

Como Calcular Comissão dos Profissionais de Salão de Beleza

Esse ebook foi desenvolvido para você, dono de salão de beleza, que precisa fazer o repasse das comissões de uma forma simples e automática no seu negócio.





Saiba como calcular a comissão de um profissional sem erros!

Oferecer comissão para funcionários é uma estratégia adotada por muitos salões de beleza, buscando aumentar a produtividade e manter os profissionais motivados.

Mas como chegar a um valor justo e viável e manter o seu profissional estimulado?

Fique tranquilo! Nesse ebook ensinamos o que deve ser feito. Continue a leitura!

Porque definir uma comissão justa é importante?

A comissão deve ser vista como um reconhecimento pelo trabalho realizado, uma forma de incentivo para que os seus profissionais deem o melhor de si em cada atendimento. Não diz respeito somente a bater uma meta. Isso gera motivação. É a mesma coisa para você, como proprietário, ver o seu salão lucrando muito mais que o mês passado.

Quando falamos em tempo para salões de beleza é algo valioso. Tempo é

dinheiro! Então, outro motivo muito importante para definir uma comissão justa é que ela seja atrativa o suficiente para manter o seu profissional no seu espaço.

Em contrapartida, temos o outro lado, o salão não consegue bancar todos os custos se a maior parte do lucro for para o profissional. Devido a isso é necessário descontar os custos de produtos e os custos administrativos. Vamos detalhar mais sobre os assunto no próximo tópico.



O que fazer com os custos do meu salão de beleza?

Agora vamos demonstrar os custos que um salão de beleza tem, e quando falamos em custo temos que levar em consideração dois pontos importantes:

1. Custos administrativos

São os custos fixos, todos os gastos diretamente relacionados à prestação de serviços, como mão de obra, materiais, manutenção, energia elétrica, entre outros. E quem vai arcar com toda essa despesa?

É simples, para fazer cálculo da comissão devemos analisar da seguinte forma:

O que dividimos no comissionamento é apenas a divisão do lucro, mas os custos fixos ainda existem e precisa ser pago pelo proprietário do salão, no caso. Então, de forma justa e viável para ambas as partes, deve-se descontar todo o gasto gerado pelo serviço no valor do serviço e com o lucro realizamos a divisão de recebíveis.



2. Tributos

Quando falamos sobre comissionamento não podemos deixar de fora a “Lei do salão Parceiro”.

O pagamento das comissões era feito em desacordo com a legislação, se o profissional tinha uma relação de carteira assinada (CLT), autônomo (RPA) ou informal, este valor não era declarado na íntegra em seu recibo de pagamento, o que gerava para o salão possíveis impasses trabalhistas e fiscais, e para o profissional o não reconhecimento da sua receita total perante ao FISCO e Previdência Social.

A Lei do Salão Parceiro trouxe aos

donos de salão maior rentabilidade nos seus resultados e transparência na relação com os profissionais. O Salão e o profissional são tributados pela sua cota parte, emitem suas respectivas NFs e cada um paga o seu imposto e encargos sociais de acordo com a sua receita bruta.

O intuito da nova lei é de redução da carga tributária, reduzindo também o risco de processos trabalhistas.

Hoje, empresas já disponibilizam ferramentas para você ter mais praticidade na hora de fazer a divisão do comissionamento para os seus profissionais, através de sistemas e

maquininhas de cartão específicas para facilitar esse procedimento.

Seu objetivo principal é contribuir para a estabilidade do Sistema Financeiro, além de proteger os investidores.



3 etapas indispensáveis para definir a comissão!

Agora que você já sabe um pouco sobre como estruturar a comissão sem levar prejuízo, vamos mostrar um modelo com 3 etapas fundamentais para você aplicar na prática.

3.1. Explique o processo comissão

Para alinhar o valor estipulado de comissão com seu profissional e comprovar que o cálculo da porcentagem não é algo injusto, faça algumas planilhas com relatórios de gastos fixos e variáveis, exemplificando

de forma simples, clara e de fácil entendimento.

É válido usar o máximo de dados sobre gestão e custo de produtos para mostrar que a porcentagem não é um número inventado sem ter uma base de cálculo. Assim fica mais fácil de explicar o motivo de ele receber aquela porcentagem como comissão.

3.2. Processo de pagamento

Escolha uma solução de pagamento integrada a uma conta digital e ao sistema de gestão.

Com a conta digital você fica livre de toda burocracia. Além de ser isento de tarifas de manutenção de conta bancária e ter total comodidade de não precisar mais encarar filas no banco. Com os avanços da tecnologia, as operações digitais estão muito seguras. Tudo fica bem mais simples, fácil e prático com o aplicativo que pode ser usado no seu celular, para você controlar seu dinheiro a qualquer horário e em qualquer lugar.

Se as maquininhas forem integradas ao seu sistema de gestão você não perderá mais tempo fazendo conciliação bancária e nem divisão manual da comissão, poderá pagar os seus profissionais de forma muito mais prática e rápida, com apenas um clique. Para isso, basta que os seus profissionais também tenham a mesma conta digital que o seu salão.

3.3 Bom relacionamento

Quando você define uma meta a ser atingida, induz o desafio ao profissional, isso gera mais motivação para trabalhar em busca da realização. Entretanto, pode gerar um clima

de competição e desencadear uma disputa não saudável entre os profissionais. Lembre-se, é fundamental ter disciplina e traçar uma meta que todos a sua volta estejam de acordo em cumprir. É primordial gerenciar o bom relacionamento entre eles para que o ambiente de trabalho não fique com o clima pesado atrapalhando o rendimento do salão. Trace metas e motive os seus profissionais a cumprirem junto com você.



Colhendo os resultados

Agora que você já tem um processo completo de comissionamento implantado, basta colher os resultados.

Ter profissionais engajados com o seu negócio faz com que a produtividade do salão de beleza aumente e o serviço tenha uma melhor avaliação.

Ter processos estruturados é uma grande vantagem competitiva, pois você sempre terá novas táticas para melhorar o desempenho do seu espaço.

Conte com a gente para te ajudar nesse processo!

RÁPIDO E COMPLETO

VENHA SER FLY!

FLYbank



 21 9 9247 3807

atendimento@flybankdigital.com.br

  flybank | flybankdigital.com.br

Av. das Américas, 8585, salas 381-382 / Barra da Tijuca - Rio de Janeiro | RJ