E-BOOK · GUIA DE GESTÃO

Agenda cheia.

Negócio no azul.

O guia completo para manicures, cabeleireiras, lash designers e profissionais da beleza **autônomas (MEI)** organizarem finanças, agenda e clientes — e lucrarem de verdade.

Manicure · Pedicure · Cabeleireira · Lash designer · Sobrancelha · Maquiadora · Depiladora



VIBE2000

Sistema recomendado neste guia.
Agenda online, clientes e financeiro no celular. Conheça em **vibe2000.com.br**

BEM-VINDA

Você é ótima no que faz.
Agora vamos cuidar do negócio.

> *Ser boa na técnica enche a sua cadeira. Saber administrar enche o seu bolso — e traz tranquilidade no fim do mês.*

Muita profissional da beleza trabalha o dia inteiro, atende dezenas de clientes e, no fim do mês, não sabe quanto realmente ganhou, mistura o dinheiro da casa com o do trabalho e vive correndo atrás de quem faltou. Este guia existe para mudar isso, com linguagem simples, exemplos reais e passos que você aplica já nesta semana.

COMO USAR
1 módulo por dia
Leia com calma, de preferência com um caderno ou o celular ao lado.

PRATIQUE
Faça os exercícios
Cada módulo termina com uma ação prática, curtinha e objetiva.

ORGANIZE
Use um sistema
Veja como o app Vibe2000 ajuda a colocar tudo em prática.

Sumário

1 Mentalidade de empresária 3
2 Formalização: o MEI na prática 4
3 Contas separadas (PF e PJ) 5
4 Como calcular seus preços 6
5 Agenda e política de faltas 7
6 Controle financeiro simples 8
7 Clientes que voltam sempre 9
8 Marketing e divulgação 10
9 Atendimento e biossegurança 11
10 Metas e crescimento 12
★ Vibe2000: seu negócio no bolso 13
✓ Plano de ação de 30 dias 14

AVISO IMPORTANTE
As informações sobre MEI, impostos e vigilância sanitária são educativas e resumidas. Valores e regras mudam com o tempo e variam por cidade: confirme sempre no *Portal do Empreendedor* (gov.br/mei), com o *Sebrae* ou com um contador.

MÓDULO 1

Mentalidade de *empresária*

> *Você não é "só" uma manicure, cabeleireira ou lash designer. Você é a dona de uma empresa de uma pessoa só — e empresas precisam de gestão.*

Os 3 chapéus da autônoma

CHAPÉU 1
Profissional técnica
Faz o serviço com capricho. É o que você já domina e ama fazer.

CHAPÉU 2
Gestora
Cuida da agenda, do dinheiro, dos impostos, dos produtos e dos preços.

CHAPÉU 3
Vendedora
Divulga o trabalho, atrai clientes novas e faz as antigas voltarem.

Quem só usa o primeiro chapéu até se mantém ocupada, mas dificilmente prospera. O segredo é reservar um tempinho — **2 a 3 horas por semana** — só para os outros dois.

Autônoma, MEI ou salão-parceiro?

MODELO	COMO FUNCIONA	CUIDADOS
Informal	Atende sem CNPJ, sem contrato e sem recolher impostos.	Sem direitos previdenciários e sem acesso a crédito e maquininha em nome da empresa.
MEI	Tem CNPJ, paga um valor fixo mensal (DAS) e pode atender como autônoma.	Respeitar o limite de faturamento e declarar todo ano.
Salão-parceiro	Você atende dentro de um salão e divide o valor do serviço, com contrato, conforme a Lei do Salão-Parceiro.	Contrato por escrito e clareza sobre a divisão e os produtos usados.



Você é a dona do seu negócio — e dono de negócio se organiza.

EXERCÍCIO DO MÓDULO
Pegue uma folha e responda: *"Quanto eu quero ganhar por mês, livre de despesas?"* e *"Quantas clientes eu atendi na última semana?"*. Guarde as respostas: você vai usá-las no módulo de preços.

"Você não está só vendendo um serviço. Está vendendo tempo, cuidado e confiança."

LEMBRETE PARA A DONA DO NEGÓCIO

MÓDULO 2

Formalização: o *MEI* na prática

O MEI (Microempreendedor Individual) é a forma mais simples e barata de ter CNPJ, emitir nota e ter direitos previdenciários.

R$ 81 mil
limite de faturamento por ano (cerca de R$ 6.750 por mês, em média)

1 guia
DAS mensal com valor fixo, que inclui INSS e ISS

31/05
prazo anual da declaração (DASN-SIMEI)

Como abrir seu MEI em 5 passos

1. **Confira sua ocupação.** Manicure, pedicure, cabeleireira, maquiadora, depiladora e outras da área da beleza costumam constar da lista de atividades permitidas. Veja se a sua está no Portal do Empreendedor.
2. **Tenha em mãos** CPF, título de eleitor ou recibo do IR, e uma conta gov.br nível prata ou ouro.
3. **Faça a inscrição gratuita** no Portal do Empreendedor (gov.br/mei). Não pague ninguém para isso.
4. **Emita o CCMEI** (certificado do MEI), que já traz o seu CNPJ e serve de "identidade" da empresa.
5. **Pague o DAS todo mês,** até o dia 20, e envie a declaração anual até 31 de maio.

Direitos e cuidados

O QUE VOCÊ GANHA

- Aposentadoria, auxílio-doença e salário-maternidade (após a carência).
- CNPJ para comprar produtos no atacado.
- Possibilidade de emitir nota fiscal.
- Acesso a conta PJ, maquininha e crédito.

ATENÇÃO

- Não ultrapasse o limite anual sem reorganizar o negócio.
- Deixar o DAS atrasado gera multa e juros.
- Nota fiscal é obrigatória ao atender empresas (CNPJ).
- Para clientes pessoa física, ela é opcional.

IMPORTANTE
O valor do DAS é fixo e atualizado conforme o salário mínimo (cerca de 5% dele, mais uma pequena parcela de ISS para quem presta serviços). Consulte o valor do ano no Portal do Empreendedor e inclua-o no seu custo mensal.

MÓDULO 3

Contas separadas: *PF e PJ*

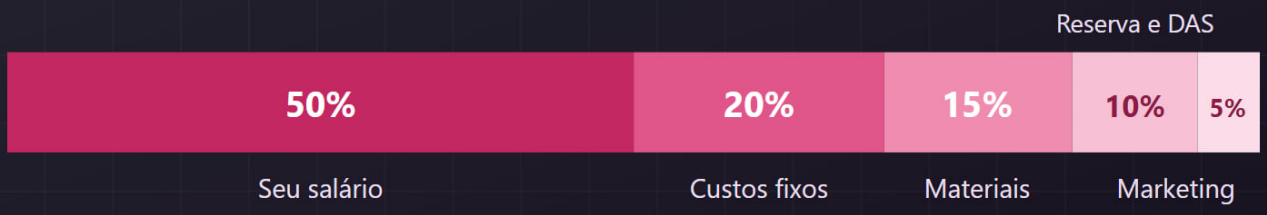
> *O erro mais comum de quem é autônoma é pagar a conta de luz de casa com o dinheiro do negócio — e depois não saber onde o lucro foi parar.*

Misturar as finanças pessoais com as do negócio tira a sua visão do resultado. Ao separar, você descobre se o trabalho realmente dá lucro, quanto pode retirar com segurança e quanto precisa guardar para os imprevistos.

O que fazer, na prática

1. **Abra uma conta PJ** (ou uma conta digital separada) em nome do MEI para receber Pix, cartão e dinheiro do negócio.
2. **Pague-se um "salário" fixo:** uma vez por mês, transfira para sua conta pessoal sempre o mesmo valor, o seu pró-labore.
3. **Pague as despesas do negócio só pela conta PJ:** produtos, aluguel do espaço, DAS, sistema, marketing.
4. **Guarde uma reserva:** separe um percentual de cada atendimento para imprevistos e para os meses mais fracos.

Divisão sugerida do faturamento (ponto de partida)



Sugestão inicial: ajuste de acordo com a sua realidade (aluguel de cadeira, produtos mais caros etc.).

VIBE2000

RECOMENDAÇÃO

No **Vibe2000** você acompanha faturamento, despesas e o lucro do mês em um só lugar — fica fácil ver, de verdade, quanto sobrou para você.

EXERCÍCIO DO MÓDULO

Abra hoje a conta PJ (ou separe uma conta digital só para o trabalho) e defina o valor do seu "salário" mensal.

MÓDULO 4

Como calcular seus *preços*

> *Preço não é "o que a concorrente cobra". É o que cobre os seus custos, paga o seu salário e ainda deixa lucro.*

Passo a passo do cálculo

1. **Some seus custos fixos** do mês (espaço, DAS, celular, internet, sistema, transporte).
2. **Defina seu salário desejado.**
3. **Conte suas horas produtivas** (só as horas atendendo, não as de espera).
4. **Valor da hora** = (custos fixos + salário) ÷ horas produtivas.
5. **Preço do serviço** = valor da hora × tempo gasto + material usado + margem de lucro.

Exemplo fictício: manicure autônoma

ITEM	VALOR
Aluguel do espaço / cadeira	R$ 500
DAS do MEI (valor aproximado)	R$ 86
Transporte, celular e internet	R$ 250
Sistema, marketing e outros	R$ 50
Total de custos fixos	**R$ 886**
Salário desejado	R$ 3.000
Meta mensal para cobrir tudo	**R$ 3.886**

HORAS PRODUTIVAS

6 h × 20 dias = 120 h

R$ 3.886 ÷ 120 h = **R$ 32,38 por hora**.

ESMALTAÇÃO EM GEL · 1H30

≈ R$ 60,00

(32,38 × 1,5) + R$ 12 de material = R$ 60,57.

BOAS PRÁTICAS

- Revise os preços a cada 6 meses.
- Crie combos (mão + pé; corte + hidratação).

EVITE

- Copiar o preço da vizinha sem calcular.
- Dar desconto para fechar "só dessa vez", toda vez.

DICA DE OURO

Cobrar barato não faz a cliente fiel: faz você trabalhar mais por menos. Preço justo, atendimento caprichado e agenda organizada atraem a cliente certa.

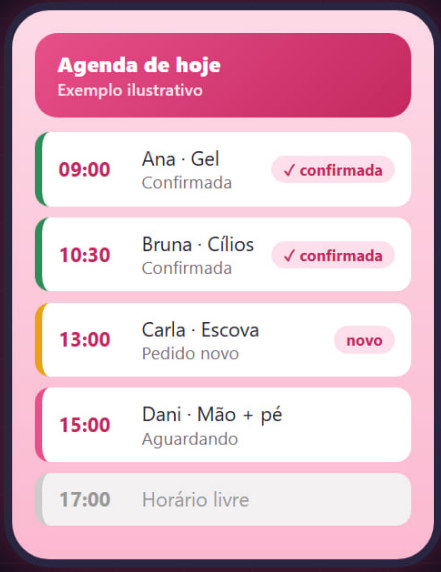
MÓDULO 5

Agenda e política de *faltas*

> *Cada horário vago é dinheiro que não volta. Uma agenda organizada protege o seu tempo, o seu caixa e a sua paciência.*

Regras de ouro da agenda

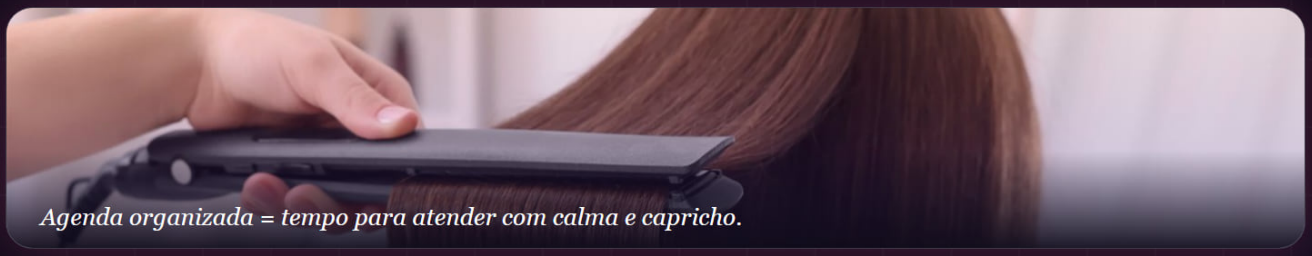
- **Horários fixos de atendimento:** defina dias e horas e respeite-os.
- **Intervalo entre clientes** para higienizar e respirar.
- **Bloqueie folgas e feriados** com antecedência.
- **Agrupe serviços longos** nos horários de maior energia.
- **Confirme todo atendimento** 24 h antes.
- **Mantenha uma lista de espera** para preencher cancelamentos.



Uma agenda visual evita buracos e horários duplicados.

Política de faltas e atrasos

Combine as regras **antes** do primeiro atendimento, de forma gentil e por escrito: tolerância de atraso (ex.: 15 minutos), aviso de cancelamento com 24 h e, para serviços longos ou caros, um **sinal via Pix** que garante o horário e abate no valor final.



Agenda organizada = tempo para atender com calma e capricho.

RECOMENDAÇÃO

No **Vibe2000** as clientes **marcam sozinhas pelo seu link**, 24 horas por dia, sem horário duplicado, e confirmam a presença pelo WhatsApp. Chega de responder mensagem de madrugada para marcar horário!

EXEMPLO DE MENSAGEM DE CONFIRMAÇÃO

"Oi, Ana! Passando para confirmar seu horário amanhã, às 9h, com a gente. Pode confirmar por aqui? Se precisar remarcar, me avise com 24 h de antecedência. Beijos!"

MÓDULO

6 Controle financeiro *simples*

Controlar o dinheiro não exige planilha complicada. Exige o hábito de anotar tudo que entra e tudo que sai — todos os dias.

As 3 perguntas do fim do mês

1
Quanto entrou?
Todo o faturamento: Pix, cartão, dinheiro e vendas de produtos.

2
Quanto saiu?
Produtos, aluguel, DAS, taxas da maquininha, transporte e marketing.

3
Quanto sobrou?
Esse é o lucro. Dele sai o seu salário e a sua reserva.

Exemplo de fechamento mensal (fictício)

DESCRIÇÃO	VALOR
Entradas (atendimentos + produtos)	R$ 5.200
(–) Custos fixos (espaço, DAS, celular, sistema)	R$ 886
(–) Materiais e produtos usados	R$ 450
(–) Taxas de maquininha	R$ 120
Lucro do mês	**R$ 3.744**
Reserva de emergência (10% do faturamento)	R$ 520
Seu salário líquido para retirar	**R$ 3.224**

Hábitos que fazem diferença

- Anote **cada atendimento** no mesmo dia, com forma de pagamento.
- Guarde comprovantes e notas de compra de produtos.
- Confira o extrato da conta PJ toda semana.
- Separe o valor do **DAS** assim que receber, para não esquecer.
- Monte uma reserva de pelo menos 1 mês de custos.
- Revise gastos que podem ser reduzidos a cada trimestre.

VIBE2000

RECOMENDAÇÃO

O **Vibe2000** mostra **faturamento, despesas, comissões da equipe e lucro do mês**, com formas de pagamento (Pix, cartão, dinheiro) e controle de estoque. Você deixa de "achar" e passa a saber.

MÓDULO 7

Clientes que *voltam sempre*

> *Conquistar uma cliente nova custa mais caro do que fazer a atual voltar. Seu maior patrimônio é a sua lista de clientes.*

Cadastro: a sua mina de ouro

Anote, para cada cliente: nome, WhatsApp, aniversário, serviços preferidos, alergias ou restrições, produtos que usa e a data do último atendimento. Com essas informações, você atende de forma personalizada e sabe **quando chamar de volta**.

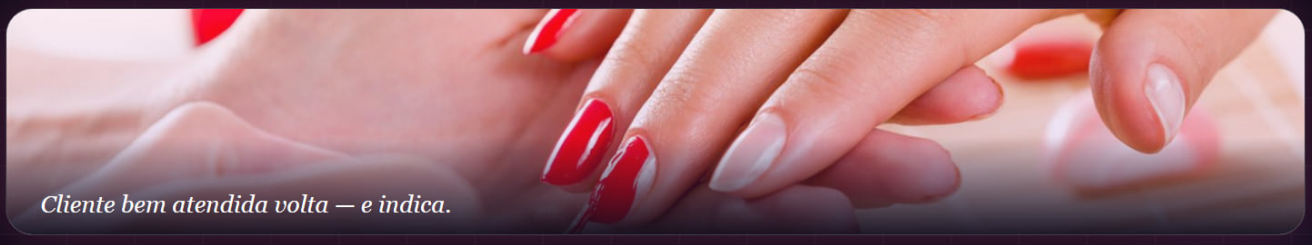
DICA 1
Ficha de anamnese
Principalmente em cílios, sobrancelhas, estética e química capilar: registre alergias e histórico antes de começar.

DICA 2
Hora de voltar
Cada serviço tem um ciclo (unhas em gel: ~20 dias; cílios: ~3 semanas). Chame a cliente nesse prazo.

DICA 3
Clientes sumidas
Quem não aparece há 60 dias recebe uma mensagem carinhosa com uma condição especial.

Como fidelizar

- Lembre-se do aniversário e mande uma mensagem (um mimo é um bônus).
- Crie um cartão fidelidade ou um pacote de serviços.
- Peça uma avaliação e uma indicação após o atendimento.
- Mande orientações de cuidado em casa para prolongar o resultado.
- Agradeça sempre, pelo nome, e demonstre carinho genuíno.
- Lembre de detalhes pessoais (filho, viagem) e pergunte depois.



Cliente bem atendida volta — e indica.

EXEMPLO DE MENSAGEM PARA "CLIENTES SUMIDAS"
"Oi, Carla! Sinto sua falta por aqui 💗 Já faz um tempinho desde o seu último atendimento. Essa semana abri uns horários especiais para você. Quer que eu reserve um?"

VIBE2000

RECOMENDAÇÃO
Com o **Vibe2000** você **importa sua lista de clientes** de planilhas ou contatos do Google e conta com recursos como **ficha de anamnese digital**, aniversariantes do mês e "clientes sumidas" (conforme o plano) para nunca perder o contato.

MÓDULO 8

Marketing e *divulgação*

Seu trabalho é lindo, mas só vende se as pessoas o virem. Marketing, para quem é autônoma, é simples: mostrar resultado e facilitar o agendamento.

Seu cartão de visitas digital

INSTAGRAM
Perfil que vende
Foto de perfil nítida, bio clara (o que faz, onde, e como marcar) e destaques com preços, antes e depois e depoimentos.

WHATSAPP
Business
Use o WhatsApp Business: catálogo, mensagens automáticas de saudação e etiquetas para organizar clientes.

GOOGLE
Perfil de empresa
Cadastre seu local no Google Meu Negócio: quem busca "manicure perto de mim" encontra você.

O que postar (e com que frequência)

TIPO DE CONTEÚDO	EXEMPLO	FREQUÊNCIA
Antes e depois	Fotos nítidas, boa luz, fundo limpo.	3× por semana
Bastidores	Seu espaço, produtos, cuidado com higiene.	2× por semana
Dicas	Como cuidar das unhas, cílios e cabelo em casa.	1× por semana
Depoimentos	Prints (com autorização) e vídeos curtos de clientes.	1× por semana
Ofertas	Horários livres, combos, datas especiais.	Quando houver

Indicação: a venda mais barata

Peça para suas clientes mais satisfeitas indicarem amigas. Crie um benefício simples: *"indicou, ganhou 10% no próximo atendimento"*, e a agenda se enche de gente que já confia em você.

VIBE2000

RECOMENDAÇÃO
No **Vibe2000** você ganha uma **página de agendamento com a cor do seu negócio**, com botão de agendar, WhatsApp, redes, mapa e horários. Coloque o link na bio do Instagram e no WhatsApp e deixe as clientes marcarem sozinhas.

EXERCÍCIO DO MÓDULO
Escolha 3 fotos de "antes e depois" e poste ainda hoje, com a legenda contando o que foi feito e como agendar.

MÓDULO 9

Atendimento e *biossegurança*

Cuidado e higiene são parte do serviço. A cliente volta pelo resultado, mas só confia em quem faz tudo com segurança.

A experiência da cliente, do início ao fim

ANTES
Boas-vindas
Confirme o horário, envie o endereço e as orientações (ex.: não aplicar produto antes do procedimento).

DURANTE
Atenção total
Ambiente limpo, música agradável, celular guardado e conversa na medida que a cliente prefere.

DEPOIS
Pós-atendimento
Oriente os cuidados, agende o retorno na hora e peça um feedback no dia seguinte.

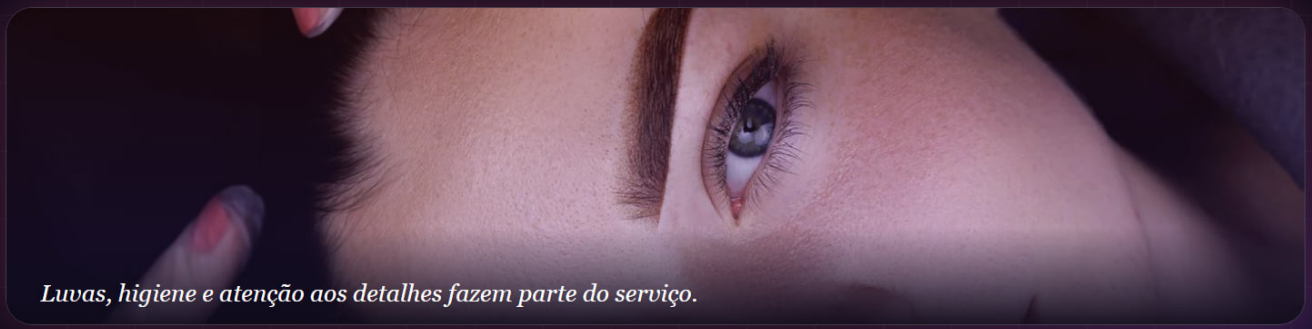
Biossegurança: o básico que não pode faltar

FAÇA

- Lave e higienize as mãos antes e depois de cada cliente.
- Esterilize os materiais metálicos (alicates, espátulas) conforme as normas, em estufa ou autoclave, e mantenha-os em embalagem própria.
- Use materiais descartáveis (lixas, palitos, toalhas) sempre que possível.
- Limpe a bancada e as superfícies entre atendimentos.
- Use luvas e máscara quando indicado.

EVITE

- Reutilizar lixas ou descartáveis entre clientes.
- Compartilhar materiais sem esterilização.
- Atender com alicates "só passados no álcool".
- Deixar de perguntar sobre alergias e condições de saúde.
- Ignorar as regras da vigilância sanitária da sua cidade.



Luvas, higiene e atenção aos detalhes fazem parte do serviço.

ATENÇÃO
As regras de biossegurança variam por cidade e por tipo de serviço. Procure a *Vigilância Sanitária* do seu município ou o *Sebrae* para conferir as exigências e os cursos disponíveis.

MÓDULO 10

Metas e *crescimento*

Quem não tem meta trabalha no escuro. Defina para onde quer ir e acompanhe os números todo mês.

Como aumentar o faturamento sem trabalhar mais horas

ESTRATÉGIA 1

Aumente o ticket médio

Ofereça serviços complementares (hidratação, spa dos pés, manutenção) e produtos de cuidado em casa.

ESTRATÉGIA 2

Preencha os buracos

Crie promoções para horários de baixa procura e use a lista de espera.

ESTRATÉGIA 3

Crie pacotes

"4 manutenções de cílios com desconto" garante receita antecipada e fideliza.

ESTRATÉGIA 4

Reajuste os preços

Comunique com antecedência e destaque o valor do seu trabalho. Quem valoriza, fica.

Quanto preciso atender para bater a meta?

Meta de faturamento: R$ 5.200 por mês
Preço médio por atendimento: R$ 65
Atendimentos necessários: 5.200 ÷ 65 = **80 por mês**
Em 20 dias de trabalho: 4 atendimentos por dia

Hora de crescer?

SINAL	O QUE CONSIDERAR
Agenda lotada há meses	Aumente os preços ou abra horários em novos dias.
Faturamento perto do limite do MEI	Converse com um contador sobre migrar para Microempresa (ME).
Mais clientes do que consegue atender	Pense em contratar uma ajudante ou montar parcerias.
Sonho de ter o próprio espaço	Faça as contas: reserva, custos fixos e projeção de clientes.

VIBE2000

RECOMENDAÇÃO

Os **relatórios do Vibe2000** mostram os serviços que mais faturam, os horários mais cheios e mais vazios e de onde vêm as suas clientes. No plano Business ainda há metas do mês e previsão.

VIBE2000

Seu negócio de beleza *no bolso*

Agenda online, clientes e financeiro em um só app, para você organizar tudo pelo celular ou computador. Pensado para profissionais da beleza autônomas.

AGENDA

Online, 24 horas

Visões de dia, semana e mês; clientes marcam pelo seu link, sem horário duplicado; folgas e feriados bloqueados.

WHATSAPP

Confirmação automática

Lembrete antes do horário, com botões para confirmar ou falar com você. Menos faltas, menos prejuízo.

CLIENTES

Tudo organizado

Importe a lista de planilhas ou contatos do Google. Aniversariantes, "clientes sumidas" e anamnese digital (conforme o plano).

FINANCEIRO

Lucro à vista

Faturamento, despesas, comissões e lucro do mês; Pix, cartão e dinheiro; estoque, vendas e vales-presente.

LINK DE AGENDAMENTO

Sua vitrine

Página com a cor do seu negócio, botão de agendar, WhatsApp, redes e mapa. Ideal para a bio do Instagram.

RELATÓRIOS

Decisões com dados

Serviços que mais faturam, horários mais cheios e de onde vêm as clientes.

PLANO GRÁTIS

R$ 0 para começar

Sem cartão de crédito. Inclui agendamento online, controle financeiro e importação de clientes (com limite de clientes e de profissionais).

TESTE GRÁTIS

14 dias de Business

Toda conta nova começa com 14 dias do plano Business, com todos os recursos liberados, sem cartão.

Acesse: vibe2000.com.br

Planos, preços e recursos podem mudar. Confira as condições atualizadas no site oficial. O Vibe2000 é uma ferramenta de terceiros recomendada neste guia; não é necessária para aplicar o conteúdo, mas facilita muito a rotina.

PARA FIXAR

Plano de ação de *30 dias*

> *Saber é metade do caminho. A outra metade é fazer. Siga este plano e, em um mês, seu negócio estará mais organizado e lucrativo.*

SEMANA	FOCO	MISSÕES
Semana 1	Base	Abrir ou regularizar o MEI · abrir conta PJ · definir seu salário · listar custos fixos.
Semana 2	Preços	Calcular o valor da hora · revisar preços de todos os serviços · criar 2 combos.
Semana 3	Agenda e clientes	Definir horários e política de faltas · cadastrar clientes · ativar confirmação por WhatsApp.
Semana 4	Divulgação e metas	Criar link de agendamento · postar antes e depois · definir meta do mês seguinte.

✦ Checklist semanal

- ☐ Anotei todos os atendimentos e pagamentos.
- ☐ Confirmei os horários do dia seguinte.
- ☐ Conferi o saldo da conta PJ.
- ☐ Separei o valor do DAS.
- ☐ Postei conteúdo nas redes.
- ☐ Chamei clientes que estão sumidas.
- ☐ Reservei 1 hora para analisar os números.

✦ Checklist do mês

- ☐ Paguei o DAS até o dia 20.
- ☐ Fechei o mês: entradas, saídas e lucro.
- ☐ Retirei meu salário fixo.
- ☐ Guardei a reserva de emergência.
- ☐ Comparei com a meta e ajustei a estratégia.
- ☐ Revisei estoque e produtos que acabam.
- ☐ Agendei o retorno das clientes do mês.

META FINAL

Daqui a 30 dias, responda: *"Quanto lucrei? Quantas clientes voltaram? Qual foi minha maior vitória?"* Comemore e defina o próximo desafio.

VIBE2000

PARA COLOCAR O PLANO EM PRÁTICA

Crie sua conta grátis em **vibe2000.com.br**, cadastre seus serviços e suas clientes e compartilhe seu link de agendamento. Em poucos minutos sua agenda online está no ar.

COM CARINHO

Muito obrigada por ler!

agora é hora de colocar em prática.

Você já tem o talento. Com organização, preço justo, uma agenda bem cuidada e um bom controle financeiro, o seu negócio pode crescer com leveza e segurança.

Compartilhe este guia com uma colega de profissão e lembre-se: **profissional organizada é profissional valorizada.**

VIBE2000

Organize sua agenda, clientes e financeiro.

vibe2000.com.br