

CLÍNICA DE MASSAGEM

FICHA TÉCNICA

Setor da Economia: terciário

Ramo de Atividade: prestação de serviços

Tipo de Negócio: clínica de massagem

Produtos Ofertados/Produzidos: banho de ofurô, massagem, acupuntura, reeducação alimentar e reeducação postural global (RPG).

Investimento inicial: R\$ 30 mil

Área: 40 m²

APRESENTAÇÃO

Dias cada vez mais corridos, sobrecarga de trabalho, trânsito congestionado, organização da vida pessoal, estresse. Esse é o resultado que pode desencadear problemas de saúde mais sérios. A saída é procurar por novas alternativas que combatam ou previnam esses males da vida moderna. As clínicas de massagem são uma dessas alternativas.

Uma definição genérica é de que massagem é um conjunto de técnicas aplicadas com as mãos (mas não necessariamente só com elas) sobre a pele, com finalidades estéticas ou terapêuticas. Pode-se classificá-las de acordo com o seu objetivo.

Quando lenta e superficial tem propriedades relaxantes e analgésicas; quando lenta e profunda tem propriedades desintoxicantes; quando rápida e profunda tem propriedades nutritivas, tonificantes; quando rápida e superficial tem propriedades excitantes do sistema nervoso.

Simplesmente para relaxar ou até mesmo com fins terapêuticos, a massagem tem atraído cada vez mais adeptos. As técnicas são muitas: shiatsu (que utiliza técnicas japonesas), reflexoterapia (nos pés), entre outras. Da mesma forma que o número de clientes vem aumentando, o número de pessoas que se especializam na área, pensando em montar o próprio negócio, também está crescendo.

MERCADO

Mergulhar em um ofurô para um banho preparado com óleos essenciais, gengibre, sais e pétalas de rosas. Futilidade? Nada disso. A cena está se tornando cada vez mais comum por ser considerada medida anti-estresse. Essa mudança de conceito vem abrindo espaço para os negócios voltados ao bem-estar físico das pessoas. Incluem-se aí spas urbanos e clínicas de massagens terapêuticas, sem contar atividades mais antigas, como ginástica, natação e dança.

A mudança de conceito vem abrindo espaço para os negócios voltados ao bem-estar físico e mental das pessoas. São clínicas de massagens terapêuticas, spas urbanos e empresas especializadas em oferecer profissionais da área. Isso sem contar as atividades mais antigas, como ginástica, natação e dança.

Trata-se de um mercado que cresce, em média, 30% ao ano no país desde 1998, segundo estatísticas de empresários do setor.

É um mercado bastante exigente quanto aos aspectos profissionais, daí a necessidade do empreendedor estar sempre se atualizando, quanto ao

conhecimento de novas tecnologias e tendências. A concorrência não chega a ser acirrada, tendo em vista o alto grau de fidelidade dos clientes. A procura pelos concorrentes só acontece quando cai a qualidade dos serviços ou do atendimento.

Uma boa sugestão na definição do rumo que seu empreendimento vai tomar é encontrar um nicho. É importante especializar-se e, claro, não descuidar das outras competências da gestão.

Conhecer as características dos seus futuros clientes, porque preferem comprar tais produtos, quando fazem suas compras e quais são suas tendências de consumo são avaliações essenciais para o sucesso do seu empreendimento.

Na vida, a gente sabe que das adversidades podem surgir oportunidades. No mundo dos negócios não é diferente: a maioria das empresas bem sucedidas, algum dia enfrentou dificuldades e adotou a mudança como alternativa de sobrevivência naquele momento, para depois, fortalecida, apresentar-se competitiva ao concorrente.

LOCALIZAÇÃO

A escolha do local e do espaço físico necessário para instalar seu negócio é uma decisão muito importante para o sucesso do empreendimento. O local deve oferecer infra-estrutura adequada e condições que propiciem o seu desenvolvimento. É fundamental avaliar a facilidade do acesso a partir do perfil de sua clientela, uma vez que não adianta oferecer amplo estacionamento e estar longe de pontos de ônibus se este é o meio de transporte predominantemente utilizado por eles.

As instalações requerem bom planejamento para oferecer conforto e segurança aos clientes. Se houver escadas, é recomendável colocar material antiderrapante no piso. Portas largas e macas resistentes facilitarão o atendimento a pessoas obesas.

É interessante que a clínica possua local próprio para estacionamento, ou que tenha facilidade para tal. Este é um item importante porque o público-alvo deste tipo de empreendimento costuma ser de nível social razoavelmente alto e normalmente estará se deslocando de automóvel.

Outra sugestão é procurar pontos próximos a regiões com forte presença de escritórios e estabelecimentos comerciais.

Por fim, lembre-se de que as atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura é o primeiro passo para avaliar a implantação de sua clínica de massagem.

Na Prefeitura de Vitória o PDU é fornecido a partir de consulta no site.

ESTRUTURA

A estrutura básica deve contar com uma área mínima de 40 m², A área total da clínica variará conforme o número de massagistas empregados.

Um local composto por salas independentes é o ideal. Cada profissional necessitará de uma sala ou divisória para as seções de massagem. O espaço deve ser suficiente

para acomodar uma cama de massagem e uma pequena estante com os óleos e cremes a serem utilizados.

A iluminação do ambiente deve ser serena e agradável, proporcionando tranquilidade tanto ao paciente quanto ao massagista. É válido lembrar que as salas devem contar com aparelhos de som, para serem usados pelos massagistas nas seções de massagem, já que a maioria das massagens exige um fundo musical.

A clínica deve ainda ter uma recepção bem montada, com um balcão onde será feito o cadastro dos clientes. Além do mobiliário, um sofá ou cadeiras confortáveis é essencial. Lembre-se de disponibilizar boas revistas, preferencialmente que tenham ligação ao assunto corpo, saúde.

As posições e distribuição das salas, banheiros, recepção, entre outros é importante para a integração das atividades a serem executadas. Para alcançar satisfatoriamente a produção desejada, você deverá considerar o layout interno (ambiente, decoração, facilidade de movimentação, luminosidade, entre outros) e o externo (vitrinas, fachada, letreiros, entrada e saída, estacionamento, entre outros) da sua empresa.

EQUIPAMENTOS

Os equipamentos implementados dependerão substancialmente a estrutura que vai ser montada. Vai variar de acordo com o processo e mecanismo de trabalho adotado. Um projeto básico certamente contará com:

- Cadeiras de massagem
- Colchões especiais
- Cadeiras de alongamento
- Massageadores
- Móveis e equipamentos de atendimento (Computadores, fax, telefone, etc.).

INVESTIMENTOS

O investimento varia muito de acordo com o porte do empreendimento e do quantitativo de que dispõe o investidor. Considerando uma clínica de pequeno porte, montada numa área de 40 m², será necessário um investimento de R\$ 30 mil aproximadamente.

Investindo em AUTOMAÇÃO

Uma tendência cada vez mais presente nas empresas que buscam o sucesso é automatizar as diversas atividades desenvolvidas. A automação melhora o dinamismo dos serviços oferecidos, reduzindo filas, tempo de espera, agilizando a emissão de notas fiscais, entre outros. Existem muitas opções que possibilitam essa facilidade: caixas eletrônicas isoladas ou integradas, impressoras para preenchimento automático de cheques, impressoras de notas fiscais nos caixas, código de barras nos produtos, banco de dados sobre cada produto ou serviço e cadastro de clientes.

Investigue de que forma a adoção de um equipamento dessa natureza pode ser capaz de incrementar seus lucros.

PESSOAL

O número de funcionários irá variar de acordo com a estrutura do empreendimento, sendo que a estrutura básica deve contar com massagistas e recepcionista. Uma sugestão é contratar como funcionários fixos apenas o pessoal administrativo. Os demais profissionais podem ser autônomos.

Como sucesso do empreendimento está diretamente ligado à contratação de pessoal qualificado, que esteja sempre se aperfeiçoando e aprendendo novos métodos de massagem, na hora de selecionar as pessoas que irão trabalhar na sua empresa, você deve levar em consideração as habilidades específicas exigidas para cada tipo de atividade que desenvolverão. Na função de massagista, por exemplo, é fundamental que empregue mão-de-obra qualificada, que na maioria dos casos não se encontra pronta no mercado, tendo assim, que formá-la usando as diversas opções de treinamento. Já na área de atendimento, saber ouvir, ter boa vontade, ser persistente e flexibilidade, são mais relevantes.

Mas existem características que são comuns a profissionais de todas as áreas: pessoas felizes com a vida, criativas, ágeis, prestativas e que tenham iniciativa. Essas características podem ser desenvolvidas através de treinamentos periódicos, lembrando que não só os funcionários e gerentes devem ser treinados, mas também, o dono do empreendimento deve sempre se atualizar para se manter competitivo no mercado.

PROCESSOS PRODUTIVOS

Uma boa clínica deve dispor de serviços de massagens, banhos de ducha circular e escocesa, ofurô, banhos com eucalipto e ervas aromáticas, sauna seca (calor por irradiação) e sauna finlandesa (calor a partir de forno a lenha). Para conquistar o público masculino, há clínicas que oferecem serviços de barbearia, podologia, manicure e lanchonete.

Segundo empresários do ramo, a maior dificuldade está em manter tudo funcionando nos mínimos detalhes, em perfeita limpeza e assepsia. É preciso apostar em funcionários altamente qualificados.

Para quem vai começar, outro conselho é investir na estrutura. Além do material humano especializado, investir em equipamentos e numa boa área é essencial.

Há que se preocupar ainda com gastos de aluguel, reforma e a adaptação do espaço, visto que o imóvel deve estar de acordo com as normas da Vigilância Sanitária. O capital também despesas com a compra de cadeiras, máquinas de lavar, toalhas e móveis.

A clínica trabalha com todos os tipos de massagens e terapias alternativas, como shiatsu, reflexologia, quick massagem, acupuntura. Esses tratamentos são realizados por meio dos conceitos da medicina japonesa, chinesa e tailandesa. Para isso vou todos os anos para o exterior trazer as novidades que estão surgindo.

Existe uma infinidade de métodos e aplicações em que uma clínica de massagem pode se especializar, como a massagem estética, a massagem desportiva, o shiatsu ou em socorros de urgência. A escolha dos tipos de massagens que devem ser aplicadas na clínica, vai depender exclusivamente do empreendedor.

Mas cuidado! Massagem é uma coisa muito séria. É preciso, por exemplo, conhecer a anatomia para não fazer um serviço errado.

Para se firmar no mercado e não ser confundido com um charlatão, o profissional

deve ter uma formação sólida e buscar o aperfeiçoamento constante.

Para quem deseja investir no setor, é preciso estar muito bem preparado. Fazer um curso de terapia estética, corporal e holística é o primeiro passo. Outros cursos rápidos que também podem ajudar na formação do profissional são: massoterapia, anatomia, drenagem facial e linfática, shiatsu e nutrição.

E não se esqueça de que se trata de um negócio ligado à saúde. Apesar de as técnicas de massagens terapêuticas serem consideradas saudáveis, a drenagem linfática, por exemplo, não é recomendada para pessoas que têm ou tiveram algum tipo de câncer, porque aumenta o risco de metástase (volta ou crescimento do tumor).

Para quem inicia no ramo, uma dica é incrementar os serviços com o tempo, sempre com o objetivo de oferecer mais facilidades e conforto aos clientes.

Abaixo, informações sobre alguns tipos de massagens:

Sueca	Desenvolvida na Suécia por médicos e enfermeiros, é conhecida no meio dos massagistas como "massagem tradicional". Este estilo de massagem tem por finalidade básica a "limpeza" muscular por retorno venoso. As manobras aplicadas recebem nomes como afloragem, petrissage, pressão, fricção, percussão, agitação, vibração e outros. Com o decorrer do tempo observou-se que, na modificação de apenas 2 fatores durante a aplicação desta técnica (velocidade e pressão) obtinha-se 5 diferentes resultados, a saber: relaxamento, analgesia, desintoxicação, nutrição muscular e excitação do sistema nervoso.
Reflexoterapia Podal	Com sua origem comprovada no Egito, por volta de 2330 AC, este estilo de massagem inscreve-se no contexto das massagens reflexas, que é a massagem feita em áreas específicas do corpo como pé (podal), mãos (quirodal) e orelha (auricular). A Reflexoterapia Podal, para ser eficiente, exige do terapeuta profundos conhecimentos anatômicos e fisiológicos. É excelente para tratamento de órgãos internos, os quais pouco ou nada conseguem beneficiar-se dos outros estilos de massagem. A Reflexoterapia Podal, como as demais técnicas massoterápicas, incrementa a circulação e os movimentos involuntários.
Auriculoterapia	Como a Reflexoterapia Podal, a Reflexoterapia Auricular ou Auriculoterapia tem seu início perdido no tempo. Entretanto difere da anterior quanto a sua origem. Originária da China, como as demais massagens reflexas, também faz uso de terminais nervosos, neste caso os auriculares, sensibilizando-os por dor, tato, calor, frio ou pressão para que o sistema nervoso central incremente a circulação e os movimentos involuntários, se houverem, na área representada. É importante que o estudioso das técnicas de massagem reflexa se dê conta de que os estímulos são feitos em terminais nervosos sensíveis a "dor, tato, calor, frio e pressão" e não em terminais "energéticos". É por isso que nas técnicas de massagem reflexa não existe a preocupação com "sedar" ou "tonificar". Em "Auriculoterapia", como as regiões a serem massageadas são muito pequenas, o chinês usa sementinhas que alimentam pássaros sobre os pontos a serem estimulados provocando uma

	<p>pequena dor quando pressionadas. Alguns usam agulhas na Auriculoterapia. Não se trata de Acupuntura em pontos energéticos e sim de se provocar pequenas dores em terminais nervosos de áreas reflexas. A Auriculoterapia é especialmente indicada quando se necessita que o paciente leve o tratamento para casa (como nos casos de obesidade, tratamento a vícios, etc.).</p>
Drenagem Linfática	<p>Desenvolvida por médicos na Europa, a drenagem linfática é um estilo de massagem a ser aplicado terapêuticamente quando se faz necessário remover de músculos ou articulações "macro moléculas", pois os vasos linfáticos têm calibre maior que os do sistema venoso. Este estilo de massagem caracteriza-se pela leveza e sincronia de seus movimentos. Ao contrário da massagem sueca que se inicia pelas extremidades indo em direção ao coração, a Drenagem Linfática se inicia próxima ao coração e dele afasta-se progressivamente, mas com o cuidado de encaminhar a "linfa" em direção ao coração. Costuma-se usar dois tipos de movimentos: os de "bombeamento" e os de "varredura". Com a Drenagem consegue-se terapêuticamente combater edemas, retenção de líquidos, os efeitos do reumatismo, estresse, etc. É interessante frisar que a Drenagem Linfática tem excelentes efeitos nos tratamentos estéticos, pré e pós-cirurgia.</p>
Massagem Hemolinfática	<p>Durante a gravidez, o corpo e o metabolismo da mulher passam por várias alterações. É comum o aparecimento de estrias e a pele fica mais sensível. Pensando nisso, algumas clínicas oferecem massagem específica para as futuras mães: a hemolinfática. Assim como a drenagem linfática, a massagem estimula o sistema linfático e a circulação periférica do sangue, trazendo diversos benefícios.</p>
Massagem expressa	<p>O ramo das massagens rápidas, encontradas, geralmente, em feiras e eventos, também vem crescendo rápido. O investimento para essa modalidade é baixo. O curso custa R\$ 150,00 e a cadeira para aplicar a massagem, R\$ 400,00. As sessões duram, no máximo, 20 minutos e o preço médio por sessão está entre R\$ 10,00 e R\$ 15,00. Por causa da alta procura, o retorno também é rápido.</p> <p>Algumas clínicas oferecem serviços de massagens expressas a grandes corporações. Preocupadas com o bem-estar de seus funcionários, pequenas, médias e grandes corporações estão investindo em programas de qualidade de vida. Estas atividades refletem no bom desempenho do profissional, inclusive em seu comprometimento com o trabalho.</p> <p>As técnicas orientais de relaxamento e correção de posturas corporais são muito procuradas em decorrência da vida sedentária que as pessoas levam e do estresse do dia-a-dia. Além disso, essas terapias são alternativas para a cura de bronquite, sinusite, labirintite e enxaquecas.</p>

COMEÇANDO

Uma vez colocado em funcionamento o novo negócio, estabelece-se um novo desafio: a sua gestão competitiva, capaz de oferecer ao mercado os melhores produtos e serviços e assegurar o retorno do capital investido. Gerenciar o negócio significa colocar à prova o talento, o conhecimento e a experiência do empreendedor.

Administrar é o processo de organizar o que foi planejado, assegurando a liderança e o controle na execução do trabalho de todos que fazem parte direta ou indiretamente da empresa. É usar os recursos administrativos disponíveis com vistas a alcançar os objetivos estabelecidos. E é aqui que entra a importância da busca contínua de informações. Estas podem ser adquiridas através da leitura, vídeos técnicos e administrativos, em feiras, palestras, treinamentos, e outros eventos. O próprio SEBRAE oferece muitos cursos de aperfeiçoamento: Administração Básica para Pequenas Empresas, Técnicas para Negociações, Lucratividade – Crescer, Sobreviver ou Morrer, Análise e Planejamento Financeiro, Controles Financeiros, Desenvolvimento das Habilidades Gerenciais, Gestão de Pessoas, entre outros.

CLIENTES

Todo o público em geral são potenciais clientes. Além destes, o empreendedor deverá estar articulando parcerias com empresas, instituições e até mesmo outras clínicas e hospitais. A busca constante pela diversificação dos serviços prestados é uma outra forma de cativar e garantir a clientela.

Embora a maioria dos empreendimentos esteja voltada para as classes média e alta, empresários do ramo acreditam que a classe C é responsável pela procura de alternativas antiestresse.

Para ganhar projeção no mercado você deve lançar um olhar crítico sobre seu futuro negócio, analisá-lo do ponto de vista do consumidor e a partir daí definir a clientela que pretende conquistar. Você pode começar identificando segmentos específicos e levantar informações como renda, idade, classe social, nível de instrução, etc., para traçar o perfil dos futuros consumidores do produto que sua empresa venderá.

Você deve, ainda, definir se vai atuar no mercado consumidor direto ou no mercado indireto e manter sempre atualizado um cadastro de clientes.

DIVULGAÇÃO

O ditado popular diz que "a propaganda é a alma do negócio", mas a gente pode continuar dizendo que os "músculos" também são importantes. Assim, entendemos que dotar os clientes internos (funcionários, os "músculos" do negócio) de informações sobre os produtos oferecidos é a chave para vendê-los ao cliente externo.

Voltando à "alma do negócio", concluímos que para atingir o consumidor e garantir as vendas, você deve planejar o seu marketing. E como fazer isso? A primeira

sugestão é fazer uma análise da sua realidade: identifique quais são os custos de seus serviços, adapte-os e busque a otimização de sua alocação. Mantenha seus consumidores motivados, partindo para uma revisão da sua estrutura de comercialização, avaliando paralelamente, se essa estrutura atinge seu mercado-alvo com sucesso. Lembre-se que o marketing deve ser contínuo e sistêmico.

Considere ainda, que num plano de marketing é importante o conhecimento de elementos como preço, produto (serviço), ponto (localização) e promoção. Avaliar as preferências e necessidades de seus clientes em relação às funções, finanças, facilidade, "feeling" (sensibilidade) e futuro.

As empresas devem ter consciência de que a qualidade nos serviços prestados é, ainda, a melhor forma de tornar-se conhecida e sólida num mercado competitivo. A propaganda boca a boca é fator de fortalecimento das marcas.

DIVERSIFICAÇÃO

Para alcançar o sucesso neste mercado é importante oferecer diferenciais.

O foco da clínica é a massagem, porém, pode-se diversificar a gama de produtos e serviços ofertados aos clientes, tais como, produtos de relaxamento (sais de banho, CDs com sons da natureza e velas perfumadas), além de acompanhamento da evolução do quadro dos clientes.

Com o aumento do interesse de clientes pelos banhos de ofurô, alguns empresários firmaram parcerias com artesãos visando, além de vender as peças, também ensinamos a preparar os banhos. Este tipo de benefício pode representar 20% do faturamento mensal.

LEMBRETES

Numa economia que tende à estabilização, saber definir o preço certo dos seus produtos é uma das ferramentas mais importantes da sua empresa. Harmonizar o desejo do consumidor e a expectativa de ganho do proprietário é o grande desafio. Enquanto o consumidor sempre deseja pagar menos e ter mercadorias de qualidade, o sonho do empresário é obter o melhor retorno, com o menor custo. Uma sugestão é buscar inspiração para essa "arte" em cursos que orientem o empreendedor a equacionar essa questão, como por exemplo, aqueles que ensinam a formação de preços.

NOTÍCIAS

Fique sempre atento aos noticiários, programas de televisão, revistas específicas, jornais (cadernos especiais), etc., pois estes são meios de manter-se atualizado quanto às novidades da sua área de atuação.

REVISTA MEU PRÓPRIO NEGÓCIO-ESPECIAL, 01/06/2005.

Espaço oferece massagens e terapias alternativas

Impossível não associar o sucesso do empreendimento de Valderiza Rodrigues Maluf com a vida atribulada das pessoas que moram nas grandes cidades. Executivos, profissionais liberais, homens, mulheres, empresários, todo mundo parece lutar desesperadamente contra o tempo. O resultado é o cansaço que teima

em não desaparecer, dores no corpo, desânimo, tensão, ansiedade. Massagista terapêutica desde 1997, Valderiza abriu um espaço para combater justamente esse mal que aflige uma parcela considerável da população.

Há pouco mais de três meses, em companhia de dois sócios, resolveu investir R\$ 30 mil em um espaço que, além de oferecer diversas técnicas de massagem (ayurvédica e linfática), contemplasse inúmeros outros serviços alternativos, como yoga, numerologia, feng shui, tarô e elaboração de mapa astral. Tudo isso, claro, para que as pessoas possam se sentir mais leves.

De acordo com os cálculos da empresária, o retorno do investimento deve vir em nove meses, sendo que o lucro previsto é de R\$ 3 mil. Por enquanto, o negócio caminha bem e já conta, inclusive, com uma clientela fixa.

INVESTIMENTO: R\$ 30 mil
LUCRO: R\$ 3 mil
TEMPO ESTIMADO DE RETORNO: 9 meses
ESPAÇO ALTERNATIVO YKI: Tel (11) 5055-2853

CURSOS E TREINAMENTOS

Quem vai entrar no ramo precisa ser habilitado ou freqüentar um curso específico, reconhecido pelo Ministério da Educação ou pela Secretaria Estadual de Educação.

Há vários cursos no mercado. O mais tradicional é o oferecido pela Escola Oriental de Massagem e Acupuntura - EOMA, há 22 anos no mercado.

O Serviço Nacional do Comércio - SENAC também oferece cursos técnicos em massoterapia. O programa inclui matérias como gestão de negócios, reflexologia podal (técnicas de massagem nos pés), nutrição, psicologia, legislação sanitária, além de matérias técnicas sobre a área. O curso técnico, reconhecido pelo Ministério da Educação (MEC), tem dois anos de duração.

SENAC - Tel: 0800-8832000

Senac Vitória. <http://www.es.senac.br/>
Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 2077 - Bento Ferreira - Vitória/ES
CEP 29050-625
Disque Cursos: (27) 3325-8311
Telefax: (27) 3325-8222

Escola Oriental de Massagem e Acupuntura - EOMA

Av. Diederichsen, 1000 – Vila Guarani. São Paulo/SP.
CEP: 04310-000
Tel.: (11) 5592 1444
<http://www.grupooriental.com.br/eoma/>

Os cursos de empreendedorismo também são importantes, pois dão base para estruturar o seu plano de negócios, planejar a empresa e desenvolver características próprias e indispensáveis a empreendedores.

Iniciando um Pequeno Grande Negócio

Carga horária: 30h

Empretec

Carga horária: 72h
SEBRAE/ES

Av. Jerônimo Monteiro, 935
Ed. Sebrae – Centro
Vitória/ES
CEP: 29010-003
Tel.: 3331-5500

Administração Básica para Pequenas Empresas

Carga horária: 20h

O Administração Básica para Pequenas Empresas tem o objetivo de levar aos empresários informações sobre as principais áreas da administração de uma pequena empresa. É um instrumento para que os obstáculos encontrados sejam superados com maior facilidade ampliando, conseqüentemente, o horizonte de conhecimentos necessários nessa função.

SEBRAE/ES

Av. Jerônimo Monteiro, 935
Ed. Sebrae – Centro
Vitória/ES
CEP: 29010-003
Tel.: 3331-5500

EVENTOS

O empreendedor deve estar sempre em contato com as entidades e associações para obter informações sobre os eventos que ocorrerão dentro da sua área (tipo, data, local de realização). Os eventos como feiras, roda de negócios, congressos, etc., são muito importantes para o empresário ficar por dentro das tendências de mercado, conhecer novos produtos e tecnologias, realizar parcerias e fazer bons negócios.

HAIR BRASIL 2006 – Feira Internacional de Beleza, Cabelos e Estética

De 1º a 4 de abril de 2006

Expo Center Norte – São Paulo/SP.

<http://www.hairbrasil.com/>

EROTIKA FAIR

EXPO MART - Vila Guilherme - São Paulo

Datas: 28, 29 e 30 de Abril de 2006

05, 06 e 07 de Maio de 2006

12 e 13 de Maio de 2006*

19, 20 e 21 de Maio de 2006

Tel: (11) 3673-1312

www.erotikafair.com.br

LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA

Recomenda-se fazer uma consulta ao PROCON para adequar seus produtos às especificações do Código de Defesa do Consumidor (Lei nº. 8.078/90).

É interessante, também, fazer uma consulta à “CARTILHA DO FORNECEDOR CAPIXABA”, que se encontra disponível na Biblioteca do SEBRAE/ES.

Esta atividade exige o conhecimento de algumas leis:

DECRETO-LEI N.º 4.113/42. Regula a propaganda de massagistas e outros.

LEI N.º 3.968/61. Dispõe sobre o exercício da profissão de Massagista e dá outras providências.

Nível Estadual e Municipal

Cada Estado e Município possuem o seu próprio código sanitário que, não obstante estar sujeito à lei maior (Federal) poderá complementar as instruções para o exercício profissional como: informações sobre luminosidade, ventilação, higiene, paredes, banheiro, piso, sala de espera, etc.

REGISTRO ESPECIAL

Para registrar sua empresa você precisa de um contador. Profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliá-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas. Além disso, ele é conhecedor da legislação tributária à qual está subordinada a nossa produção e comercialização. Mas, na hora de escolher tal prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais qualificados, que tenha boa reputação no mercado e melhor que seja indicado por alguém que já tenha estabelecido com ele uma relação de trabalho.

Para legalizar a empresa é necessário procurar os órgãos responsáveis para as devidas inscrições:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Receita Federal;
- Registro na Prefeitura do Município;
- Registro no INSS;
- Registro no Sindicato Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Registro na Prefeitura para obter o alvará de funcionamento;
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema "Conectividade Social - INSS";
- Você deve procurar a prefeitura da cidade onde pretende montar a sua para fazer a consulta de local e efetuar a inscrição municipal para obter o alvará de funcionamento.

LINKS DE INTERESSANTES

Balneário Maria José: www.balneariomariajose.com.br

Clínica Caminho: www.fisioterapiaebemestar.com.br

Kan Tui: www.kantui.com

ENTIDADES

PROCON – VITÓRIA

Casa do Cidadão João Luiz Barone

Av. Maruípe, nº. 2544 - Itararé

Vitória/ES
CEP: 29.045-230
Tel.: (0xx27) 3382-5545
<http://www.vitoria.es.gov.br/procon/procon.htm>

JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO

Av. Nossa Senhora da Penha, 1433
Praia do Canto - Vitória/ES
CEP: 29045-401
Tel.: (027) 3135-3167
<http://www.jucerja.rj.gov.br> - Site do Estado do Rio de Janeiro.

PREFEITURA DE VITÓRIA

SEMUS - Sec. Municipal de Saúde – Vigilância Sanitária do Município de Vitória.
Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 1185
Forte São João – Vitória/ES
CEP: 29010-331
Tel.: (0xx27) 3132-5047 / 3132-5044 / 3132-5045
<http://www.vitoria.es.gov.br/home.htm>

SECRETARIA DE ESTADO DA FAZENDA DO ESPÍRITO SANTO

Rua Duque de Caxias, no. 105
Centro – Vitória/ES
CEP: 29010-000
Tels.: (027) 3380-3771
FAX: (027) 3380-3772
E-mail: crrvitoria@sefa.es.gov.br
<http://www.sefaz.es.gov.br>

INPI/ES - INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL

Rua Abiail do Amaral Carneiro 191 ed. Árábica sala 314
Enseada do Suá – Vitória/ES
CEP: 29055-907
Tel.: 3235-7788
Horário de funcionamento: de 10 às 16h

MINISTÉRIO DA SAÚDE

<http://www.saude.gov.br>

AGENCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA

SEPN 515, Bloco B - Edifício Ômega
Brasília/DF
CEP: 70770-502
Tel.: (61) 3448-1000
<http://www.anvisa.gov.br>

SENAC - Tel: 0800-8832000

Senac Vitória. <http://www.es.senac.br/>
Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 2077 - Bento Ferreira - Vitória/ES
CEP 29050-625
Disque Cursos: (27) 3325-8311
Telefax: (27) 3325-8222

FORNECEDORES E FABRICANTES

Fornecedores de equipamentos e produtos para massagem.

ADCOS Cosméticos

Rua Sete, s/nº, Quadra 14, Lotes 4, 5 e 6 – Civit II – Serra/ES

Tel.: (27) 2121-1212

<http://www.adcos.com.br/principal.asp>

Panamedical Sistemas Ltda

Rua Borges Lagoa, 423 - Vila Clementino – São Paulo/SP.

CEP: 04038-030

Tel.: (11) 5575 7844

Fax: (11) 5575-2953

<http://www.panamedical.com.br/index.asp>

MEX Indústria e Comércio Ltda ME

Rua Carmem Prudente, 157-A (ParquedoLago) - Distrito Industrial – Salto/SP.

CEP: 13320-990

Tel.: (11) 4028 1140

<http://www.mex.com.br/>

Yoki Cadeiras de Massagens Ltda

Rua Inácio Xavier, 130 - Jardim Consórcio – São Paulo/SP.

CEP: 04436-010

Tel.: (11) 5012-5922

<http://www.yokicadeiras.com.br/>

BIBLIOGRAFIA

TIPS Brasil - Consulta: Nº SB4662 /SC

Jornal Folha de São Paulo

Artigo publicado por Rubens J. Balestro – Massoterapeuta - difep nº1956;

Diretor da Escola de Massoterapia S.O.S. CORPO

Conselheiro da Associação de Ensino Profissionalizante do Rio Grande do Sul.

AEPERS.

LEGISLAÇÃO. Disponível em: . Acesso em: 27.dez.2001.

Luciana Maria Liveraro Casa de banhos se mantém firme no mercado há três décadas. Revista Meu Próprio Negócio, 01/11/2005.

Wagner Roque. PEGN. 01/04/2003.

Robson Bertolino. Clínica antiestresse cresce até 50% ao ano. Diário do Comércio e Indústria, 11/04/2003.

Revista Meu Próprio Negócio. Bem-estar para as mães, 01/07/2004.

Revista Meu Próprio Negócio. Espaço oferece massagens e terapias alternativas, 01/06/2005.

PEGN. Massagem terapêutica , 01/05/2005.

ÁREA RESPONSÁVEL E DATA DE ATUALIZAÇÃO:

UCE – Unidade de Capacitação Empresarial – SEBRAE/ES

Data de atualização: março de 2006