

CSORIA BEAUTY

Uma proposta comercial e estratégica para salões de beleza que querem crescer com método, clareza e resultado.

Aplicamos a TCI para identificar lacunas, padronizar processos, reduzir perdas, ampliar a percepção de valor e transformar melhorias em crescimento observável.

1 O que é

Um sistema privado de certificação e melhoria contínua para salões de beleza, baseado em Auditoria Observacional, consultoria aplicada e padronização de práticas que funcionam.

2 Como funciona

Não se trata de um curso. Primeiro observamos o salão real, depois auditamos, intervimos nas deficiências, implantamos controles e certificamos o que efetivamente foi demonstrado.

10

dimensões de auditoria

20%

sobre o ganho de faturamento

0

mensalidade fixa inicial

12

meses de validade da certificação

“Nós não ensinamos o salão a parecer organizado. Nós observamos como ele realmente funciona, identificamos aquilo que permanece fora da gestão atual e transformamos essa ignorância residual em oportunidade de crescimento.”

Por que este serviço existe

Boa parte dos salões cresce tecnicamente, mas continua decidindo com pouca visibilidade sobre o próprio negócio. O resultado costuma aparecer em forma de desperdício, retrabalho, preço mal calculado, agenda instável, baixa recorrência, margem comprimida e risco operacional.

Sinais mais comuns

- preço definido no “achismo”
- estoque desorganizado ou vencendo
- serviços pouco padronizados
- baixa previsibilidade de caixa
- dificuldade de medir lucro real
- pouca retenção e recompra

O que a CSORIA Beauty faz

- amplia o espaço de observação do salão
- revela variáveis ocultas e gargalos
- cria padrões operacionais e métricas
- transforma decisões em ações mensuráveis
- prepara o negócio para crescer com mais consistência

Jornada de implantação



Cada ciclo começa no salão real. Não auditamos apenas documentos: auditamos também a lógica da operação, da agenda, do estoque, do financeiro, da experiência do cliente e das decisões do negócio.

O que será auditado e explorado

A metodologia foi desenhada para observar o salão como sistema. Isso significa integrar conformidade, operação, finanças, comercial, experiência do cliente, sustentabilidade e risco dentro de uma mesma leitura.



Conformidade

Documentação, licenças, requisitos sanitários e organização básica.



Segurança cosmética

Uso técnico e seguro dos produtos, armazenamento e rastreabilidade.



Processos

POPs, fichas, padrão operacional e redução de retrabalho.



Financeiro

Custos, margem, precificação, ponto de equilíbrio e perdas ocultas.



Comercial

Ticket médio, retenção, recorrência, mix de serviços e valor percebido.



Estoque

Entrada, saída, validade, compras, desperdícios e produtos parados.



Sustentabilidade

Água, energia, resíduos, consumo e eficiência operacional.



Pessoas

Funções, treinamento, papéis, competência e disciplina operacional.



Experiência do cliente

Jornada, atendimento, fidelização e reputação do salão.



Risco sistêmico

Dependências críticas, vulnerabilidades e gargalos do negócio.

A metodologia: TCI aplicada ao salão

A Teoria da Compressão da Ignorância e da Perturbação Sistêmica (TCI) parte de uma ideia simples: todo negócio é sempre maior do que o modelo que seus gestores fazem dele. Por isso, antes de intervir, ampliamos a observação. O objetivo é descobrir o que o salão pensa saber, o que efetivamente mede e aquilo que ficou fora da decisão.

Sistema real

Observamos o salão como ele existe: pessoas, serviços, produtos, rotina, registros, dinheiro, estrutura, clientes e

Modelo atual

Mapeamos como o salão está sendo gerido hoje e que critérios estão sustentando as decisões atuais.

Ignorância residual

Identificamos lacunas, variáveis não observadas, perdas ocultas e fragilidades que ainda não entraram no

Intervenção

Padronizamos o que funciona, corrigimos o que compromete resultado e desenhamos controles simples e replicáveis.

Medição

Acompanhamos indicadores para verificar se houve ganho em faturamento, margem, organização e estabilidade operacional.

Certificação

O certificado é consequência da prática demonstrada, não recompensa automática nem promessa antecipada.

Resultados que podem ser construídos ao longo do ciclo

Mais receita

elevação do ticket médio, melhor aproveitamento da agenda, incremento de serviços mais rentáveis e maior recorrência.

Mais margem

redução de desperdício, melhor precificação, consumo técnico mais controlado e maior clareza sobre custos.

Mais organização

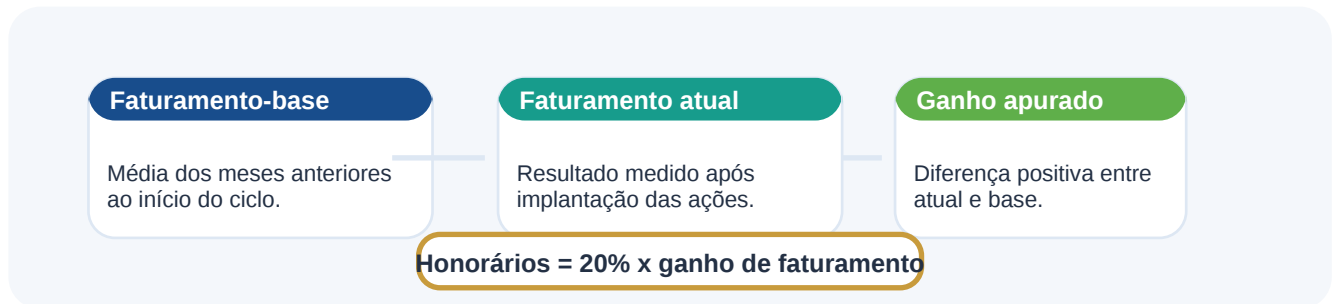
processos padronizados, documentos organizados, estoque mais inteligente e rotinas com menos imprevisto.

Mais valor de marca

posicionamento mais profissional, experiência mais consistente e melhor base para parcerias, protocolos e marca própria.

Modelo comercial

A proposta foi pensada para reduzir o risco do salão e alinhar os interesses das duas partes. Não vendemos apenas horas de consultoria. Participamos do resultado que ajudamos a construir.



Regra principal

Os honorários correspondem a **20% do ganho de faturamento** apurado conforme critérios definidos em contrato. Sem crescimento apurado, não há honorário de performance.

Como medir

A linha de base pode ser formada pela média dos meses anteriores ao início do projeto, com regras para sazonalidade, mudanças relevantes e critérios de conferência.

Flexibilidade

A proposta pode ser estruturada sem mensalidade fixa inicial, com permanência condicionada ao andamento do projeto e às regras contratuais definidas entre as partes.

Exemplo simples

Se o salão faturava R\$ 30.000 e passou a R\$ 40.000, o ganho foi de R\$ 10.000. Nesse cenário, os honorários de performance seriam de R\$ 2.000.

Importante: a certificação e a consultoria preservam independência técnica. O reconhecimento não é vendido como recompensa automática; ele depende do atendimento efetivo aos critérios aplicáveis.

Entregas do ciclo inicial

A seguir, um exemplo de estrutura para o primeiro ciclo de trabalho. O desenho pode ser ajustado conforme o porte, o momento e a complexidade do salão.

Fase 1 — Diagnóstico inicial	inspeção técnica, leitura do sistema real, identificação das principais deficiências, mapa de riscos e oportunidades, definição da linha de base e relatório inicial.
Fase 2 — Implantação e correções	ajustes prioritários, padronização de processos, controles operacionais, organização do estoque, rotinas de acompanhamento, indicadores e responsabilidades.
Fase 3 — Consolidação	verificação da estabilidade das práticas, acompanhamento do desempenho, revisão de lacunas, fortalecimento dos registros e preparação para avaliação final.
Fase 4 — Certificação	auditoria de verificação, análise das evidências, decisão técnica, emissão da certificação quando aplicável e definição do plano de manutenção.

Possíveis decisões da auditoria de certificação

Certificada

O salão atendeu aos critérios definidos, corrigiu as não conformidades críticas e demonstrou consistência operacional.

Em processo de certificação

O salão evoluiu, mas ainda possui pendências que exigem prazo de correção e nova verificação.

Não certificada

O salão ainda não demonstrou os controles essenciais, as evidências necessárias ou a estabilidade mínima exigida.

Validade sugerida da certificação: **12 meses**, com acompanhamento periódico e verificação extraordinária em caso de alterações significativas.

Ecossistema de crescimento

Além da auditoria e da certificação, o projeto pode conectar o salão a uma rede de apoio que inclua treinamento técnico profissional, marcas, fornecedores, testes de produtos, protocolos profissionais e desenvolvimento de marca própria — sempre preservando a independência técnica da certificação.

Para o salão

mais método, mais clareza, melhor tomada de decisão, maior valor percebido, organização crescente e potencial de expansão sustentável.

Para parceiros técnicos e comerciais

um ambiente mais estruturado para treinamento, implantação de protocolos, relacionamento profissional e conexões de longo prazo.

Para o cliente final

serviços mais consistentes, maior segurança, melhor experiência e percepção mais clara do valor entregue.

Para a marca do salão

uma base mais sólida para posicionamento, autoridade, fidelização e possíveis projetos de produtos próprios.

Pronto para transformar organização em crescimento?

A CSORIA Beauty foi criada para salões que querem mais do que uma consultoria pontual: querem um sistema de melhoria, resultado e reconhecimento.

Need Technology

Ciência, tecnologia e inteligência para decisões estratégicas
www.needtechnology.com.br

Material comercial para apresentação institucional em site. Versão sem referência a parceiros específicos.