

Serviços de massagem



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	3
Localização.....	4
Exigências Legais e Específicas.....	5
Estrutura.....	6
Pessoal.....	6
Equipamentos.....	7
Matéria Prima/Mercadoria.....	8
Organização do Processo Produtivo.....	9
Automação.....	9
Canais de Distribuição.....	10
Investimentos.....	11
Capital de Giro.....	12
Custos.....	12
Diversificação/Agregação de Valor.....	13
Divulgação.....	14
Informações Fiscais e Tributárias.....	15
Eventos.....	15
Entidades em Geral.....	15
Normas Técnicas.....	16
Glossário.....	16
Dicas de Negócio.....	17
Características Específicas do Empreendedor.....	17
Bibliografia Complementar.....	18
Fonte de Recurso.....	19
Planejamento Financeiro.....	19
Produtos e Serviços - Sebrae.....	20

1. Apresentação de Negócio

O mercado de bem-estar está em constante crescimento, e os serviços de massagem se posicionam como uma opção lucrativa e promissora para empreendedores. Mais do que apenas relaxamento, a massoterapia engloba diversas técnicas terapêuticas com foco na melhoria da saúde física e mental, prevenção de desequilíbrios corporais e promoção de um estilo de vida mais equilibrado.

Atualmente, o sucesso em serviços de massagem vai além da simples oferta de massagens relaxantes. A tendência é agregar valor por meio de experiências personalizadas e holísticas, combinando diferentes técnicas e serviços complementares. Seu espaço pode oferecer, além de massagens clássicas (relaxantes, terapêuticas, desportivas), opções como:

- Tratamentos estéticos: massagem modeladora, drenagem linfática, limpeza de pele, esfoliação corporal;
- Terapias complementares: shiatsu, Ayurveda, massagem com pedras quentes, reflexologia;
- Experiências personalizadas: pacotes especiais para noivas, casais, grupos empresariais, eventos;
- Serviços adicionais: banhos aromáticos, escalda-pés, aulas de ioga ou meditação;
- Tecnologia: incorporar aparelhos de estética que potencializem os resultados dos tratamentos.

Os benefícios para os clientes são inúmeros: redução do estresse e da ansiedade, alívio de dores musculares, melhoria da circulação sanguínea e da qualidade do sono, aumento da autoestima e bem-estar geral. A massagem se tornou parte da rotina de autocuidado de muitas pessoas, representando um mercado com grande potencial de crescimento.

Para se destacar nesse mercado competitivo, é essencial oferecer um serviço de excelência, com profissionais altamente qualificados e um ambiente acolhedor e relaxante. A construção de uma marca forte, aliada a uma estratégia de marketing eficaz nas redes sociais e em outros canais, é fundamental para alcançar o público-alvo.

Criar um negócio de sucesso exige planejamento e dedicação. Considere os seguintes passos:

Passo

Item

Descrição

Passo 1

Modelagem de negócios

Saber quais serão os produtos, serviços e como divulgá-los.

Passo 2

Plano de negócios

Realizar o cálculo da viabilidade do negócio: quanto investir para alcançar a lucratividade. Norteia o planejamento e auxilia na prevenção de riscos.

Passo 3

Criação da marca

Definir a cara da empresa, o nome, a cor, o posicionamento.

Passo 4

Abertura da empresa

Procurar por um especialista para auxiliar na parte trabalhista e tributária.

Passo 5

Escolha do ponto comercial

Informar-se sobre o público da região, fluxo, potencial, imóvel, aluguel, acesso, mercado local e concorrência.

Passo 6

Adequação do espaço

Elaborar projetos, orçar a obra, contratar um gerenciamento de obra, comprar móveis, comprar insumos e comprar equipamentos.

Passo 7

Contratação de profissionais

Contratar massagistas e demais profissionais.

Passo 8

Treinamento

Treinar a equipe de profissionais e ensinar todas as técnicas.

Passo 9

Definição do cardápio de produtos e serviços

O que vai oferecer aos clientes.

Passo 10

Precificação

Estabelecer os preços a serem praticados, tendo como base o plano de negócios e os custos fixos e variáveis.

Passo 11

Marketing

Definir pra quem vender e como comunicar o que se está vendendo. Investir em redes sociais, construir marca forte, oferecer bom atendimento, fazer plano de marketing.

Passo 12

Gestão do dia a dia

Administrar tudo para que os clientes tenham certeza de um excelente serviço. É importante atingir o break even (ponto de equilíbrio), receber de receita pelo menos o que se teve de custo no mês.

Tabela 1 - Passo a passo - Serviços de massagem

Este documento não substitui um plano de negócio. Para elaborá-lo procure o Sebrae.

2. Mercado

O mercado de serviços de massagem deixou de ser apenas algo ligado à estética e passou a fazer parte do setor de bem-estar e lazer, que não para de crescer. Cada vez mais pessoas estão entendendo a importância de cuidar da saúde física e mental, buscando relaxamento e alívio do estresse do dia a dia. Isso cria muitas oportunidades para quem quer inovar, seja oferecendo serviços mais específicos ou criando modelos de negócio diferentes.

Hoje, a massoterapia está presente em vários lugares: shoppings, clínicas de estética, hotéis, spas, estúdios independentes e até na casa do cliente. Existem modelos de negócio para todos os perfis – desde espaços maiores e sofisticados até quiosques pequenos ou atendimentos personalizados em domicílio, que se encaixam em diferentes tipos de público e bolso.

Esse tipo de serviço exige profissionais qualificados, com formação em massoterapia (de preferência com carga horária mínima de 1200 horas, como orienta o MEC). São usadas várias técnicas e produtos, e também equipamentos modernos como poltronas de massagem e outros acessórios que ajudam a oferecer uma experiência melhor para o cliente. A procura por profissionais capacitados também abre espaço para cursos e treinamentos na área.

Para entender melhor o mercado, é importante olhar para três pontos principais: o consumidor, a concorrência e os fornecedores.

O perfil do consumidor está mudando. Além do público feminino, que sempre foi o principal, agora há um aumento na procura por homens, casais, grupos de amigos e até empresas que querem oferecer bem-estar para seus funcionários. A população da terceira idade também está buscando mais esse tipo de serviço.

A rotina corrida de hoje também faz com que muita gente prefira serviços rápidos e práticos. Por isso, cresce a procura por massagem expressa, oferecida em lugares estratégicos como shoppings, aeroportos ou pequenos quiosques, com atendimento ágil e profissional. As redes sociais também têm ajudado a popularizar esse tipo de cuidado com o bem-estar, seja como forma de relaxamento ou lazer.

Falando da concorrência: o mercado está competitivo. Novas empresas estão surgindo, e franquias já conhecidas continuam se fortalecendo. Por isso, é essencial analisar o que os concorrentes estão fazendo – quais os diferenciais, como atendem, em que horários funcionam – para você montar uma estratégia que te destaque. Investir em especializações, como massagens terapêuticas ou tratamentos complementares, pode ser um ótimo diferencial.

Por fim, o mercado de fornecedores oferece uma grande variedade de opções – desde equipamentos tecnológicos até insumos como óleos essenciais, cremes e acessórios. Ter bons fornecedores, que entreguem produtos de qualidade, é essencial para garantir um serviço eficiente e um cliente satisfeito.

3. Localização

Escolher a localização ideal é fundamental para o sucesso do seu negócio. A decisão envolve mais do que apenas encontrar um espaço disponível; é sobre atrair o seu público-alvo e otimizar a rentabilidade. Vamos analisar os fatores-chave para garantir que você faça a escolha certa.

Público-alvo e Proposta de Valor: O primeiro passo é definir claramente seu público e o tipo de serviço oferecido. Um spa de massagem expressa em shoppings ou aeroportos, por exemplo, direciona-se a um público que busca praticidade e rapidez. Já um spa focado em bem-estar e relaxamento, com tratamentos mais sofisticados, atrai clientes que valorizam um ambiente tranquilo e elegante, possivelmente em um bairro residencial ou próximo a hotéis, permitindo parcerias estratégicas. Analise sua proposta e defina o perfil ideal do seu cliente (faixa etária, renda, estilo de vida) para direcionar a sua busca.

Custos e Viabilidade: O aluguel é um dos principais custos fixos. Pesquise valores de mercado na região escolhida, levando em conta não apenas o aluguel em si, mas também taxas de condomínio, IPTU, reformas e possíveis custos adicionais. Equilibre a atratividade do local com a sua capacidade financeira, garantindo que os custos não comprometam a lucratividade do negócio. Analise contratos de aluguel cuidadosamente, verificando prazos, condições de renovação e cláusulas de reajuste.

Vizinhança e Concorrência: Observe o ambiente ao redor. A presença de empresas complementares (estéticas, academias, etc.) pode atrair um público semelhante, enquanto a proximidade de concorrentes diretos exige uma análise mais profunda de diferenciação e estratégia de preços. Considere o fluxo de pessoas na região e a visibilidade do seu estabelecimento.

Acessibilidade e Conveniência: A acessibilidade é fundamental. Disponibilidade de estacionamento, acesso para pessoas com deficiência e proximidade a transporte público impactam diretamente na experiência do cliente. Avalie a possibilidade de parcerias com estacionamentos próximos caso não haja espaço próprio. Um local de fácil acesso aumenta a probabilidade de fidelização.

Legalização e Regulamentação: Antes de fechar qualquer negócio, verifique a legislação local. Certifique-se de que o imóvel possui o alvará de funcionamento (Habite-se), atende às normas de zoneamento e que as suas atividades estão de acordo com as leis municipais. Verifique também as exigências do Corpo de Bombeiros e a possibilidade de instalação de placas e letreiros.

Potencial de Crescimento: Escolha um local que permita a expansão do seu negócio no futuro. Considere o espaço disponível para crescimento e adaptação às futuras demandas.

Em resumo, a escolha da localização ideal é uma decisão estratégica que exige pesquisa cuidadosa e planejamento. Equilibrando os fatores acima, você estará construindo uma base

sólida para o sucesso do seu negócio.

4. Exigências Legais e Específicas

Começar um negócio de serviços de massagem exige planejamento e atenção às regras. O primeiro passo é verificar com a Prefeitura se o local que você escolheu pode receber esse tipo de atividade. Isso deve ser feito antes de assinar qualquer contrato de aluguel, para evitar problemas e garantir que seu negócio possa funcionar legalmente ali.

Depois, é hora de escolher o tipo de empresa: individual ou sociedade. Nesse momento, contar com a ajuda de um contador é essencial. Ele vai te orientar sobre a melhor opção e cuidar da parte burocrática, como preparar os documentos e registrar a empresa nos órgãos públicos. Entre as etapas, estão:

- Registro na Junta Comercial
- Obtenção do CNPJ na Receita Federal
- Inscrição na Secretaria da Fazenda do Estado
- Alvará de Funcionamento na Prefeitura
- Cadastro no sindicato da categoria (com contribuição anual)
- Cadastro na Caixa (para INSS e FGTS dos funcionários)
- Aprovação do Corpo de Bombeiros (Habite-se)

Outro ponto importante: você precisa conhecer e seguir o Código de Defesa do Consumidor (CDC). Ele protege os direitos dos clientes e também ajuda a fortalecer a imagem do seu negócio. A boa notícia é que a Lei Complementar nº 123/2006, que trata das micro e pequenas empresas, oferece benefícios e simplificações para quem está começando, como isenção ou redução de algumas taxas.

Também é importante ficar atento às regras específicas para serviços de massagem. Algumas leis podem variar de cidade para cidade, então o ideal é buscar informações atualizadas diretamente com órgãos como:

- Vigilância Sanitária
- Conselho Regional de Fisioterapia e Terapia Ocupacional (CREFITO) – se for o caso, dependendo da técnica e formação
- Anvisa, que tem um portal com consultas sobre produtos registrados e cosméticos:
Consulta de produtos registrados na Anvisa
Informações sobre cosméticos

Estar em dia com a legislação não é só uma obrigação legal, mas também uma forma de valorizar o seu negócio. Isso mostra profissionalismo, gera confiança e ajuda a construir uma boa reputação no mercado.

5. Estrutura

O sucesso de um negócio de massagem está muito ligado à estrutura do local. A escolha do espaço certo depende do público que você quer atingir e dos serviços que pretende oferecer. Isso afeta tanto o quanto você vai investir no começo quanto a experiência que o cliente vai ter.

Você pode montar desde um quiosque simples, um lounge (que é como um quiosque maior), até um espaço comercial completo. Cada um exige um investimento diferente e entrega uma experiência diferente para o cliente.

Mesmo em espaços pequenos, é essencial ter uma recepção acolhedora e bem organizada. Um sistema para agendamento e controle dos atendimentos ajuda muito na rotina, além de um telefone de contato e um visual bonito e profissional. A equipe da recepção precisa ser ágil, simpática e saber orientar o cliente com eficiência até a sala de massagem.

As salas de atendimento devem ser pensadas com conforto e privacidade. O tamanho vai depender do tipo de massagem que você oferece, mas o espaço precisa ser suficiente para acomodar bem o terapeuta, o cliente, os móveis e os equipamentos. Iluminação suave e temperatura agradável fazem toda a diferença para criar um ambiente relaxante. Usar materiais fáceis de limpar e sustentáveis também ajuda a manter o local higiênico e com boa aparência.

Outro ponto importante: acesso e estacionamento. Se possível, tenha vagas próprias ou feche parcerias com estacionamentos próximos. Isso facilita muito a vida do cliente e pode ser um diferencial para escolher o seu espaço em vez do concorrente.

A sustentabilidade também vem ganhando destaque. Usar luz natural, materiais ecológicos e evitar desperdícios mostra que seu negócio está alinhado com práticas modernas e conscientes. Se puder, pense em um projeto que permita crescer no futuro sem precisar fazer grandes reformas.

Resumindo: planejar bem a estrutura física do seu espaço é um passo fundamental. Cada detalhe — da recepção ao estacionamento — influencia diretamente na experiência do cliente. Um ambiente bem pensado transmite profissionalismo, passa confiança e ajuda a fidelizar quem passa por ali. E nunca se esqueça: a primeira impressão é a que fica.

6. Pessoal

O sucesso do seu negócio de massagem depende muito da equipe que você monta. A formação ideal varia de acordo com o tamanho da empresa e os serviços que você oferece. Mas imagine um cenário básico e funcional: uma recepcionista (CBO 4221-05) que cuida bem do atendimento, faz agendamentos e ajuda nas redes sociais, e três massagistas (CBO 3221-20) bem capacitados, que ofereçam atendimentos técnicos de qualidade e personalizados, tanto estéticos quanto terapêuticos. Esse é só um exemplo, claro — tudo depende da sua realidade.

Segurança e saúde no trabalho são fundamentais. É importante oferecer treinamentos constantes sobre o uso correto de produtos, equipamentos e EPIs (Equipamentos de Proteção Individual). Isso protege sua equipe, evita acidentes e mostra que você valoriza quem trabalha com você. Ter um espaço confortável e adequado também ajuda a evitar lesões e melhora a produtividade.

Como empreendedor, você vai acumular vários papéis: cuidar do financeiro, do estoque, da parte administrativa e da gestão de pessoas. Por isso, entender um pouco de tudo é essencial. E nunca se esqueça: o atendimento ao cliente é um dos pilares do sucesso. Clientes bem atendidos voltam — e ainda indicam para outras pessoas. Invista em

treinamentos que desenvolvam não só a técnica, mas também o jeito de lidar com o público.

O mercado muda o tempo todo. Por isso, é importante se manter atualizado. Participe de cursos, workshops e eventos do setor. Ficar por dentro das novidades — novas técnicas, tendências, equipamentos — ajuda a manter seu serviço competitivo e de qualidade.

Investir em capacitação da equipe é um dos melhores investimentos que você pode fazer. Profissionais bem treinados são mais comprometidos, permanecem mais tempo com você e ajudam o negócio a crescer. Foque no desenvolvimento de habilidades como: entender o que o cliente precisa, atender com agilidade e atenção, explicar bem os procedimentos e ter vontade de crescer junto com o negócio.

E lembre-se: a Convenção Coletiva de Trabalho e o Sebrae podem ser grandes aliados. Eles oferecem boas orientações sobre o perfil ideal de colaboradores e programas de capacitação.

Monte uma equipe que vista a camisa do seu negócio. Gente boa, bem treinada e motivada é o que faz a diferença no dia a dia — e no sucesso a longo prazo

7. Equipamentos

Abrir um negócio de massagem exige planejamento. Escolher os equipamentos certos é crucial para o sucesso, elevando a experiência tanto sua quanto a dos seus clientes. Um ambiente profissional, relaxante e higiênico é essencial, assim como a manutenção regular dos seus equipamentos. Lembre-se: a primeira impressão é a que fica!

A disposição dos equipamentos também cria a atmosfera do seu espaço. Considere cuidadosamente a ambientação, decoração, circulação de pessoas, ventilação e iluminação para garantir o máximo de conforto e relaxamento. A área externa, incluindo fachada, letreiros e estacionamento, também contribui para atrair clientes. Um ambiente convidativo e acolhedor é tão importante quanto os serviços oferecidos.

Abaixo, apresentamos uma lista de equipamentos essenciais, com preços estimados para 2024. Lembre-se que os valores podem variar conforme a marca e fornecedor. Pesquise e compare preços antes de adquirir seus produtos!

Equipamentos para a Área Administrativa:

Equipamentos e Acessórios

Quantidade

Valor Estimado (R\$)

Total (R\$)

Notebook

1

3.000,00

3.000,00

Impressora Multifuncional (com scanner e copiadora)

1

1.800,00

1.800,00

Telefone (fixo ou celular empresarial)

1

200,00 (plano mensal considerado à parte)

200,00

Sistema de Gestão (Software para agendamento e controle financeiro - considere opções online)

1

100,00 - 300,00 (mensal)

100 - 300 (mensal)

Mesa de escritório
1
800,00
800,00
Cadeira de escritório
1
300,00
300,00
Armário para escritório
1
600,00

8. Matéria Prima/Mercadoria

Abriu um negócio de massagem exige planejamento, e cuidar bem dos materiais é uma parte essencial desse processo. Não é só sobre comprar produtos — é sobre usar bem os recursos, evitar desperdícios e garantir que o cliente tenha uma ótima experiência.

Os materiais que você vai usar vão depender dos serviços oferecidos. Alguns exemplos comuns são: óleos essenciais, cremes, sais de banho, argilas, velas aromáticas, esfoliantes, lençóis, toalhas descartáveis e até bebidas e petiscos, caso você inclua em pacotes especiais. Escolher bem cada item faz diferença na qualidade do atendimento e também no seu lucro.

Procure fornecedores confiáveis, que entreguem produtos de qualidade com bom custo-benefício. Se possível, prefira fornecedores locais — eles costumam ser mais rápidos e têm frete mais barato. Mas, se não encontrar tudo que precisa na sua região, vale a pena buscar fornecedores de fora. O importante é manter o equilíbrio:

- Estoque demais = dinheiro parado + risco de produto vencer ou estragar.
- Estoque de menos = você corre o risco de ficar sem material e deixar o cliente na mão.

Para cuidar bem do seu estoque, fique de olho em alguns pontos importantes:

- Giro de estoque: Mostra quantas vezes você vende e repõe o que comprou. Um giro rápido é sinal de que seu controle está funcionando bem.
- Cobertura de estoque: É por quanto tempo o que você tem guardado consegue atender sua demanda. O ideal é não ficar nem com muito, nem com pouco.
- Nível de serviço: É a porcentagem de vezes que você conseguiu atender o cliente sem faltar nada. Quanto maior esse número, melhor o seu controle.

Se você for vender produtos adicionais (como cosméticos, óleos ou velas), esse controle precisa ser ainda mais rigoroso. Verifique se todos os produtos têm autorização da Anvisa, confira sempre a data de validade e mantenha um controle bem organizado para evitar prejuízos. Saber de onde vem e para onde vai cada produto garante mais segurança e profissionalismo.

Lembre-se: cuidar bem dos materiais não é só economizar, é garantir um bom serviço, melhorar a imagem do seu negócio e manter tudo funcionando com tranquilidade. Planeje, acompanhe os números e ajuste sempre que for preciso.

Organização e planejamento são seus aliados para crescer com segurança e constância.

9. Organização do Processo Produtivo

Criar um negócio de sucesso em serviços de massagem requer organização em todas as etapas, desde o primeiro contato com o cliente até a finalização do atendimento. Imagine seu negócio prosperando, com clientes satisfeitos e um fluxo de trabalho eficiente. Este guia irá te ajudar a estruturar seu processo produtivo, focando em clareza e praticidade.

O sucesso começa com uma forte presença online. Invista em um site profissional e perfis otimizados nas redes sociais (Instagram, Facebook), com fotos de alta qualidade que mostrem seu ambiente e os serviços oferecidos. Destaque os diferenciais do seu negócio, como especialidades em tipos específicos de massagem (esportiva, relaxante, terapêutica, etc.), e ofertas de temporada. Plataformas como o Google Meu Negócio também são essenciais para aumentar a visibilidade local.

O atendimento ao cliente é crucial. Um sistema eficiente de agendamento (online ou telefônico) facilita a organização e otimiza o tempo. A recepção deve ser acolhedora e profissional, criando um ambiente relaxante para o cliente desde a chegada. Registre informações relevantes sobre cada cliente para personalizar o atendimento e fidelizá-los (preferências, histórico de tratamentos, etc.). Utilize ferramentas de gestão de clientes (CRM) para facilitar este processo.

A execução dos serviços de massagem é a essência do seu negócio. Garantia da qualidade dos serviços oferecidos. Certifique-se de que seus profissionais sejam qualificados, atualizados com as melhores práticas e sigam rigorosamente os protocolos de higiene e segurança. A oferta de serviços diferenciados, como pacotes promocionais ou tratamentos combinados, pode aumentar a receita.

A gestão administrativa e financeira é fundamental para a sustentabilidade do seu negócio. Controle de custos, gestão de estoque de produtos (óleos, cremes, etc.),

10. Automação

No dia a dia corrido de quem tem um negócio de massagem, organização e praticidade fazem toda a diferença. Um bom sistema de gestão pode te ajudar muito a ganhar tempo, evitar erros e fazer o seu negócio crescer. Com ele, você consegue agendar atendimentos com mais facilidade, organizar seus clientes e manter suas finanças sob controle – tudo isso sem perder aquele atendimento humano e personalizado que é o diferencial do seu serviço.

Hoje em dia, existem várias plataformas que vão além do básico. Com elas, você pode:

- ter uma agenda online integrada,
- controlar seu estoque de produtos (se for o caso),
- organizar suas finanças com relatórios claros (contas a pagar, a receber, lucro, despesas),
- e até automatizar ações de marketing para fidelizar seus clientes.

Essas ferramentas também ajudam a acompanhar indicadores importantes do seu negócio (como número de atendimentos, faturamento, clientes ativos), o que facilita na hora de tomar decisões e planejar o crescimento da empresa.

A escolha do software vai depender do seu momento. Se você está começando agora, pode optar por algo mais simples, focado em agendamento e controle financeiro. Mas se o negócio já está mais estruturado, vale investir em uma plataforma mais completa, com recursos como gestão de estoque, marketing automatizado e um sistema de CRM (para manter o histórico e preferências dos clientes).

Ao escolher, preste atenção em alguns pontos:

- Custo total (mensalidade, taxa de suporte, funcionalidades extras),
- Facilidade de uso,
- Compatibilidade com outras ferramentas que você já usa.

A boa notícia é que há muitas opções no mercado, com planos variados e até testes gratuitos.

Algumas sugestões para começar:

- SimplyBook.me: ideal para agendamentos online e tem integração com redes sociais e ações de marketing.
- Calendly: mais simples, ótimo para agendar atendimentos.
- Softwares de gestão específicos para pequenas empresas do setor de beleza e bem-estar também costumam oferecer controle financeiro, de estoque e de clientes.

Automatizar é ganhar tempo para focar no que realmente importa: cuidar bem dos seus clientes, criar pacotes de serviço atrativos e fortalecer sua marca. Comece com o que cabe no seu bolso e no seu momento. Depois, vá ajustando e melhorando aos poucos.

11. Canais de Distribuição

Definir seus canais de distribuição é crucial para o sucesso do seu negócio de massagem. Isso significa planejar como seu serviço chegará ao cliente certo, no momento certo. A pergunta chave é: como os clientes encontrarão e acessarão seus serviços?

Para responder a essa pergunta, considere quatro fatores interligados: o serviço oferecido, a estratégia de disponibilização, o preço e a estratégia de captação e fidelização de clientes. Vamos explorar cada um:

O Serviço: Comece definindo seus serviços. Ofereça uma variedade que atenda diferentes necessidades, como massagem relaxante, terapêutica (esportiva, pós-operatória, etc.), ayurvédica, shiatsu, drenagem linfática, e outras especialidades. Considere também pacotes promocionais, como pacotes para noivas, casais ou grupos. A personalização é fundamental! Analise a demanda local e diferencie-se oferecendo algo único. Por exemplo, você pode focar em um nicho específico, como massagem para atletas ou gestantes, ou integrar outros serviços complementares como aromaterapia ou ioga.

Estratégia de Disponibilização: Onde e como seus serviços serão prestados? As opções incluem: um espaço físico dedicado, atendimento domiciliar, parcerias com hotéis, spas ou academias, ou até mesmo um modelo híbrido, combinando diversas estratégias. Considere o

público-alvo: se atende executivos, um local de fácil acesso e horário flexível pode ser essencial. Para um público que valoriza a privacidade, o atendimento domiciliar pode ser mais adequado.

Preço: A precificação precisa levar em conta seus custos, sua margem de lucro desejada e a concorrência local. Analise a faixa de renda do seu público-alvo e ofereça opções de preços que sejam atraentes e acessíveis. Explore também a possibilidade de pacotes com desconto e promoções para fidelizar clientes.

Captação e Fidelização: Como atrairá novos clientes e manterá os existentes? As estratégias digitais são indispensáveis. Um site profissional, perfis nas redes sociais (Instagram, Facebook) com fotos de alta qualidade e depoimentos de clientes, e anúncios direcionados são fundamentais. Explore também o marketing boca-a-boca, incentivando clientes satisfeitos a indicarem seus serviços. Programas de fidelidade, descontos para clientes recorrentes e ofertas especiais podem ajudar a manter um fluxo constante de clientes.

Lembre-se: a combinação estratégica desses quatro fatores determinará o sucesso da sua empresa. A chave está em conhecer seu público-alvo, entender suas necessidades e oferecer um serviço de alta qualidade através de canais de distribuição eficazes e inovadores.

12. Investimentos

O investimento inicial ao abrir um negócio de serviços de massagem varia consideravelmente, dependendo do porte do empreendimento (espaço físico, equipamentos, número de terapeutas), localização e serviços oferecidos. Não existe um valor fixo, mas sim estimativas que precisam ser individualizadas para cada projeto.

Podem-se considerar os seguintes fatores: aluguel ou compra do espaço, equipamentos (mesas de massagem, óleos, lençóis, etc.), materiais de marketing e divulgação, registro e licenças, capital de giro para os primeiros meses (cobrindo despesas como aluguel, contas, salários e marketing até que o negócio se torne lucrativo).

Pesquisas recentes indicam que modelos mais enxutos, como home offices ou pequenas salas compartilhadas, podem reduzir significativamente os custos iniciais. No entanto, mesmo esses modelos exigem um planejamento financeiro detalhado, incluindo a reserva para imprevistos. O ideal é elaborar um plano de negócios completo, incluindo projeções financeiras realistas, para determinar o investimento necessário.

Você pode buscar financiamento através de diversas fontes, como bancos (consultando linhas de crédito para micro e pequenas empresas), programas governamentais de apoio ao empreendedorismo (como os oferecidos pelo SEBRAE e outros órgãos regionais), e até mesmo plataformas de crowdfunding. O SEBRAE, em especial, oferece consultorias gratuitas ou a baixo custo para ajudar na elaboração do plano de negócios e na busca por financiamento.

Lembre-se: um plano de negócios bem estruturado é fundamental para atrair investidores e garantir o sucesso do seu negócio. Ele deve apresentar claramente seu modelo de negócio, análise de mercado, projeções financeiras, estratégia de marketing e plano operacional. Não hesite em buscar aconselhamento profissional nesse processo. Com planejamento e dedicação, seu negócio de massagem adquire um grande potencial.

13. Capital de Giro

O capital de giro é o dinheiro que mantém seu negócio funcionando no dia a dia. Ele é usado para pagar despesas como aluguel, compra de materiais (óleos, toalhas, etc.), salários, contas e divulgação. Sem esse recurso, fica difícil manter as atividades em ordem ou aproveitar oportunidades para crescer. Pense nele como o “combustível” que faz seu negócio rodar.

Para manter esse capital em equilíbrio, é essencial cuidar bem do seu fluxo de caixa – ou seja, controlar tudo o que entra e sai de dinheiro. Se você está com mais saídas do que entradas, é sinal de alerta. Isso pode indicar a hora de cortar gastos, buscar mais clientes ou ajustar prazos de pagamentos.

O tempo que você dá para o cliente pagar e o tempo que você tem para pagar o fornecedor afetam diretamente sua necessidade de capital. Se você dá muito prazo para o cliente, pode acabar ficando sem caixa. Já se conseguir negociar prazos maiores com fornecedores, isso ajuda a aliviar a pressão no seu bolso. Um bom caminho é oferecer pacotes com pagamento antecipado ou planos mensais, que garantem um dinheiro entrando com mais frequência.

Controlar bem os gastos é fundamental. Evite despesas desnecessárias e reinvesta os lucros no próprio negócio, especialmente no começo. Se precisar de crédito, prefira usar para comprar equipamentos ou crescer – e não para cobrir falta de caixa do dia a dia.

O ideal é ter uma reserva guardada que cubra pelo menos três meses de despesas. Isso dá segurança para enfrentar imprevistos ou quedas nas vendas, sem comprometer o negócio. Evite usar o dinheiro do caixa para assuntos pessoais. Misturar as finanças pode causar problemas no futuro.

Algumas estratégias ajudam a manter seu capital de giro saudável:

- Negociar melhores prazos com fornecedores
- Ter um sistema de cobrança eficiente
- Fazer ações de marketing que tragam mais clientes
- Reduzir desperdícios e melhorar processos internos

Lembre-se: cuidar bem do capital de giro é garantir que seu negócio continue firme e pronto para crescer.

Você pode calcular a sua Necessidade de Capital de Giro usando a [Planejadora Financeira do Sebrae](#). Para isso basta simular sua estimativa de vendas e custos mensais, prazo do giro de estoque e prazos de pagamento e recebimentos. Com esses dados a ferramenta vai calcular ainda seus indicadores de lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno do investimento.

14. Custos

Conhecer os custos é fundamental para o sucesso de qualquer empreendimento, incluindo um negócio de massagem. É preciso diferenciar custos de despesas. Custos são gastos diretamente ligados à produção do seu serviço – por exemplo, a mão de obra dos massoterapeutas e os insumos utilizados. Despesas, por outro lado, são gastos com a administração do negócio, como aluguel, água, luz, marketing e contabilidade. Uma forma simples de diferenciar: se você eliminar o gasto e a produção for afetada, é um custo; caso contrário, é uma despesa.

Para projetar os custos de um negócio de massagem, considere o tamanho do espaço, o volume de atendimentos, a equipe e as despesas fixas e variáveis. Um planejamento detalhado ajudará a controlar gastos, reduzir desperdícios e garantir a saúde financeira do

seu negócio, impulsionando sua competitividade e crescimento sustentável.

Vamos analisar alguns custos, lembrando que estes são valores estimados e podem variar bastante dependendo da localização, estrutura e estratégia do seu negócio. Para estimativas mais precisas, busque informações locais sobre salários, aluguéis e impostos.

Custos Variáveis

Estes custos variam de acordo com o número de atendimentos realizados.

Item

Quantidade (considerando 4 massoterapeutas)

Valor (estimativa)

Salários, comissões e encargos (considere variação salarial na sua região)

4

R\$ 10.000,00 (Exemplo: dois massoterapeutas com salário médio de R\$2500 e dois com R\$1250)

Insumos (óleos essenciais, lençóis, etc.)

-

R\$ 500,00

Manutenção preventiva e corretiva de equipamentos

-

R\$ 300,00

TOTAL CUSTOS VARIÁVEIS

R\$ 10.800,00

Despesas Fixas

São custos que permanecem constantes, independentemente do número de atendimentos.

Item

Quantidade

15. Diversificação/Agregação de Valor

Identificar um diferencial em relação aos concorrentes e vê-lo reconhecido pelo consumidor significa vantagem para uma frente em relação às demais empresas do mercado. Observe que não basta oferecer algo que os concorrentes não oferecem. É necessário que esse algo a mais seja reconhecido pelo cliente como uma vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com o produto/serviço prestado.

Há duas formas clássicas de estratégia de agregação de valor: de custo ou de diferenciação.

Na estratégia de custos, na qual o empreendedor pratica um preço mais baixo que os concorrentes, é preciso ter uma grande quantidade de clientes para ter lucro. Afinal, nessa estratégia, a empresa não possui a mesma margem de lucro que locais mais caros. Importante lembrar que esta alternativa precisa ser percebida pelo cliente como algo valoroso. Se o preço não for um fator importante para o público-alvo definido, esta estratégia de diferenciação por custo não é a adequada ao seu negócio.

Ao optar por essa estratégia de custos, o cuidado com custos administrativos reduzidos deve ser redobrado, pois vão impactar diretamente no resultado financeiro final.

Na estratégia de diferenciação, é fundamental pensar em oferecer algum valor

expresso com qualidade, ou conjugado outros serviços agregados, como ioga ou acupuntura por exemplo, ou ainda ofertar pacotes para grupos específicos com programação personalizada, ou ainda pode optar por um determinado público, como o masculino, por exemplo, que até então tinha um pouco mais de resistência na compra desse tipo de serviço. Nesse último caso, uma dica é oferecer um espaço de vivência, que seja exclusivo para esse público, para que eles se sintam mais à vontade para conhecer e explorar as opções.

Para a definição da estratégia e do valor agregado, é importante pesquisar junto aos concorrentes para conhecer os serviços que estão sendo adicionados e desenvolver opções específicas com o objetivo de proporcionar um produto diferenciado ao cliente.

Além disso, conversar com os clientes atuais para identificar suas expectativas é muito importante, tendo em vista o desenvolvimento de novos serviços ou produtos personalizados, o que amplia as possibilidades de fidelizar os atuais clientes e cativar novos.

O empreendedor também deve manter-se sempre atualizado com as novas tendências, novas técnicas, novos métodos, por meio da leitura de sites, colunas de jornais e revistas especializadas, pois a agregação de valor pode acontecer das mais diversas formas. A busca pela criatividade, o contínuo aprendizado e a quebra de paradigmas são as possíveis soluções para os desafios das empresas atualmente.

Após levantamento de possibilidades de agregação de valor, o passo seguinte é avaliar a compatibilidade da estratégia com seu empreendimento e sua capacidade de investimento.

16. Divulgação

Para o seu negócio de massagem (CNAE 8690-9/01) dar certo, divulgar bem é fundamental. Hoje, com tanta concorrência, não dá pra depender só do boca a boca ou dos métodos antigos. A internet virou o principal canal para atrair clientes — e ignorar isso pode te deixar para trás.

Redes sociais como Instagram e Facebook são aliadas poderosas. Elas ajudam você a alcançar o público certo, com pouco investimento e muita eficiência. No Instagram, por exemplo, você pode mostrar fotos e vídeos do seu espaço, divulgar os benefícios das massagens e usar stories e reels para aproximar as pessoas do seu dia a dia. Isso cria conexão com os clientes e reforça a confiança no seu trabalho.

Além disso, ter um site simples, bonito e funcional é essencial. Ele funciona como seu cartão de visitas online: mostra seus serviços, informações de contato e até permite agendamento. Se ele for bem feito e aparecer nas buscas do Google (com técnicas de SEO), melhor ainda — mais gente vai encontrar você com facilidade.

Outra dica que funciona é criar conteúdos úteis. Um blog com textos sobre os tipos de massagem, dicas de relaxamento e cuidados com o corpo pode atrair pessoas interessadas e mostrar que você entende do assunto. Parcerias com influenciadores da área de saúde e bem-estar também ajudam a dar visibilidade à sua marca.

E não se esqueça do mundo fora da internet. Cartões de visita, folhetos em academias, clínicas ou eventos da sua cidade ainda funcionam. Promoções e programas de fidelidade ajudam a manter os clientes voltando. Um atendimento incrível e um serviço de qualidade fazem com que os próprios clientes indiquem você para outras pessoas — e essa é uma das

formas mais poderosas de crescer.

Invista em boas fotos do seu espaço e serviços. A imagem que você passa nas redes e no site deve refletir profissionalismo e confiança. Se puder, faça cursos para melhorar suas habilidades técnicas e de atendimento. O Sebrae, por exemplo, tem vários conteúdos úteis, muitos deles gratuitos, que podem te ajudar nessa jornada.

No fim das contas, o segredo é combinar o digital com o presencial, sempre com foco em encantar o cliente. Acredite no seu trabalho e mostre ao mundo o valor que seu serviço oferece.

17. Informações Fiscais e Tributárias

Abrir um negócio de massagem é uma ótima oportunidade, mas também exige atenção às obrigações fiscais. Entender como funcionam os impostos é essencial para começar do jeito certo. Este resumo te dá uma visão geral, mas contar com um contador é indispensável. Ele vai garantir que sua empresa esteja regularizada e aproveite os melhores benefícios fiscais.

O primeiro passo é escolher o regime tributário. Para pequenos negócios, o Simples Nacional costuma ser a melhor opção. Ele junta vários impostos (como IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, CPP, ICMS e ISS) em um único boleto mensal, o DAS. Em 2024, o limite de faturamento é de R\$ 480 mil por ano para microempresas e R\$ 7,8 milhões para empresas de pequeno porte. É importante verificar se sua atividade pode ser enquadrada no Simples, no site do Governo Federal: gov.br.

Se você ultrapassar esses limites ou escolher outro caminho, pode optar pelo Lucro Presumido (baseado em uma margem fixa de lucro sobre a receita) ou pelo Lucro Real (cálculo detalhado com base no lucro efetivo). Cada regime tem regras e impostos diferentes. A escolha depende do tamanho e da estrutura do seu negócio — e deve sempre ser feita com ajuda de um contador.

Além disso, fique atento aos impostos municipais e estaduais, como o ISS (para serviços) e o ICMS (se vender produtos). As taxas variam de cidade para cidade, então é importante pesquisar os valores da sua região. A localização do seu negócio pode influenciar nos custos com tributos, por isso, avalie bem antes de escolher onde abrir.

As leis mudam com frequência, então o apoio de um contador atualizado é essencial. Ele vai te ajudar a pagar menos impostos de forma legal, evitar multas e manter tudo em ordem com a Receita. Uma boa contabilidade é um investimento na saúde e no crescimento do seu negócio.

Planeje bem a parte financeira e tributária desde o começo. Com as obrigações fiscais em dia, você trabalha com mais segurança e foca no que realmente importa: fazer seu negócio de massagem crescer.

18. Eventos

Congresso Estetika: www.congressoestetika.com.br

Feira Internacional de Cosméticos e Beleza: www.beautyfair.com.br

19. Entidades em Geral

Relação de entidades para eventuais consultas.

Anvisa: www.anvisa.gov.br

Conselho Brasileiro de Auto Regulação da Massoterapia:
www.conbramassoconselho.com.br

Associação Brasileira de Medicina Complementar:
www.medicinacomplementar.com.br

Sindicato Nacional dos Terapeutas Naturistas: www.sinaten.com.br

20. Normas Técnicas

Não existem normas técnicas aplicáveis para os serviços oferecidos em uma Clínica de Massagem, devendo ser observado com critério o que segue previsto no tópico exigências legais.

21. Glossário

Massoterapia: É um grupo de técnicas e procedimentos terapêuticos naturais, não invasivos, tradicionais e contemporâneos, que tem por objetivo manter a saúde e prevenir desequilíbrios, contribuindo assim na promoção do bem-estar e na melhor qualidade de vida.

Massoterapeuta: Profissional habilitado e especialista em aplicar as técnicas da massoterapia, possuem formação técnica específica, formados em cursos específicos.

Pen Henrik Ling: Pesquisador sueco que desenvolveu a chamada massagem sueca e/ou clássica, era ginasta e esgrimista, pesquisou os estilos de massagens antigas, como a dos romanos e chineses. Estudou a relação tipo de manobra versus velocidade e intensidade da mesma e qual efeito no organismo humano.

Massagem terapêutica: Massagem clássica ou tradicional, desenvolvida pelo sueco Per Henrik Ling. É um estilo de massagem que tem por finalidade básica a limpeza muscular por retorno venoso.

Shiatsu: Tipo de massagem criada pelos japoneses em 1868, advindo de um jogo japonês, a partir dos recursos de pressão dos meridianos com os dedos, que por sua vez tem origem no Do-in-chines. A palavra japonesa Shiatsu significa (“Atsu”) com os dedos (“Shi”).

Drenagem Linfática: Técnica de Massagem manual com o objetivo de tratar afecções crônicas das vias respiratórias superiores. A principal finalidade da drenagem linfática é esvaziar os líquidos e resíduos metabólicos, e estimular a circulação linfática através da massagem.

Do-In: Técnica de automassagem de origem japonesa que utiliza os pontos dos meridianos energéticos do corpo humano, conhecido nas práticas da medicina tradicional chinesa, tais como a acupuntura. É uma técnica curativa e preventiva, aplicável em casos de moléstias crônicas.

de no máximo 15 e 20 minutos.

22. Dicas de Negócio

Abrir um negócio de massagem vai além de ter boas técnicas. Para crescer em um mercado competitivo, é preciso planejamento, atendimento de qualidade e uma gestão eficiente.

Comece investindo em você. Faça cursos de especialização, aprenda novas técnicas, melhore seu atendimento e estude sobre gestão. Mantenha-se atualizado participando de eventos, acompanhando conteúdos online e ficando por dentro das novidades do setor.

Divulgar seu trabalho é essencial. Use as redes sociais para mostrar seus serviços, o ambiente do seu espaço e os resultados do seu trabalho. Capriche nas fotos e vídeos. Anúncios pagos também ajudam a alcançar mais pessoas. Parcerias com academias, clínicas ou empresas podem atrair novos clientes.

Ofereça pacotes promocionais, cartões-presente e um sistema fácil de agendamento — isso valoriza seu serviço e melhora a experiência do cliente. Se quiser, você pode focar em públicos específicos, como homens, empresas ou grupos de amigos.

O atendimento é o seu maior diferencial. Crie um ambiente agradável e acolhedor. Cuide dos detalhes: limpeza, conforto e respeito são fundamentais. Considere contratar um seguro de responsabilidade civil para proteger seu negócio.

Acompanhe de perto suas finanças. Anote receitas e despesas, veja o que está funcionando e ajuste sua estratégia sempre que precisar. Fique de olho na concorrência, aprenda com eles e busque se destacar com criatividade e qualidade.

Com organização, bom atendimento e paixão pelo que faz, é possível ter um negócio de massagem de sucesso. Acredite no seu trabalho e vá em frente!

23. Características Específicas do Empreendedor

Ser empreendedor é ser dono do seu próprio negócio. Abrir uma empresa requer preparo, planejamento, cuidados, foco. O empreendedor deve estar atento às necessidades dos seus clientes e comprometido com o seu negócio. É aconselhável uma autoanálise para verificar qual a situação do empreendedor frente ao conjunto de características desejáveis, visando identificar oportunidades de desenvolvimento. Além de conhecer as características do seu produto/serviço é preciso também possuir características empreendedoras:

- Iniciativa e proatividade: mostrar que é engajado e quer crescer, demonstrar organização, conhecer bem o ramo do negócio;
- Autoconfiança: confiar em si mesmo para tomar decisões, arriscar, buscar novas soluções;
- Análise e planejamento: analisar a concorrência, a economia, setores ligados ao negócio, o mercado, saber sobre o funcionamento da empresa, pesquisar e observar permanentemente o mercado;
- Conexão e criatividade: estar atento às inovações e mudanças no mercado;

- Controle: não esquecer quem está no controle, saber administrar todas as áreas;
- Liderança: liderar com eficácia, planejar, dividir funções, estabelecer metas, liderar a equipe de profissionais;
- Persistência e otimismo: para driblar os possíveis problemas;
- Aprendizagem contínua: buscar se capacitar sempre;
- Criatividade; buscar novos caminhos e soluções, estar disposto a inovar e promover mudanças;
- Comprometimento, determinação e perseverança: planejar o crescimento da empresa, cuidar da saúde financeira, manter clientes satisfeitos;
- Negociação: ser bom negociador para lidar com clientes e fornecedores, vender benefícios;
- Lidar bem com o fracasso: usar suas experiências ruins como formas de aprendizado;
- Eficiência: usar o dinheiro disponível com inteligência, estudando a melhor forma de aplicá-lo.

Para empreender um espaço de massagens, as competências necessárias que se destacam são:

- a) O empreendedor deverá ser muito bem informado sobre novos procedimentos, novos equipamentos e tecnologias, além de ter facilidade no relacionamento, ser dinâmico e inovador.
- b) Profissional com foco, de metas e de ações corretas na condução do negócio.
- c) Iniciativa, especialização da atividade, capacidade de planejamento e de liderança.

24. Bibliografia Complementar

Ideias de Negócios Sebrae. Disponível

em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-um-servico-de-massagem,bd987a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD#apresentacao-de-negocio> , acesso em 12/03/2025.

CBO Recepcionista: Disponível em <https://www.ocupacoes.com.br/cbo-mte/422105-recepcionista-em-geral>, acesso em 12/03/2025.

CBO massoterapeuta: Disponível em <https://www.ocupacoes.com.br/cbo-mte/322120-massoterapeuta> , acesso em 12/03/2025.

Como funciona o capital de giro: www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-e-como-funciona-o-capital-de-giro,a4c8e8da69133410VgnVCM1000003b74010aRCRD, acesso em 12/03/2025.

6 franquias inovadoras para você conhecer (e investir). Disponível em: <https://revistapegn.globo.com/Franquias/noticia/2019/06/6-franquias-inovadoras-para-voce-conhecer-e-investir.html>, acesso em 12/03/2025.

25. Fonte de Recurso

O empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que possam ser utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidos alguns requisitos preliminares. Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web:

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/fampe> .

26. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, é necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

FLUXO DE CAIXA

O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira. À medida em que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de todas as movimentações financeiras, o empreendedor poderá investir na aquisição de softwares de gerenciamento.

PRINCÍPIO DA ENTIDADE

O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

DESPESAS

O empreendedor deve estar sempre atento para as despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam

RESERVAS/PROVISÕES

Esse recurso funcionará como um fundo de reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal - sempre que for auferido. Para o fundo de reserva em questão, poderá ser estabelecido um teto máximo. Quando atingido, não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Esse recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano.

EMPRÉSTIMOS

Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve-se ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

OBJETIVOS

Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

UTILIZAÇÃO DE SOFTWARES

As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais adequada para as suas necessidades.

27. Produtos e Serviços - Sebrae

Aproveite as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800.

Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

Cursos online e gratuitos - <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

Para desenvolver o comportamento empreendedor

Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/empretec>

Para quem quer começar o próprio negócio

As soluções abaixo são úteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não

possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar.

Plano de Negócios - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa:

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/conteudos/planodenegocio>

Para quem quer inovar

Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado:

<https://www.sebraecanvas.com/#/>

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraetec>

