

# Análise de Mercado para Software de Barbearias

## 1. Definição do Objetivo da Pesquisa

O principal objetivo desta pesquisa é validar a viabilidade do negócio de um software de agendamento e gestão para barbearias. A análise busca:

- **Validar a ideia de negócio:** Determinar se a proposta de valor do software atende a uma necessidade real do mercado.
  - **Analisar a concorrência:** Avaliar os concorrentes existentes e identificar oportunidades de diferenciação.
  - **Atrair investidores:** Fornecer dados concretos e uma visão clara do mercado para justificar o investimento no projeto.
- 

## 2. Análise do Setor

O setor de estética masculina no Brasil está em forte crescimento, consolidando-se como o 4º maior mercado global. A demanda por serviços de cuidados pessoais masculinos tem sido impulsionada por uma mudança cultural onde os homens valorizam cada vez mais o autocuidado e a estética.

Em 2023, o público masculino foi responsável por 30% do faturamento do setor de beleza brasileiro, que alcançou R\$100 bilhões, segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF). O Brasil também se destaca como um dos líderes mundiais no lançamento de novos produtos e soluções para o público masculino.

---

## Tendências que Impulsionam o Setor

- **Modernização das Barbearias:** Esses estabelecimentos evoluíram de simples locais de corte de cabelo para espaços de bem-estar, oferecendo uma experiência mais completa ao cliente.
- **Foco na Experiência:** A estratégia atual inclui a criação de ambientes acolhedores e com design diferenciado, que muitas vezes incluem áreas de convivência com café, bebidas e jogos, como sinuca, para atrair e fidelizar a clientela.
- **Diversificação de Serviços:** A oferta de serviços se expandiu para além de cortes e barba. Agora, é comum encontrar tratamentos faciais, massagens e a venda de produtos de cuidados específicos, como balm e shampoos.

A **fidelização do cliente** é um fator crucial. O público masculino tem se mostrado leal a serviços que oferecem alta qualidade, gerando um ciclo positivo de retorno e indicação para amigos.

O crescimento do setor é comprovado pelo aumento no número de negócios abertos. Entre 2020 e 2022, mais de 343 mil salões de beleza e barbearias foram abertos no Brasil.

---

### 3. Softwares concorrentes

O mercado de softwares para barbearias no Brasil é competitivo, com vários players bem estabelecidos que oferecem funcionalidades abrangentes.

- O software **AppBarber** se destaca por seu ecossistema de dois módulos: o WebAdmin para gestão completa do estabelecimento e um aplicativo para clientes e profissionais. Sua proposta de valor foca em otimizar o tempo, fidelizar através de programas de recompensa e aumentar o faturamento em até 40%.
- O sistema **Trinks** oferece uma plataforma robusta com foco em gestão financeira e legal, com funcionalidades como emissão de notas fiscais e pagamento automático de comissões, alinhadas à Lei do Salão-Parceiro. A empresa utiliza um modelo de precificação escalável, com um plano anual de R\$72 por mês para até dois profissionais, o que serve como um ponto de referência para a acessibilidade do mercado.
- Já a **Frizzar** se posiciona como um sistema simples com foco em suporte humanizado e um modelo de precificação acessível baseado no número de agendas, com planos a partir de R\$57 por mês para uma agenda no plano anual.
- A **Barberly**, por sua vez, diferencia-se com um forte apelo de marca, oferecendo a criação de um aplicativo e um site com a marca personalizada da barbearia, além de funcionalidades inovadoras como quiosques de auto-ingresso e pôsteres de agendamento por QR code.

A maioria dos concorrentes oferece agendamento online, gestão financeira e relatórios. A oportunidade para um novo entrante não reside em ter uma agenda digital, mas em como ela se integra a funcionalidades mais avançadas. A execução (melhor experiência do usuário, maior automação) e uma proposta de valor clara e superior desde o início são cruciais para competir e se diferenciar.

---

## 4. A nossa solução

A adoção de tecnologia nas barbearias não é mais um diferencial, mas um componente central para a operação e o marketing do negócio. A **modernização** é a chave para tornar um estabelecimento mais atraente, eficiente e competitivo. Ao aprimorar a experiência do cliente e simplificar a gestão, a tecnologia não só fideliza a clientela, mas também aumenta a rentabilidade.

O nosso software se posiciona para atender a essa demanda com um conjunto de funcionalidades integradas. O **agendamento online** é a porta de entrada, permitindo que o cliente marque serviços com poucos cliques, enquanto a barbearia ganha em organização. Além disso, a **gestão inteligente** centraliza o controle financeiro, de estoque e o histórico de clientes, facilitando a tomada de decisões estratégicas. Por fim, o **marketing com IA** eleva a experiência, permitindo que o barbeiro crie artes para divulgar nas redes sociais, os serviços realizados. Juntas, essas ferramentas criam uma solução robusta que prepara a barbearia para um futuro cada vez mais digital e focado na experiência do cliente.

---

## 5. Matriz SWOT

| Forças   | Fraquezas   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Plataforma completa e integrada, que une agendamento, gestão, vendas e IA.</li><li>• Diferencial tecnológico com marketing por inteligência artificial.</li><li>• Atendimento a múltiplas dores do mercado: organização, fidelização, personalização e aumento de receita.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Possível dificuldade de adaptação dos barbeiros ao uso da tecnologia, especialmente em regiões com menor acesso digital.</li><li>• Dependência de terceiros para funcionalidades-chave.</li></ul>   |
| Oportunidades  | Ameaças   |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Crescimento do setor de estética masculina e demanda por soluções práticas.</li><li>• Baixa digitalização em muitas barbearias, criando espaço para adoção do app.</li><li>• Possibilidade de escalar o modelo para outras áreas da beleza (ex: salões de estética).</li></ul>       | <ul style="list-style-type: none"><li>• Concorrentes já estabelecidos no mercado, como Trinks e AppBarber, com maior visibilidade.</li><li>• Limitações de conectividade em determinadas regiões, dificultando o uso pleno do app.</li><li>• Mudança de hábito por parte dos usuários mais tradicionais pode levar tempo.</li></ul> |

