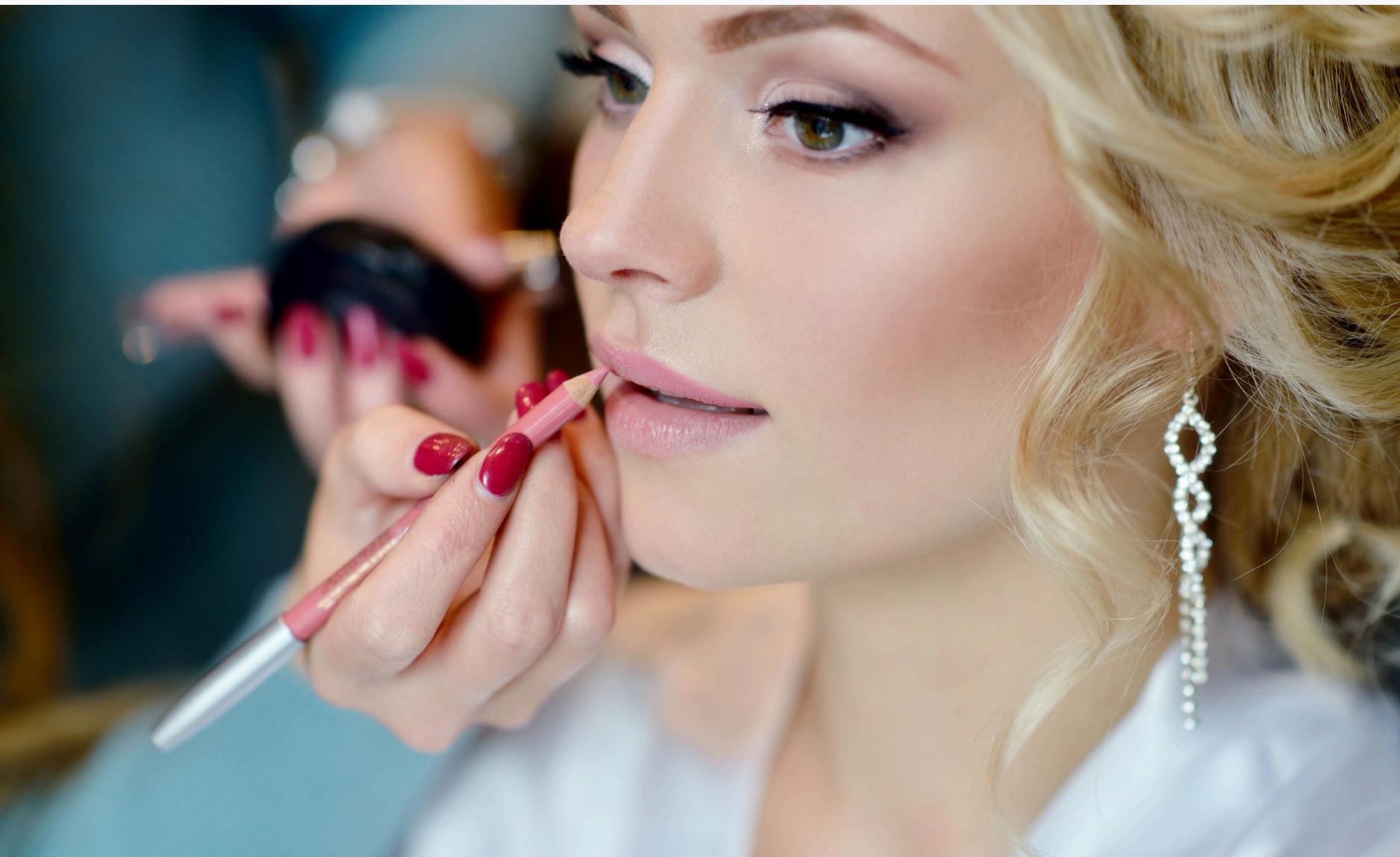




É UM BOM NEGÓCIO?

**CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.**

Sim, este Centro de Beleza de Altíssimo Padrão é um excelente negócio. As contas do salão estão em dia e com lucro alto. O mercado de beleza é um setor em constante crescimento, e este salão se destaca pela sua qualidade, clientela fiel e ótima reputação.



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



LUCRO MÉDIO DO SETOR

**CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.**

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

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

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

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

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



LUCRO MÉDIO DO SETOR

**CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.**

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

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

Geralmente, sobre os serviços do cabeleireiro, o percentual médio de lucro do salão é de 15% a 30%.

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

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

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



LUCRO MÉDIO DO SETOR

**CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.**

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

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



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



LUCRO MÉDIO DO SETOR

**CÓD.245 - CENTRO DE BELEZA
ALTÍSSIMO PADRÃO.**

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

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

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



www.tavaresnegocios.com.br

 **(79) 9 8129-1999**