CÔRTE-REAL LASER

GUIA GRATUITO

O meu primeiro passo na estética

Transforma uma ideia numa primeira decisão.

Não precisas de comprar uma máquina para começar a planear. Primeiro define o serviço que queres prestar, a preparação de que precisas e o investimento que consegues sustentar.

1. Escolhe o caminho para a tua fase

Aprender uma técnica

Se ainda não tens preparação adequada, começa pela formação e pela prática acompanhada. Compara conteúdos, duração, modelos, materiais, avaliação e apoio.

Alugar equipamento

Pode permitir avaliar a procura com menor investimento inicial. Soma aluguer, consumíveis, transporte e tempo. Confirma formação necessária e condições de utilização antes de reservar.

Comprar equipamento

Faz sentido analisar quando tens um serviço definido e um plano de utilização. Compara assistência, garantia, custos recorrentes e investimento total; inclui a formação necessária.

A tua primeira decisão

O serviço que quero explorar: _____

A minha experiência atual: _____

O que preciso de esclarecer antes de investir: _____

Quanto custa realmente uma sessão?

2. Preenche os teus números

Usa os custos reais do serviço. Para os custos mensais partilhados, atribui apenas a quota deste serviço. Evita contar o teu trabalho duas vezes.

O que calcular	O meu valor
Consumíveis por sessão	_____ €
Tempo total, incluindo preparação e limpeza	_____ min
Valor do meu trabalho por hora	_____ €/h
Custos mensais atribuídos ao serviço	_____ €
Sessões realizadas previstas por mês	_____ sessões

O cálculo em três passos

Tempo: minutos ÷ 60 × valor por hora.
Quota mensal: custos mensais atribuídos ÷ sessões previstas.
Custo por sessão: consumíveis + tempo + quota mensal.

Exemplo ilustrativo

5 € de consumíveis + 15 € de trabalho + 7,50 € de quota mensal = **27,50 € de custo por sessão**. São valores de exemplo, não preços recomendados.

Para testar uma margem sobre o preço

Preço sem IVA = custo ÷ (1 - margem). Com custo de 27,50 € e margem de 20%, resulta 34,375 €, antes do IVA aplicável. Uma margem de 20% sobre o preço é diferente de acrescentar 20% ao custo.

Revê o preço com os teus custos, posicionamento e procura. Menos sessões aumentam a quota mensal por sessão. O cálculo é uma referência, não uma garantia de rentabilidade.

Antes da máquina, as perguntas certas.

3. Cinco perguntas para o fornecedor

O que está incluído no preço total?

Pede uma proposta com o modelo, acessórios, formação, entrega e condições de pagamento. Solicita fatura e contrato com as condições acordadas por escrito.

Qual é a documentação do equipamento?

Pede o manual, a documentação aplicável e confirmação do uso previsto para os serviços que pretendes prestar.

Como funcionam garantia e assistência?

Confirma por escrito os componentes cobertos, os prazos, as exclusões e o procedimento de assistência. Não pressuponhas a disponibilização de uma máquina de empréstimo durante a reparação. Essa possibilidade depende de acordo específico e disponibilidade.

Que custos existem na utilização e assistência?

Pergunta por consumíveis, manutenção, peças e manípulos. A distância pode implicar custos de transporte, recolha, envio ou deslocação técnica. Pede que a empresa explique antecipadamente os valores ou a forma de os calcular e quem os suporta, conforme a cobertura da garantia e as condições aplicáveis.

Que preparação preciso para o utilizar?

Confirma formação, prática e condições do espaço. Uma demonstração de software não substitui preparação técnica.

Condições claras no contrato

O contrato deve identificar a cobertura da garantia, as exclusões, o local e procedimento de assistência, os custos associados à distância e as condições de eventual equipamento de substituição. Confirma estas cláusulas antes de aceitar e guarda o contrato e a fatura.

Vamos falar do teu próximo passo?

Envia a tua fase, o serviço que queres explorar e a maior dúvida. A primeira conversa ajuda a perceber as opções; formação e acompanhamento são apresentados em proposta.

WhatsApp da Raquel: +351 965 864 451