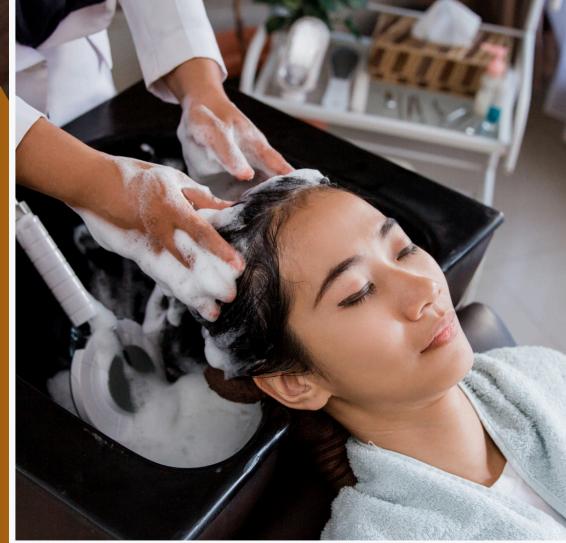


Cód. 260
SALÃO DE
BELEZA TOP
À VENDA EM
BAIRRO
NOBRE DE
ARACAJU

Empresa em pleno funcionamento, com estrutura moderna, equipe consolidada e carteira de clientes fidelizada.



Mais informações



<u>Clique Aqui e Visite Nosso Site</u>



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

<u>Catálogo de Negócios</u>





#### Caro investidor,

Apresentamos um Salão de Beleza Top, localizado em bairro nobre de Aracaju, em uma galeria conhecida e de fácil acesso, o negócio oferece um espaço completo e elegante, com 7 cadeiras de atendimento e 3 lavatórios, além de áreas dedicadas a manicure, pedicure, maquiagem e terapias capilares.

Negócio ideal para quem busca um salão de beleza lucrativo, pronto para operar e com grande notencial de expansão





## LOCALIZAÇÃO E POTENCIAL

- Tipo de imóvel: Alugado, contrato direto com o proprietário (sem multa).
- Vagas de estacionamento: 6 vagas disponíveis na galeria e na rua.
- Público-alvo: Classe média-alta e alta, com alto poder aquisitivo e consumo recorrente em serviços de beleza.
- Ambiente: climatizado, moderno, bem decorado e reformado recentemente.



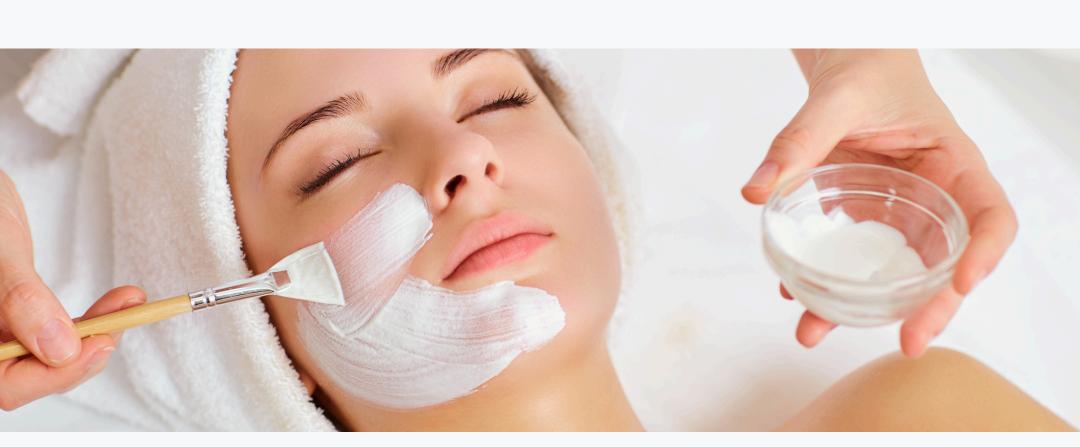


## LOCALIZAÇÃO E POTENCIAL

CÓD.260 - SALÃO DE BELEZA TOP EM BAIRRO NOBRE.

Pairro com alto potencial de consumo, densidade empresarial elevada e público fiel ao setor de beleza.

Segundo pesquisa de mercado, o bairro apresenta alta renda média, tendência positiva para negócios de beleza e baixo índice de mortalidade empresarial — características que reforçam o potencial deste investimento.





#### **ESTRUTURA**

- 7 CADEIRAS DE ATENDIMENTO
- 3 LAVATÓRIOS
- SALA DE MAQUIAGEM E ESTÉTICA
- ESPAÇO PARA MANICURE E PEDICURE
- SISTEMA ADMINISTRATIVO E
   CONTROLE DE CLIENTES
- PRESENÇA DIGITAL
   CONSOLIDADA, COM MAIS DE
   6.000 SEGUIDORES NO
   INSTAGRAM





### SERVIÇOS OFERECIDOS

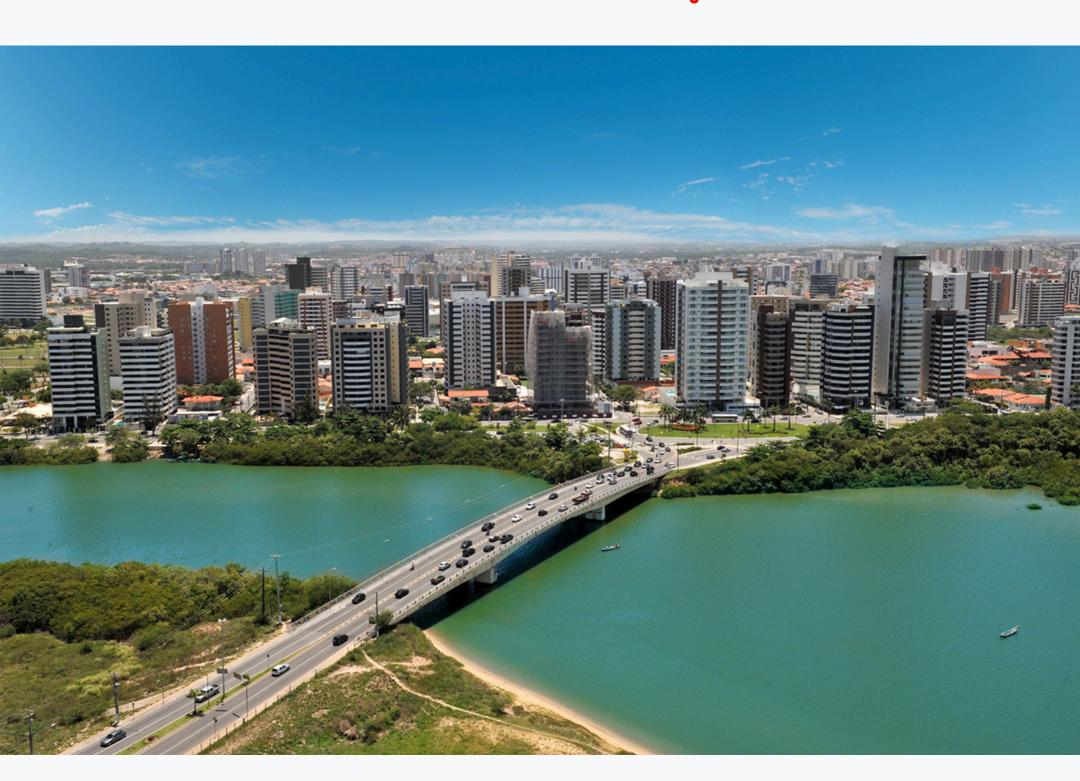
- CORTES FEMININO E
   MASCULINO, COLORAÇÃO,
   MECHAS, SELAGENS, TERAPIA
   CAPILAR, PENTEADO,
   MAQUIAGEM, MANICURE E
   PEDICURE.
- TICKET MÉDIO ESTIMADO: R\$ 177,00.





## PERFIL DE ARACAJU

- 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.260 - SALÃO DE BELEZA TOP EM BAIRRO NOBRE.

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.



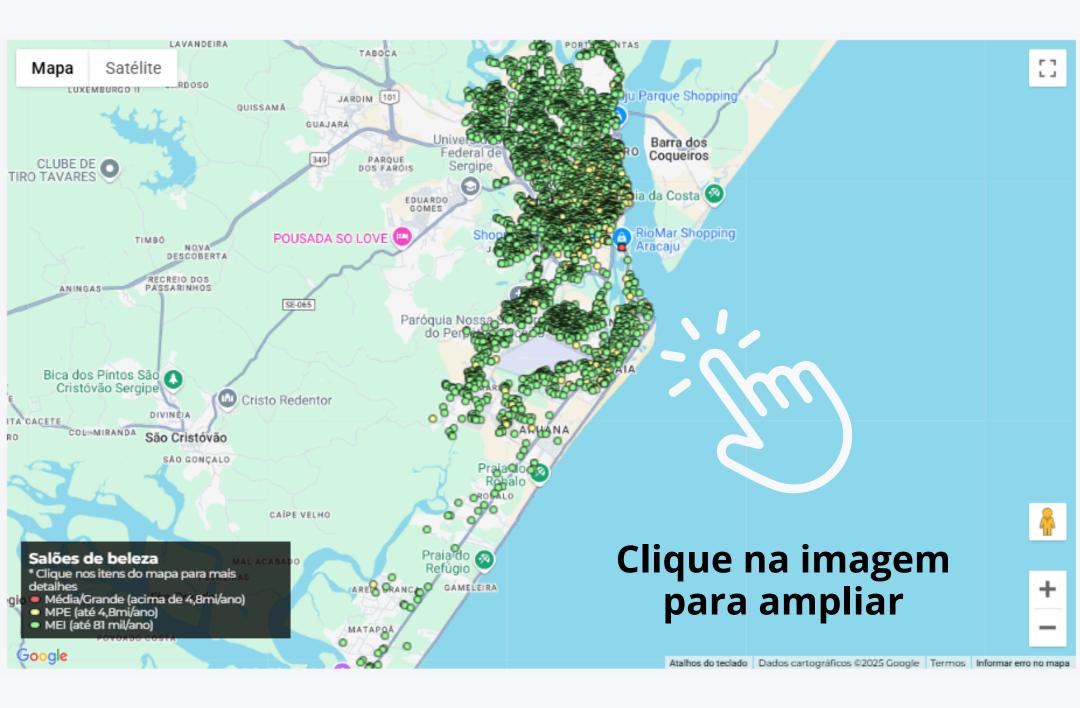




## MAPA DE OPORTUNIDADES

CÓD.260 - SALÃO DE BELEZA TOP EM BAIRRO NOBRE.

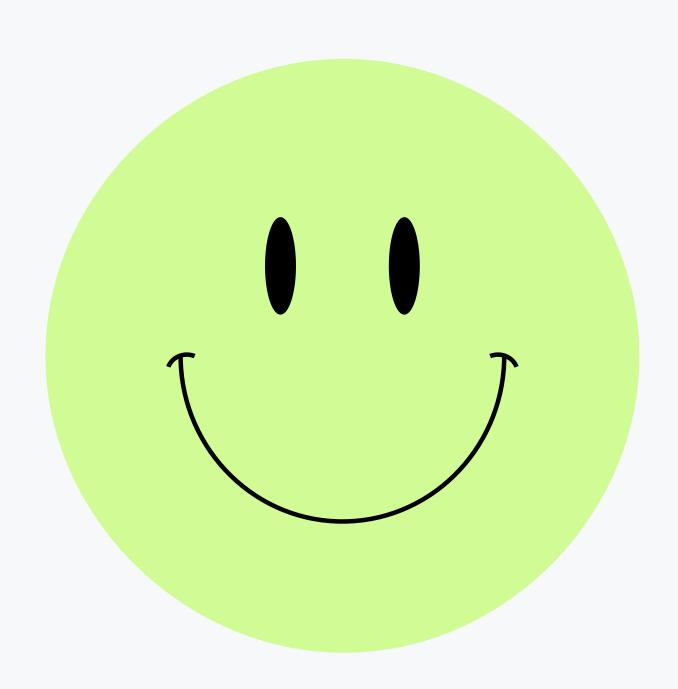
O SETOR DE BELEZA ESTÁ ENTRE OS MAIS PROMISSORES, COM OPORTUNIDADES EM PERSONALIZAÇÃO DE SERVIÇOS E EXPANSÃO DE NICHOS ESPECIALIZADOS, COMO CURSOS E TRATAMENTOS PREMIUM.







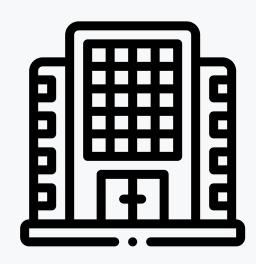
- CRESCIMENTO ANUAL DO SEGMENTO: 7%.
- PERCENTUAL DE CLIENTES RECORRENTES: 60%.
- ALTA FIDELIDADE DOS
   CONSUMIDORES AOS SERVIÇOS
   DE QUALIDADE.







CÓD.260 - SALÃO DE BELEZA TOP EM BAIRRO NOBRE.



EMPRESAS
IDENTIFICADAS
4.180



POPULAÇÃO DO PERÍMETRO 628.849



RENDA MÉDIA DA POPULAÇÃO 2,7
SALÁRIOS MÍNIMOS



150,44
PSSOAS POR
EMPRESAS





CÓD.260 - SALÃO DE BELEZA TOP EM BAIRRO NOBRE.

#### **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





CÓD.260 - SALÃO DE BELEZA TOP EM BAIRRO NOBRE.

#### 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





CÓD.260 - SALÃO DE BELEZA TOP EM BAIRRO NOBRE.

#### 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





CÓD.260 - SALÃO DE BELEZA TOP EM BAIRRO NOBRE.

#### 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.



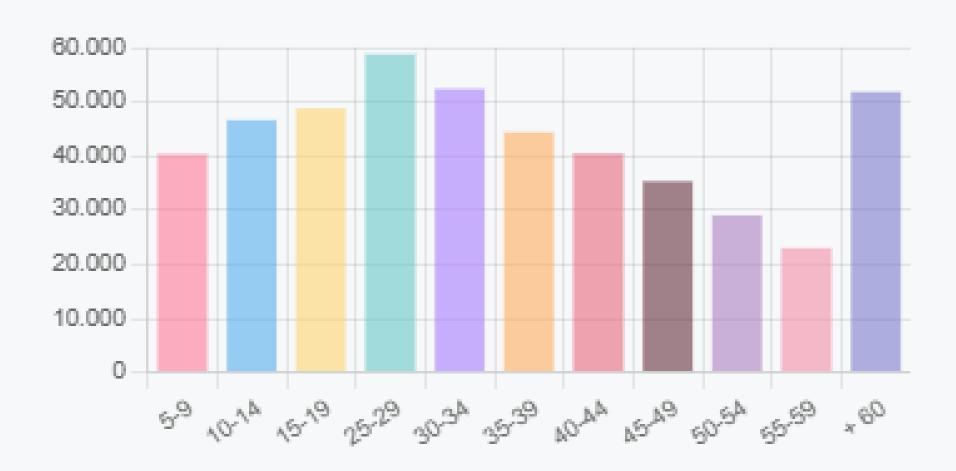
DOIS SEMESTRES DE ALTA





CÓD.260 - SALÃO DE BELEZA TOP EM BAIRRO NOBRE.

#### FAIXA ETÁRIA



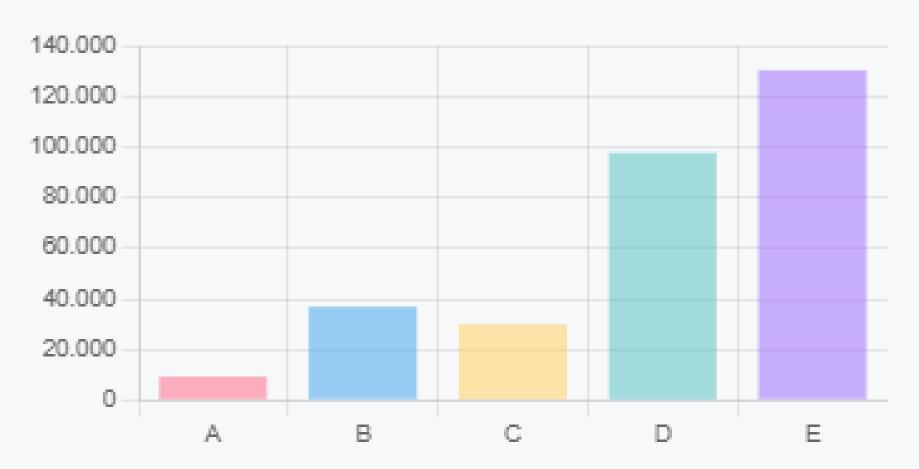
As regiões possuem características demográficas que precisam ser observadas com cuidado. Entender como está distribuída a população por faixa etária no entorno do seu negócio pode ser útil para você estimar o perfil do público que acessará seus produtos ou serviços. O gráfico acima apresenta a população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





CÓD.260 - SALÃO DE BELEZA TOP EM BAIRRO NOBRE.

#### **CLASSE DE RENDA**



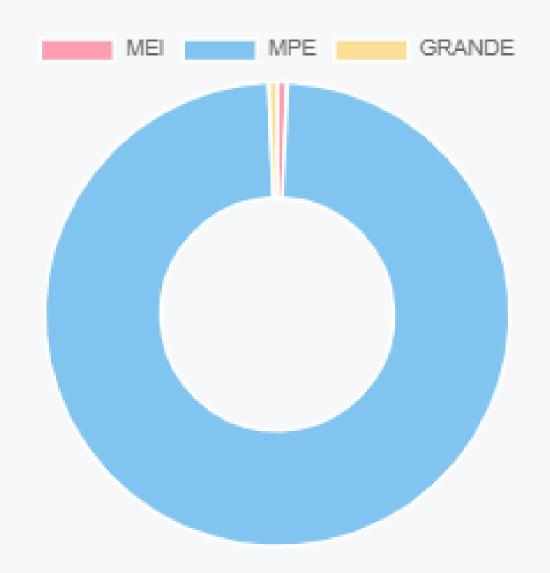
Entender como estão distribuídos os consumidores por classe de renda é importante para sua estratégia comercial. Os dados de classe de renda são oriundos do CENSO 2010 e consideram a renda nominal dos residentes. As classes estão organizadas da seguinte forma: (E) até 1 salário mínimo, (D) mais de 1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





CÓD.260 - SALÃO DE BELEZA TOP EM BAIRRO NOBRE.

#### PORTE DE EMPRESAS



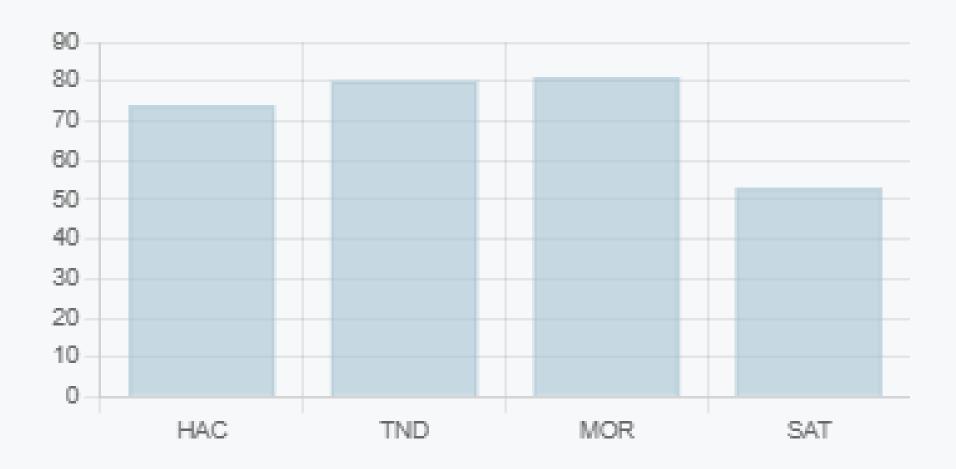
O porte das empresas é definido por critérios estabelecidos na Lei Complementar 123/2006, também chamada de Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. MEI: Faturamento anual de até RS 81 mil, Microempresa: Faturamento anual de até RS 360 mil, Empresa de Pequeno Porte - Faturamento anual entre RS 360 mil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





CÓD.260 - SALÃO DE BELEZA TOP EM BAIRRO NOBRE.

#### 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.





## PERFIL COMERCIAL DO BAIRRO

CÓD.260 - SALÃO DE BELEZA TOP EM BAIRRO NOBRE.

#### Segundo a pesquisa de mercado:

- Renda média alta, com predominância das classes A e B.
- Alta densidade empresarial, com forte presença de serviços voltados ao público feminino.
- Baixa mortalidade do setor de beleza (35%), indicando aceitação do mercado.
- Tendência positiva de negócios (+10%), com aumento líquido de abertura de salões nos últimos anos.
- 211 empresas por 10.000 habitantes, mostrando saturação moderada e mercado exigente.
- 298 empresas complementares, favorecendo fluxo de clientes e sinergia comercial.







## PERFIL COMERCIAL DO BAIRRO

CÓD.260 - SALÃO DE BELEZA TOP EM BAIRRO NOBRE.

#### CONCLUSÃO DA PESQUISA:

A região apresenta alto potencial de consumo e fidelização, ideal para operações de beleza que prezam pela experiência, atendimento premium e serviços especializados.

Apesar da concorrência alta, a rentabilidade se mantém positiva para negócios já estruturados e com diferenciais competitivos — exatamente o perfil deste salão.





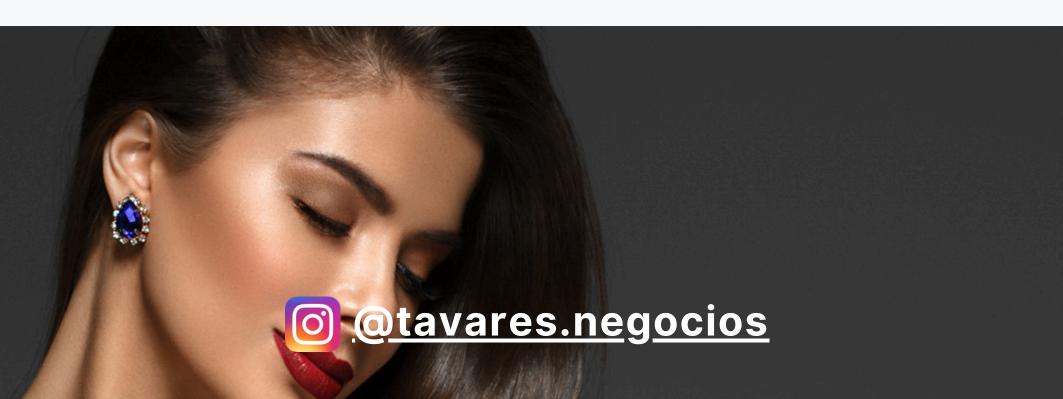
## CONCLUSÃO

CÓD.260 - SALÃO DE BELEZA TOP EM BAIRRO NOBRE.

# VALOR PRETENDIDO R\$ 297.000,00

Valor compatível com o potencial de faturamento e o padrão de estrutura oferecida. Inclui todos os bens visíveis no ambiente interno e externo, além de equipamentos, móveis, sistemas e carteira de clientes.

Negócio entregue em pleno funcionamento, com excelente custo-benefício dentro do mercado sergipano de beleza premium.





#### DADOS FINANCEIROS

CÓD.260 - SALÃO DE BELEZA TOP EM BAIRRO NOBRE.

- 1. Faturamento médio mensal:
  - a. R\$ 45.624,97
- 2. Lucratividade média (25%):
  - a. R\$ 11.406,00
- 3. Potencial de faturamento:
  - a. R\$ 82.665,00
- 4. Potencial de lucratividade (20%):
  - a. **R\$ 16.533,00**

#### **RESUMO FINANCEIRO:**

Operação sólida, com margens atrativas e espaço para crescimento.

O aumento da lucratividade pode ser alcançado com maior foco em serviços de tricologia, ampliação da agenda digital e pacotes de fidelização.





## OPERAÇÃO E GESTÃO

- 1. Operação enxuta: modelo testado e eficiente, com baixo custo fixo e alta margem de contribuição.
- 2. Profissionais: equipe qualificada, atuando sob regime MEI (comissão de 50%).
- 3. Gestão estruturada: protocolos e tabelas de preços definidos.
- 4. Atendimento digitalizado: controle de agendamento e histórico de clientes via sistema.
- 5. Fornecedores consolidados e prazos de pagamento regulares.
- 6. Proprietários disponíveis para assessoria durante o primeiro mês após a venda, facilitando a transição operacional.







- O mercado de beleza e estética em Aracaju cresce cerca de 7% ao ano, com destaque para serviços de bem-estar, terapias capilares e estética facial.
- A demanda por serviços premium e personalizados está em expansão, acompanhando a tendência nacional de valorização da autoimagem e do cuidado pessoal.
- Consumo anual estimado no setor em Sergipe: R\$ 2,3 bilhões.
- Crescimento médio de consumo premium: 15% ao ano.





#### DESTAQUES DO NEGÓCIO

- 1. Localização privilegiada em bairro nobre de Aracaju.
- 2. Carteira de clientes fidelizada, com mais de 5 mil cadastros.
- 3. Estrutura moderna e recémreformada.
- 4. Equipe experiente e modelo de trabalho enxuto.
- 5. Alta credibilidade junto a fornecedores e clientes.
- Forte presença digital e marketing ativo.
- 7. Espaço pronto para ampliação de serviços.
- 8. Potencial de crescimento com novas linhas de tricologia e estética.
- 9. Rentabilidade comprovada e operação estável.
- 10. Negócio com marca consolidada há mais de 8 anos.





## LUCRO MÉDIO DO SETOR

CÓD.260 - SALÃO DE BELEZA TOP EM BAIRRO NOBRE.

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?





## LUCRO MÉDIO DO SETOR

CÓD.260 - SALÃO DE BELEZA TOP EM BAIRRO NOBRE.

Será que a taxa bancária cobrada mensalmente é a mais justa?
Cada um desses pontos deve ser analisado com cuidado, pois cada centavo, cada percentual irá refletir diretamente na lucratividade do salão.
Geralmente, sobre os serviços do cabeleireiro, o percentual médio de lucro do salão é de 30%.

Considerando uma comissão de 50% para trabalhos que exijam diretamente a técnica do profissional, como corte, penteado e escova e 40% de comissão para tratamentos e químicas, onde o salão fornece o produto, como coloração, alisamentos e hidratações. Talvez seja exatamente por esse percentual que muitos empreendedores olhem como atraente e acabem focando apenas nesses serviços.





## LUCRO MÉDIO DO SETOR

CÓD.260 - SALÃO DE BELEZA TOP EM BAIRRO NOBRE.

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

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







## LUCRO MÉDIO DO SETOR

CÓD.260 - SALÃO DE BELEZA TOP EM BAIRRO NOBRE.

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.





#### PARECER FINAL

CÓD.260 - SALÃO DE BELEZA TOP EM BAIRRO NOBRE.

O Salão de Beleza Top à Venda em Bairro Nobre de Aracaju representa uma excelente oportunidade de investimento.

O negócio combina estrutura sólida, carteira de clientes fidelizada, marca consolidada e excelente reputação, fatores que reduzem risco e aumentam previsibilidade de retorno.

Com operação estável, potencial de expansão e localização estratégica, este é um investimento ideal tanto para profissionais do setor quanto para investidores que buscam uma operação rentável e segura.





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



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

