

Contas organizadas: como controlar as finanças do seu espaço de beleza



Temos a ideia do que precisamos olhar, mas, ao mesmo tempo, temos medo de encarar o “monstro” da realidade, não é mesmo? Custos extras desnecessários, desperdícios, exageros, falta de cuidado, planejamento que não existe e até folha de salário inchada. Diversos problemas que afetam diretamente as finanças do seu espaço de beleza

Não se preocupe... trouxemos dicas importantes para você deixar as contas organizadas controlando as finanças do seu estabelecimento. Veja só:

1. Tenha um fundo de reserva/ capital de giro

Focamos bastante em crescimento, vender mais, reter mais clientes, mas para que essa fórmula tenha um resultado positivo, você precisa estar preparado. E o que isso quer dizer? O que está indo bem pode sofrer um impacto negativo inesperado e imprevisível, como vimos por conta da pandemia. Então, buscar um equilíbrio é importante para que você possa passar por momentos semelhantes com menor impacto possível, criar a cultura de ter um bom capital de giro é a mais certa decisão a se tomar.

Uma reserva desse tipo, vai servir para aquele socorro com fluxo de caixa e imprevistos, mas também para muitas surpresas positivas, como uma expansão do negócio, como futuras instalações, preparação da equipe ou até renovação dos seus equipamentos.

Cada negócio pode oferecer um percentual para reserva, mas gostamos de trabalhar com um valor em torno de 5% ao mês. Você deve literalmente esquecer que ele existe, só mexe em último caso. Que tal, todo fim de ano, você ainda conseguir lucrar com essa boa prática? Pois é, tem como você ter rendimentos.

2. Busque fidelizar vendas

Oferecer uma garantia de receita parece até aquelas promessas dos sonhos, não é? Mas saiba que isso é possível em qualquer estabelecimento de beleza.

Existem algumas práticas que oferecem esse benefício, como por exemplo, venda de pacotes, assinaturas mensais, clubes de benefícios. O objetivo é que você busque entender o seu perfil de cliente, aqueles com maior ticket médio de compra; e alinhe isso aos seus serviços que te oferecem maior lucratividade e rotatividade. Assim, você pode praticar um desconto sobre eles e garantir pacotes de vendas, além de conquistar o cliente, você fideliza essa receita e ganha um amigo.

Com essa receita, você terá a possibilidade de planejar com mais exatidão e, reforçando o item anterior, pode ser uma bela sacada para acúmulo de fluxo de caixa. Só não esqueça de manter a excelente qualidade na prestação destes serviços, afinal, você está lidando com a confiança de seus clientes e equipe.

3. Crie um pró-labore para você, agora!

Se você só é gestor, entende que precisa de dinheiro para sobreviver e se você for também profissional no seu salão, tem um desafio a mais: não confundir os ganhos pessoais com os ganhos do salão. Misturar contas da pessoa física com a pessoa jurídica é o maior e mais comum erro.

Se você é daquele que raspa o caixa da empresa diariamente ou no fim de mês, saiba que está criando um grande problema, porque você não cria uma reserva nem um costume de gastos pessoais, aumenta seu padrão de vida de maneira errônea e ainda ganha uma rotina de surpresas, cada mês será uma nova luta para pagar as contas.

E o que devemos fazer?

1º Passo: definir que temos que ter um pró-labore, ou seja, um valor de retirada fixo por mês, independentemente do quão grande for o lucro da empresa.

2º Passo: conta bancária da empresa apenas para receitas e despesas do negócio.

3º Passo: crie rotinas de somente analisar gastos da empresa no seu horário de trabalho.

4º passo: quando sobrar dinheiro e as vendas estiverem indo de vento em polpa, separe uma grana para o seu fluxo de caixa e até reinvestir para a expansão do seu negócio.

Vale ressaltar que não adianta definir um pró-labore que sufoque o seu salário, junto com isso é uma boa prática revisar e alinhar todos custos, além de sempre focar no crescimento das vendas.

Sabemos o quão difícil é separar a Pessoa Física da Pessoa Jurídica, mas só assim você vai ter sucesso e lucro sem dor de cabeça. Quando não se faz isso, as chances de você ficar no meio do caminho da corrida com a concorrência são maiores.

4. Adote um Software de Gestão Completo

Dê o fim àquele controle no papel, caderninho ou planilhas. É tudo trabalhoso, assíncrono, manual e cheio de falhas. E tem tudo para dar errado. Por isso, sugerimos que busque uma ferramenta feita para você.

Calma, calma, não estou dizendo para você gastar um rio de dinheiro em um sistema próprio, mas sim procurar um sistema que atenda a toda sua realidade, de preferência on-line, para que esteja contigo 24h por dia.

Se você é profissional, está focado em atender bem seus clientes e ainda monitorar o seu salão de perto, além de se preocupar com a gestão; e se você é gestor, a cabeça sempre está a mil, buscando uma maneira de crescer as receitas, sem crescer as despesas ou até mesmo já está pensando em uma nova loja.

Chega de ficar anotando coisas em papéis, cadernos, atualizando planilhas ou até mesmo aumentando a sua equipe administrativa, você precisa de um sistema de gestão para espaço de beleza que seja completo, eficiente e 100% digital. Já conhece o Visu?

Saiba tudo sobre o nosso sistema de gestão completo e on-line que vai mudar a rotina do seu salão de beleza para melhor. [Entre em contato](#).