

Cabeleireiro faz guerra de preços

Fotos: Davi Zacoli

Para continuar aberto e enfrentar os concorrentes, salão de beleza oferece corte de cabelo por R\$ 1,50 na 314 Norte

Quadra comercial reúne 13 salões e preços baixos agradam clientes, que elogiam serviços dos profissionais

Uma quadra comercial especializada em beleza. E em guerra de preços. A 314 Norte tem sido palco de muita tintura, tesoura e esmalte e de muita briga pela concorrência. Com treze salões em apenas uma rua, a opção para três deles foi derrubar de vez os preços. Agora as clientes do Cancun, Ele e Ela e Zeca Cabeleireiros podem fazer as unhas, cortar e hidratar o cabelo e ainda se depilar, tudo por menos de R\$ 10,00.

Localizados na galeria do bloco C da 314 Norte, os três salões formam a chamada Feira de Cabeleireiros. E os preços são de feira mesmo. Eles estão oferecendo tudo, ou quase, por R\$1,99. No caso do Cancun o preço é ainda mais barato: R\$ 1,50. "Diminuimos o preço porque estava difícil manter o salão", conta José Alves da Silva, o Zeca. "E viemos para a galeria porque aqui o custo fica menor, já que o aluguel é mais baixo do que na comercial".

A idéia de fazer as promoções para atrair clientes foi de Maria Abadia Silva Viera, dona do Ele e Ela. Desde fevereiro ela oferece serviços a esses preços e, nesse meio tempo, teve de contratar mais nove funcionários para atender a nova clientela. Na semana passada, Abadia abriu a segunda sala na galeria. "Ninguém vem aqui só para fazer unha ou cortar o cabelo. Com os preços baixos, as pessoas acabam fazendo uma hidratação, uma escova, sempre algum serviço a mais", explica Abadia, que pretende manter a promoção até novembro.

O maior retorno que os salões recebem, com certeza, é a volta dos clientes. Como os valores gastos não pesam no bolso, fica

mais fácil ter e manter os cuidados com a estética. "Gente que antes aparecia apenas uma vez por mês, passou a frequentar o salão uma vez por semana", demonstra Ana Lúcia Viana, uma das sócias do Ele e Ela. Ana afirma que baixou os preços de todos os serviços, mesmo que alguns como escovas, químicas e tinturas, não tenham podido chegar a R\$ 1,50. "Decidimos ganhar menos e atender mais", afirma.

Quem sai ganhando mesmo com as promoções é o público, que tem serviços oferecidos a preços bem acessíveis. Aura Domingos, funcionária pública, cliente antiga do salão Ele e Ela, gastava em média R\$ 15,00 toda semana para fazer as unhas. Os cerca de R\$ 60,00 gastos por mês transformaram-se em apenas R\$ 12,00, R\$ 4,00 por semana. "Acho a estratégia ótima, porque gera emprego, atrai os clientes e o dono do salão tem trabalho", elogia.

Cleonice Souza, representantes de vendas, não resistiu às propagandas e foi ao salão conferir. "Ouví alguns comentários de amigas e passei para dar uma olhada", declara. "Mas com esses preços não tem alternativa, é entrar e fazer". Cleonice fez mãos, pés e sobrancelhas e pagou somente R\$6,00.

Quanto a qualidade, Aura Domingos não tem do que reclamar. "Frequento o salão desde antes da promoção e, mesmo com a queda dos preços, a qualidade dos serviços não caiu", garante. A cliente afirma que indica o salão para parentes e amigos. "Acredito que quando o serviço é ruim, a pessoa não volta, por mais barato que seja", considera.

PAOLA LIMA

Repórter do Jornal de Brasília



Corte de cabelo a partir de R\$ 1,50 aumentou clientela dos salões que decidiram reduzir preços na disputa com concorrentes. Mas profissionais que mantêm preços de mercado, como Neusa Neves (abaixo), dizem que serviços são de má qualidade e executados por cabeleireiros sem experiência

IRA

Preços promocionais irritam os concorrentes

Preços baixos, público satisfeito e concorrentes atirando para todo lado. Com as tabelas dos salões de beleza da Feira do Cabeleireiro, o mercado não poderia ficar passivo. E haja munição para sustentar a briga. As acusações não deixam escapar nada e vão desde a regularização do salão à qualidade do serviço.

"Já fomos acusados de sermos clandestinos, não pagarmos impostos nem encargos sociais", conta Maria Abadia Viera. "Eu que tenho um salão todo regular, com tudo documentado e empregados registrados", admira-se. Abadia acusa a própria vizinha, Ana Lúcia, do salão Ele e Ela de ter

endossado a perseguição da concorrência. "Ela dizia que era impossível oferecer esse preço, mantendo a qualidade", lembra. "Hoje, ela oferece preços ainda menores do que o meu".

Ana Lúcia defende-se explicando que, enquanto ela era a única proprietária e o resto da equipe empregados, não conseguia baixar o preço. "Tínhamos que pagar muito encargo e comissões", argumenta. "Diminuir o preço era prejuízo certo". Para reverter a situação, Ana Lúcia reuniu os funcionários e propôs uma sociedade. Agora eles dividem a despesa e o lucro igualmente. "Assim, dividindo os custos do salão, fica mais fácil competir".

Ana explica ainda que os poucos empregados restantes trabalham em sistema diferente. Quando utilizam o material do salão, eles têm direito a 50% do que fizer no dia, se trouxerem o próprio material, ficam com 80%. "Trabalhando em sociedade diminuímos as dores de cabeça e conseguimos acompanhar a concorrência", comemora.

Para os salões da comercial, que mantêm os preços antigos, sem aderir a promoção, resta apostar na qualidade que oferecem. "Algumas das nossas clientes foram conferir os preços baixos e acabaram voltando insatisfeitas com o serviço

deles", assegura Neusa Neves, proprietária do Vision II, há oito anos na quadra. Neusa não mede as palavras ao comentar as estratégias da concorrência. "Isso virou uma pouca vergonha, uma briguinha particular entre eles", descreve.

De acordo com Neusa, o cliente que aproveita o preço mínimo oferecido pelos colegas acaba perdendo em qualidade. "Nenhum profissional bom aceitaria trabalhar por menos de R\$ 10,00 o corte", dispara. Neusa alerta que muitos dos profissionais da concorrência não têm experiência ou conhecimentos específicos da área. "Uma das funcionárias deles

admitiu não ter feito curso nenhum", denuncia. "Eles contratam gente que acabou de concluir o curso, ou nem estudou e acaba aprendendo ao usar os clientes como cobaia".

Os cabeleireiros dos salões em promoção se ofendem com as acusações. "Tenho diplomas de inúmeros cursos, inclusive um em Miami. É horrível para nós profissionais ficar ouvindo este tipo de coisa", desabafa Adriano Gomes, um dos funcionários do Zeca Cabeleireiro. Discussões à parte, enquanto a briga dos salões continua na 314 Norte, a comunidade se beneficia com preços em conta.(P.L.)