

EM PAUTA

Blow, a escova inteligente que registrou faturamento de R\$ 30 milhões em 2025

Expansão da empresa é impulsionada por inovação e práticas sustentáveis

Sofia Kramp Leke

sofial@jcrs.com.br

A marca Blow - Escova Inteligente, nascida em 2019 na cidade de Porto Alegre e franqueada em 2021, é uma rede de escovarias em ampliação que oferece serviços de escova com padrão de excelência, envolvendo praticidade na hora de agendar horários e rapidez de até 45 minutos para finalização da modelagem térmica. A empresa partiu de um problema vivido por uma das fundadoras, Gabrielle Bernardon.

Rômulo Figurelli, marido de Gabrielle, sócio e CEO da empresa, explica que um dia, visitando um salão de beleza, ela percebeu que esse negócio parecia muito interessante pelo volume de clientes. “Mas a principal observação dela foi como a dona do salão estava feliz e bem arrumada, se sentindo realizada. A partir disso, querendo

a mesma coisa para ela, montamos nosso primeiro negócio”, relata o executivo, ao lembrar que, inicialmente, os clientes não acreditavam que dava para fazer a escova tão rápido, da maneira proposta, em 45 minutos. “Tivemos que adaptar e mostrar para eles que dava para fazer”, conta.

A Blow possui o slogan “lava, escova e vai”, o qual leva ao pé da letra na hora de transformar positivamente o cotidiano de sua clientela. O diferencial da escovação começa com o preço, que independe do comprimento ou tipo de cabelo, com a autogestão do cliente e até mesmo com um clube de assinatura com benefícios e descontos exclusivos.

A empresa também possui algumas práticas ESG que incluem a adoção de energia limpa e renovável nas unidades, logística reversa com compensação de 100% das embalagens (Selo Eureciclo), produtos Blow LAB 100% veganos e cruelty-free.

Em 2025, a rede fechou o ano com um crescimento de 76%, chegando em até R\$ 30 milhões de faturamento, impulsionado

pela expansão do faturamento por unidade. Foram de R\$ 7 mil de faturamento médio mensal por cadeira, para R\$ 11,5 mil por mês. Para dar conta do crescimento demasiado, os sócios fundadores, Figurelli e Gabriel, investiram na contratação de equipe, preparo dos franqueados e estrutura física da franqueadora.

“Tivemos um crescimento de mais de 70% do nosso faturamento, chegando a R\$ 30 milhões de faturamento de rede. Passamos a ser uma rede com mais de 50 franqueados. Foi o ano em que a gente mais cresceu, tanto como unidade, como faturamento e presença de marca”, comemora ele.

Ainda no mesmo período, a marca completou o projeto do modelo Smart, que consiste em uma franquia menor, com seis cadeiras e recepção 100% automatizada em totens de atendimento, onde clientes podem agendar e pagar, não só planejado para o quesito tecnológico e custo operacional, mas também para a rede alcançar localidades nas quais não cabem uma operação maior.

As primeiras unidades deste modelo foram inicialmente lançadas em Porto Alegre e Canoas, no Rio Grande do Sul, e também em Americana, São Paulo. Nos primeiros meses de implementação do modelo Smart, o faturamento cresceu 30%.

Para 2026, o primeiro semestre da Blow conta com a inauguração de 20 franquias já comercializadas. Além disso, Diego Almada, diretor de Operações e Expansão da rede, conta que a região Nordeste do País recebeu muito bem a proposta.

“Nossos estudos revelam que há um grande potencial para o modelo de negócio que oferecemos no Nordeste do Brasil. E isso se mostra de forma prática: nossa franquia de Salvador (BA) é recorde em faturamento, ultrapassando os R\$ 260 mil mensais. Já a unidade recém-inaugurada de Fortaleza alcançou faturamento de R\$ 86 mil na primeira quinzena de funcionamento”.

A projeção de faturamento para este ano é de R\$ 51 milhões e o objetivo do CEO, até o mês de dezembro de 2026, é chegar em 100 unidades comercializadas.



Temos o objetivo de estar em um processo de colocar os nossos produtos cada vez mais como um vetor de impacto socioambiental. Queremos lançar nossa escola de beleza para promover e facilitar o acesso de novos profissionais ao segmento da beleza para trabalhar, não somente na Blow, mas também nesse mercado de trabalho, além de dar acesso a pessoas que estão em vulnerabilidade.

Rômulo Figurelli
CEO da Blow

Raio X

■ **Empresa:** Blow – Escova Inteligente

■ **Ano de fundação:** 2019

■ **Cidade de origem:** Porto Alegre (RS)

■ **Área de atuação:** Escovarias (Beleza)

■ **Faturamento em 2025:** R\$ 30 milhões

■ **Projeção de faturamento para 2026:** R\$ 51 milhões (70% de aumento)

■ **Investimentos em inovação e tecnologia:** Totem de autoatendimento, robô recrutador para as unidades, IA para suporte básico à rede

■ **Práticas de inclusão social:** Programa de primeiro emprego e formação técnica, Inclusão ativa de diversidade (20% do time LGBTQIA+), Trilha de carreira estruturada para profissionais de salão.

■ **Principais clientes ou segmentos atendidos:** mulheres, classe AB, de 30 a 55 anos

■ **Práticas de governança:** Implementação de autogestão horizontal (Modelo Teal), Comitê Consultivo de Franqueados ativo, Prestação de contas transparente do Fundo de Marketing.



Marca nascida em 2019 e franqueada em 2021 é uma rede de escovarias em ampliação, que oferece serviços de escova com padrão de excelência