

PLANO DE IMPLANTACÃO DA CLINICA DE BELEZA SPAZZIO DONNA: UM NEGÓCIO PARA ENCANTAR CLIENTES E GERAR RESULTADOS

ORIENTADOR: ME. JUCÉLIA F. PIRES.

ACADÊMICAS: EDUARDA TROMBINI GIUGNO, ELISANGELA NUNES, PALOMA DE PAULA

Resumo

Este trabalho apresenta o plano de negócios para a implantação da clínica de beleza *Spazzio Donna*, com foco na excelência no atendimento, ambiente acolhedor e oferta de serviços especializados em estética e bem-estar. O trabalho contempla análise de mercado, definição de estratégias, estruturação organizacional e planejamento financeiro, além de ações voltadas à qualificação da equipe e fidelização da clientela.

Palavras-chave: plano de negócios, beleza, planejamento.

Objetivos

Objetivo Geral: Elaborar um plano de negócios para implantação para a clínica Spazzio Donna.

Objetivos específicos:

- Identificar as necessidades do público-alvo da estética.
- Estruturar estratégias de marketing, atendimento e gestão.
- Avaliar a viabilidade de implantação do negócio.

Metodologia

1. Tipo de Pesquisa

Pesquisa aplicada, com abordagem qualitativa e caráter exploratório.

2. População e Amostra

Potenciais clientes do segmento de estética e análise de concorrentes locais.

3. Coleta de Dados

Questionário estruturado on-line, observação de mercado, benchmarking com clínicas da região e levantamento de dados secundários.

4. Procedimentos

Elaboração do plano de negócios com base no modelo de SEBRAE (2015), contemplando: análise de mercado, plano operacional, estrutura organizacional, plano financeiro e proposta de formação para a equipe.

5. Análise de Dados

Análise qualitativa dos dados obtidos, com cruzamento entre a realidade local e as boas práticas do setor de beleza e serviços.

Apresentação dos resultados

O plano de implantação da clínica de estética *Spazzio Donna* contempla uma estrutura física de aproximadamente **90m²**. A estimativa de investimento total é de **R\$ 280.000,00**, distribuídos entre: reforma e ambientação do espaço, equipamentos e mobiliário, capital de giro inicial, ações de marketing para inauguração e identidade visual. A equipe contará, inicialmente, com **5 profissionais**: 1 recepcionista, 1 cabeleireira, 1 esteticista, 1 Manicure/pedicure, 1 gerente/administradora (a própria empreendedora).

Os Principais serviços foram definidos com base em **pesquisa exploratória** com o público-alvo, destacando-se: **limpeza de pele, design de sobrancelhas, drenagem linfática, depilação, massagens, rejuvenescimento facial e tratamentos corporais**. Os serviços foram escolhidos pela demanda local, viabilidade técnica e potencial de fidelização. Os serviços oferecidos terão valores médios entre **R\$ 60,00 e R\$ 250,00**, com ticket médio estimado de **R\$ 155,00 por atendimento**. Para atingir o ponto de equilíbrio financeiro, estimado em **R\$ 35.000,00 mensais**, serão necessários cerca de **226 atendimentos por mês**.

O **payback esperado é de 12 meses**, com necessidade de faturamento bruto mensal estimado em **R\$ 58.333,33**, garantindo margem líquida suficiente para retorno do capital investido.

As estratégias de fidelização incluem: Cartão fidelidade com benefícios progressivos, Capacitação contínua da equipe com encontros mensais de alinhamento, Sistema de agendamento digital com lembretes automáticos.

A **formação da equipe** será iniciada antes da inauguração e será com foco em encantamento no atendimento, vendas consultivas e postura profissional, sendo um dos diferenciais competitivos da marca.

Conclusão

Este trabalho apresentou o plano de implantação completo da clínica Spazzio Donna, alinhando visão empreendedora, gestão eficiente e encantamento do cliente como pilares fundamentais para o sucesso da clínica. O plano de negócios comprovou a viabilidade da implantação da clínica, com uma estrutura operacional, física e administrativa enxuta e um modelo de operação eficiente, equipe qualificada e foco em atendimento humanizado. A análise financeira aponta um ponto de equilíbrio estimado em **R\$ 35.000,00 mensais** e um **payback previsto em até 12 meses**, considerando o crescimento gradual da demanda. Esses indicadores, aliados a estratégias de fidelização e gestão eficiente, demonstram que o empreendimento é sustentável, inovador e com alto potencial de consolidação no mercado regional de estética.

Referências (ABNT 6023:2018)

- SEBRAE.** *Como elaborar um plano de negócios: passo a passo*. Brasília: SEBRAE, 2005.
- KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane.** *Administração de marketing*. 15. ed. São Paulo: Pearson, 2019.
- DOLABELLA, Fernando.** *O segredo de Luísa: uma ideia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa*. Rio de Janeiro: Sextante, 2023.