

CENTRO PAULA SOUZA

ETEC PHILADELPHO GOUVÊA NETTO

**Técnico em Desenvolvimento de Sistemas Integrado ao Ensino
Médio**

**JULIA ABENZA SANCHEZ
KÉDMA CAVALCANTE CUNHA
LÍVIA MARIA TERRA DE SOUZA**

Software Web Blume: Site para clientes e profissionais de beleza

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO SP

2021

Julia Abenza Sanchez
Kédma Cavalcante Cunha
Lívia Maria Terra de Souza

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO: Software Web Blume

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Desenvolvimento de Sistemas da Etec Philadelpho Gouvêa Netto, orientado pela Profª Msc. Camila Brandão Fantozzi, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Desenvolvimento de Sistemas.

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO SP
2021

RESUMO

Diante do atual cenário no qual o mercado de beleza e estética vem crescendo em números altos de consumidores, surgiu, como consequência, a demanda por profissionais e a influência para que mais trabalhadores estéticos ingressem no setor. Assim, os profissionais passaram a divulgar seus trabalhos nas redes sociais, e ainda, com as novas tecnologias, outro grande avanço foram os agendamentos *on-line*.

Além disso, os atendimentos em domicílio se tornaram uma tendência, pois ao atender o cliente em sua casa, este sentirá mais conforto. Ademais, o profissional será beneficiado ao divulgar seus serviços de maneira eficiente através de uma plataforma *web* especializada em atender este público.

Palavras-chave: Beleza. Estética. Profissionais. Plataforma web.

ABSTRACT

In the face of the current scenario in which the beauty and aesthetics market has been growing in high numbers of consumers, there was, as a consequence, the demand for professionals and the influence for more aesthetic workers to enter the sector. Thus, professionals began to publicize their work on social networks, and yet, with new technologies, another great advance was online scheduling.

In addition, home care has become a trend, as when serving customers at home, they will feel more comfortable. Furthermore, the professional will benefit from efficiently publicizing their services through a web platform specialized in serving this audience.

Keywords: Beauty. Esthetics. Professionals. Web platform.

SUMÁRIO

RESUMO	3
1. INTRODUÇÃO.....	6
2. MERCADO E CENÁRIO	7
3. SISTEMA COMERCIAL	9
3.1. SISTEMAS DE GERENCIAMENTO	10
4. SOFTWARES SEMELHANTES	11
4.1. BNYOU.....	11
4.2. GetNinjas.....	11
4.3. ELLA	12
4.4. TokBeauty	13
4.5. COMPARATIVOS E DIFERENCIAIS	14
5. BANCO DE DADOS	14
6. TECNOLOGIAS UTILIZADAS.....	15
6.2. PowerPoint	15
6.3. Google	16
6.4. Google Play.....	16
6.5. brModelo.....	16
6.6. Creately	17
6.7. Adobe Photoshop	17
6.8. USABILIDADE DOS SOFTWARES	18
7. LOGOTIPO	18
8. INTERFACE	19
9. CONCLUSÃO.....	23
10. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	24
APENDICE - SCRIPT DO BANCO DE DADOS.....	28

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: As principais atividades de brasileiras que trabalham por conta própria	8
Figura 2: Pontos que beneficiam o trabalho diário.	10
Figura 3: Representação ilustrativa e fictícia dos componentes de um CMS	11
Figura 4: Layout da plataforma web BNYOU	11
Figura 5: Falta de retorno da plataforma web GetNinjas	12
Figura 6: Imagens de localização de agendamento e erro de cadastro no aplicativo Ella ...	13
Figura 7: Layout do aplicativo TokBeauty	13
Figura 8: Modelo Lógico	14
Figura 9: Logotipo Microsoft Word	15
Figura 10: Logotipo PowerPoint	15
Figura 11: Logotipo Google.....	16
Figura 12: Logotipo Google Play.....	16
Figura 13: Logotipo brModelo	17
Figura 14: Logotipo Creately.....	17
Figura 15: Logotipo Adobe Photoshop.....	18
Figura 16: LOGOTIPO	18
Figura 17: TELA INDEX.....	19
Figura 18: TELA DE LOGIN.....	19
Figura 19: TELA PÁGINA INICIAL.....	19
Figura 20: TELA SERVIÇO.....	21
Figura 21: TELA CADASTRO PROFISSIONAL.....	22
Figura 22: TELA CADASTRO CLIENTE	22

1. INTRODUÇÃO

Notoriamente, a área da beleza e estética está se tornando muito relevante nos dias atuais. Segundo dados da Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ABIHPEC), o mercado desse setor cresceu em 567%. Isso ocorre pois cada vez mais os indivíduos se preocupam com sua aparência física e cuidados pessoais, algo apontado na pesquisa realizada pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), na qual diz que seis em cada dez pessoas consideram-se vaidosas e cerca de 66% acham que cuidar da beleza não é um luxo, mas uma necessidade. Além disso, pesquisas da franquia Mais Top Estética afirmam que mulheres brasileiras investem 30% do salário em estética, o que demonstra a relevância dos serviços estéticos no dia a dia de diversos indivíduos. Nisto, o público se expandiu para além do feminino, pois cada vez mais o público masculino integra-se ao setor de estética: a ABIHPEC relata que 54% dos homens vão com frequência ao salão de beleza, e 45% se consideram vaidosos.

Por conseguinte, devido toda a popularidade e procura que esse mercado vem recebendo, a demanda por profissionais aumentou de maneira significativa pelos consumidores, e do ponto de vista do profissional, investir no setor de estética se tornou uma grande oportunidade de sucesso e negócio, uma vez que o mercado tem um crescimento alto e constante, com um público-alvo amplo. Assim, dados da mesma pesquisa realizada pela ABIHPEC apontam que entre 2014 e 2018, o número de profissionais da área aumentou de 72 mil para 480 mil, e a tendência é este número crescer de maneira exuberante.

Outrossim, algo que surgiu junto com as mudanças da área de beleza e estética e tornou-se muito relevante são os atendimentos em domicílio, os quais se tornaram preferíveis pelos consumidores, uma vez que estes se sentem mais confortáveis ao serem atendidos em suas casas. De acordo com a pesquisa realizada pela GetNinjas, maior aplicativo de contratação de serviços da América Latina, a contratação de cabeleireiros e manicures em domicílio cresceu em 160% e 30%, respectivamente, enquanto a contratação por manicures cresceu em 59%.

Além disso, com a proposta de atender o cliente em sua casa, os profissionais são beneficiados ao economizarem dinheiro, devido à falta da necessidade de

pagar aluguéis, contas e salários - algo que ocorre em clínicas e salões -, e os horários e

locais são flexíveis. Ademais, consiste em uma maneira viável para profissionais recém-formados na faculdade exercerem seus serviços logo cedo pois, por estarem iniciando, não possuem condições financeiras para abrir a própria clínica. Desta forma, o atendimento em domicílio pode auxiliá-los a conquistar experiência e clientes.

Tendo isto em vista, a aplicação da tecnologia e da Internet na área auxiliou os profissionais, principalmente os autônomos, a divulgarem seu trabalho com as redes sociais. Por outro lado, surgem os atendimentos online, os quais têm sido um forte aliado no que diz respeito à captação de fidelização de clientes para as clínicas. Sendo por meio de um site ou aplicativo, o paciente é capaz de marcar uma consulta de forma rápida, a qualquer momento do dia.

Portanto, a plataforma Blume surge com o objetivo de ser um espaço no qual os profissionais da área de beleza e estética possam divulgar seu trabalho de maneira eficaz, uma vez que agora possuem um site direcionado a eles, além de ajudar o cliente a procurar o serviço que deseja com mais segurança e rapidez ao poder visualizar todos os profissionais disponíveis perto de sua localidade.

2. MERCADO E CENÁRIO

O mercado de serviços de estética do Brasil é um dos que mais cresce no mundo, sendo menor apenas em relação aos Estados Unidos e China. De acordo com a Associação Brasileira de Franchising (ABF), em uma pesquisa direcionada a franquias, o segmento de Saúde, Beleza e Bem-estar faturou R\$ 34,2 bilhões em 2019, e em 2020 faturou R\$ 35 bilhões. Em relação ao número de unidades de franquias, seu crescimento foi de 0,4% no ano.

Assim, o *marketing* da área também aumentou, principalmente com os avanços das redes sociais. É notório a gama de publicações, tutoriais, campanhas de *marketing* de influência e outras estratégias recomendadas para os empreendedores da área investirem. Com isso, evidentemente, para continuar no mercado e enfrentar a enorme competitividade, as empresas procuram e estudam

as estratégias de *marketing* para se sobressaírem e se destacarem, conquistando, assim, novos clientes e fidelizando a presença deles com seu serviço.

Por outro lado, há os trabalhadores autônomos. Atualmente, o Brasil possui cerca de 24,8 milhões de pessoas que atuam por conta própria. Deste total, apenas 5,7 milhões possuem CNPJ. De acordo com o IBGE, os trabalhadores por conta própria informais foram responsáveis por mais da metade da alta na ocupação brasileira.

Em relação ao regime de trabalho, 54% atuam como Microempreendedores Individuais (MEI) e somente 13% são contratados em regime CLT. Profissionais autônomos representam 51% dos respondentes, 23% trabalham em salões de terceiros e 22% são sócios ou proprietários.

Outrossim, uma pesquisa realizada pelo SEBRAE aponta quais as principais atividades realizadas pelas brasileiras que trabalham por conta própria. Nota-se que os serviços de cabeleireiros e outros serviços estéticos se sobressaíram com a porcentagem de 16,10%.

Figura 1: As principais atividades de brasileiras que trabalham por conta própria



Fonte: SEBRAE, 2021

Por isso, para esses trabalhadores, é importante não apenas o método para conquistar clientes, mas também encontrar o meio ideal para divulgarem seus serviços.

3. SISTEMA COMERCIAL

O sistema comercial pode ser definido com uma ferramenta de trabalho que visa organizar, gerenciar e agilizar a rotina de vendas e o fluxo de atividades, o que aumenta a produtividade da equipe e garante que as tarefas da parte administrativa se mantenham atualizadas.

Isso porque o sistema comercial conta com funcionalidades de acompanhamento de tarefas e resultados individuais, nos quais é possível analisar o rendimento de cada membro e enviar *feedbacks* mais construtivos.

Tratando-se da plataforma *web Blume*, esta tem como proposta fornecer serviços estéticos em domicílio. Portanto, se encaixa como um sistema comercial, pois visa observar os resultados individuais e enviar *feedbacks* a respeito do trabalho do profissional, além de acompanhar as vendas, o fluxo financeiro e gerenciar o atendimento ao cliente.

Também se trata de um sistema de gerenciamento, pois auxilia na organização do profissional quanto aos seus serviços e armazena e apresenta informações a respeito do profissional para que o cliente possa conhecê-lo. Outro aspecto importante será a validação de usuário (tanto para o cliente quanto para o profissional cadastrado na plataforma) e a análise de aprovação dos serviços do funcionário.

Além disso, é uma plataforma voltada para o *e-commerce*. Isso porque trata-se de um *website* no qual os profissionais da área de estética poderão divulgar e vender seus serviços, os quais são buscas recorrentes pelos consumidores. Segundo a empresa de pesquisas de mercado *eMarketer*, “18% dos produtos vendidos via internet são de moda, já saúde e beleza ficam com 16% do mercado de e-commerce, enquanto eletrodomésticos ocupam o 3º lugar, reunindo 11% das vendas” (*eMarketer*, 2015).

O sistema comercial possui diversas funcionalidades, ou seja, uma empresa pode ter um sistema básico até um sistema mais complexo. Essa escolha depende muito da grandeza do negócio, sendo assim, para um negócio pequeno, seria mais benéfico possuir um sistema simples.

Entretanto, as características comuns dos sistemas comerciais são:

acompanhamento de prospecções e venda, fluxo de caixa (contas a pagar e a receber), controle de estoque conforme demanda e curva ABC, gestão de lojas, gestão de pós-venda e atendimento e acompanhamento ao cliente, gestão de tarefas individuais ou por equipes comerciais, atualizações automáticas de preços, contabilidade em dia com sistemas de integração contábil automática.

Os sistemas comerciais possuem alta segurança e preparado para a prevenção do roubo de informações, além disso, são próprios para melhorar tarefas manuais e poupar tempo com atividades inalteradas;

Devido aos relatórios, os painéis de controle e o acompanhamento de cada integrante da equipe, entre outros detalhes, pode-se acompanhar em tempo real o funcionamento da empresa. As ferramentas do sistema comercial serão utilizadas para extrair dados que são úteis para orientar decisões e evoluir a produtividade e o potencial de ganhos;

Organização dos serviços em códigos de identificação e acompanhamento dos trabalhos fechados com cada cliente.

Figura 2: Pontos que beneficiam o trabalho diário.



Fonte: Agendor Blog

3.1. SISTEMAS DE GERENCIAMENTO

Um sistema de gerenciamento ou *Content Management System* (CMS), é um *software* ágil que auxilia na organização e planejamento de uma empresa no dia a dia, permitindo publicar, estabelecer e armazenar conteúdos web de uma forma simplificada.

Figura 3: Representação ilustrativa e fictícia dos componentes de um CMS



Fonte: Kinsta, 2019

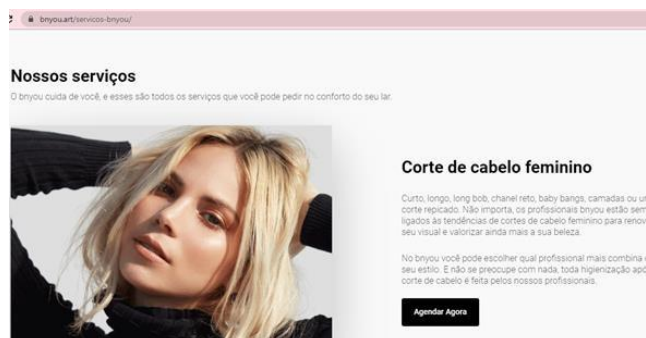
4. SOFTWARES SEMELHANTES

4.1. BNYOU

A plataforma BNYOU, disponível para Android e IOS, proporciona ao usuário serviços estéticos que variam entre cortes e barba, massagem, maquiagem e sobrancelha, depilação, manicure e pedicure, limpeza de pele e outros.

Durante o uso, uma desvantagem identificada neste aplicativo consiste em uma falha ao realizar o agendamento. O cliente, quando agenda um serviço, é automaticamente redirecionado para a página inicial da plataforma. Ademais, o menu da plataforma é desorganizado, dificultando para o usuário encontrar o que deseja.

Figura 4: Layout da plataforma web BNYOU



Fonte: BNYOU, 2021

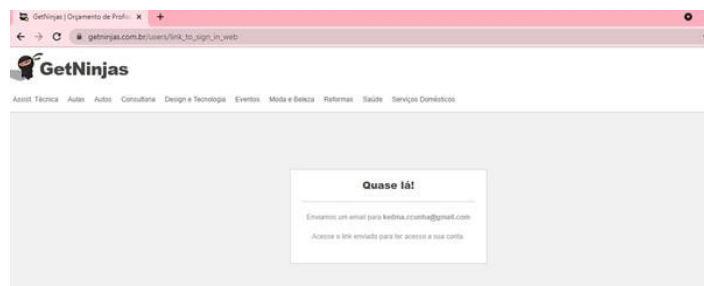
4.2. GetNinjas

A plataforma *web* e aplicativo GetNinjas disponibiliza tipos de serviços variados, como assistência técnica, aulas de diferentes áreas, assistência para automóveis, consultoria, *design* e tecnologia, eventos sociais, moda e beleza, saúde e serviços domésticos.

Considerado um dos maiores aplicativos em relação a contratação de serviços na América Latina, a GetNinjas formulou uma pesquisa sobre o aumento da demanda por atendimentos estéticos em domicílio. De acordo com a plataforma, a requisição por cabelereiros e manicures aumentou em 160% e 30% respectivamente no início da pandemia, enquanto a busca por depilação cresceu em 59%.

Ao utilizá-lo, foram encontradas algumas desvantagens na plataforma, como a falta de retorno da solicitação de agendamento do cliente e a impossibilidade de escolher o profissional que o atenderá. Além disso, após o cadastro, o usuário não conseguiu acessar sua conta.

Figura 5: Falta de retorno da plataforma web GetNinjas



Fonte: GetNinjas, 2021

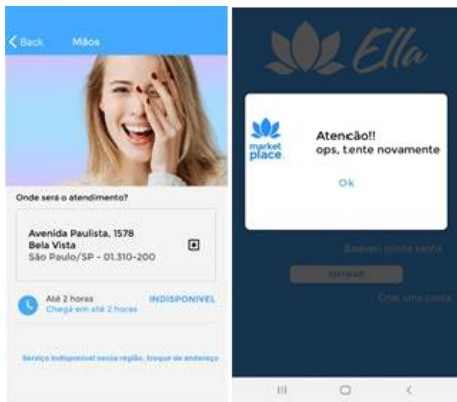
4.3. ELLA

O aplicativo Ella visa proporcionar serviços de atendimento de estética e beleza em domicílio. Por meio do aplicativo o cliente pode agendar, programar e escolher qual tipo de serviço gostaria de receber em sua casa.

Em seu uso, as desvantagens encontradas neste aplicativo envolvem as localizações para agendamentos serem limitadas, ou seja, a maioria dos clientes não conseguem contratar um serviço.

Por outro lado, no IOS o usuário consegue cadastrar e utilizar sua conta normalmente, enquanto para os usuários de Android, o aplicativo não possibilita o usuário entrar em sua conta criada, em decorrência de o aplicativo não validar o cadastro.

Figura 6: Imagens de localização de agendamento e erro de cadastro no aplicativo Ella



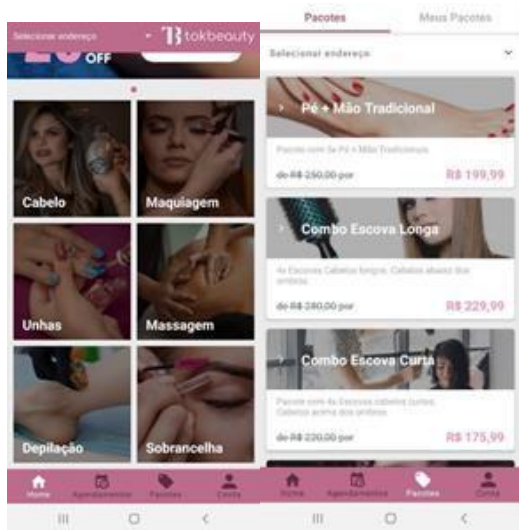
Fonte: Ella, 2021

4.4. TokBeauty

TokBeauty é uma plataforma que permite contratar serviços estéticos e de beleza, os quais envolvem cabelo, maquiagem, massagem, depilação e sobrancelha. A TokBeauty está dividida em dois aplicativos: um próprio para o cliente e outro com foco no profissional. Este último permite o profissional ter acesso aos agendamentos dos clientes.

Quanto ao uso do aplicativo, identificou-se diversas desvantagens relacionadas a falhas no agendamento do serviço e no atendimento ao cliente. Pode-se observar relatos de vários casos nos quais o cliente não foi atendido ou o profissional não demonstrou respeito a ele e cancelou o serviço.

Figura 7: Layout do aplicativo TokBeauty



Fonte: TokBeauty, 2021

4.5. COMPARATIVOS E DIFERENCIAIS

A plataforma *web* ser desenvolvida para o TCC visa garantir uma comunicação eficiente entre o profissional da área de estética e beleza e o cliente. Será possível realizar duas funções: tanto o cadastro como profissional quanto como cliente. O consumidor poderá escolher o profissional de sua preferência de acordo com o serviço desejado.

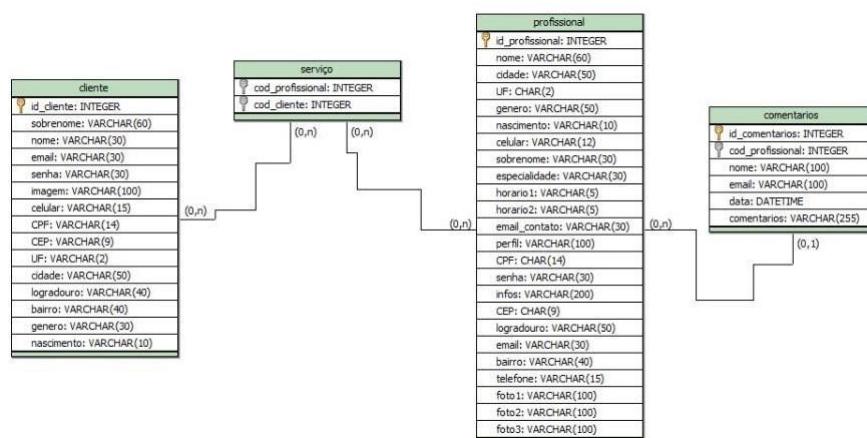
Desta forma, o indivíduo especializado terá a chance de deixar em seu perfil uma prévia de seu trabalho com fotos e avaliações de outros clientes. Além disso, haverá uma gama de serviços a serem oferecidos, entre os quais estão cabelo, maquiagem, manicure, pedicure, depilação e design de sobrancelhas.

Diferenciando-se da maioria dos *softwares* apresentados, um dos critérios a ser avaliado pelas desenvolvedoras é que haverá a validação dos cadastros do usuário e do especialista, além de ter como princípio a contratação de profissionais qualificados e que se comuniquem formalmente com os clientes. Em relação ao *software* GetNinjas, este é direcionado a diversas áreas profissionais. Ou seja, apesar de oferecer serviços de estética e da beleza, a plataforma não se limita a eles.

Portanto, assim como os outros sites analisados, a plataforma *web* do *software* é voltada para serviços estéticos e de beleza, porém, com mais vantagens ao contar com uma maior atenção aos usuários do site e beneficiar não só o cliente, mas também o profissional.

5. BANCO DE DADOS

Figura 8: Modelo Lógico



Fonte: brModelo. Do próprio autor, 2021.

6. TECNOLOGIAS UTILIZADAS

6.1. Word

O Microsoft Word é um *software* de processamento de texto, formulado a fim de criar documentos profissionais, ajudando a organizá-los e escrevê-los com mais eficiência. No projeto de TCC foi utilizado para registrar as pesquisas a respeito da plataforma a ser desenvolvida, para armazenar imagens de seu layout e modelos de Banco de Dados e para a documentação em si.

Figura 9: Logotipo Microsoft Word



Fonte: Pngitem, 2019.

6.2. PowerPoint

O Microsoft PowerPoint é um *software* que fornece a criação de apresentações de slides que podem ter imagens e animações, o que possibilita mais interatividade quando se trata de compartilhar informações. Será utilizado no projeto de TCC para a criação de slides que auxiliarão na apresentação da plataforma *web* a ser desenvolvida.

Figura 10: Logotipo PowerPoint



Fonte: Tecmundo, 2016.

6.3. Google

Trata-se de uma empresa que fornece serviços online e *softwares* diversos para download, além de ser uma ferramenta de pesquisa e navegador. O Google Chrome foi utilizado para a realização de pesquisas e referências bibliográficas que serviram de base para o desenvolvimento da plataforma.

Figura 11: Logotipo Google



Fonte: Icon-Icons, 2021.

6.4. Google Play

O Google Play é a loja de aplicativos oficial do Google disponível em todos os celulares Android. A plataforma mobile foi utilizada para o download de aplicativos durante a pesquisa de “*Softwares Semelhantes*” para o desenvolvimento do projeto de TCC, tendo como objetivo explorar detalhadamente os programas para melhor embasamento da equipe.

Figura 12: Logotipo Google Play



Fonte: Rank My App, 2020

6.5. brModelo

O *software* brModelo é uma ferramenta de código aberto gratuita que permite a modelagem de banco de dados. Foi utilizado para a criação das tabelas e dos

modelos lógico e conceitual do futuro banco de dados da plataforma *web* a ser desenvolvida para o TCC.

Figura 13: Logotipo brModelo



Fonte: Linux IOMG, 2018.

6.6. Creately

Creately é uma plataforma *web* que permite o usuário criar e analisar esboços, desenhos, fluxogramas, gráficos, diagramas, entre outros. No projeto de TCC, foi utilizada para a criação do diagrama de caso de uso, tendo como sua função resumir os detalhes do usuário e as interações dele com o sistema apresentado.

Figura 14: Logotipo Creately



Fonte: SoftwareSuggest, 2020

6.7. Adobe Photoshop

Adobe Photoshop é um *software* profissional para imagem digital utilizado por fotógrafos, designers, profissionais da *web* e de vídeo. Proporciona controle criativo para editar e compor imagens 2D e 3D, além de analisar imagens. Foi utilizado para a criação do logotipo da plataforma *web* a ser desenvolvida para o TCC e o modelo de seu layout.

Figura 15: Logotipo Adobe Photoshop



Fonte: Logo Download, 2019.

6.8. USABILIDADE DOS SOFTWARES

A usabilidade pode ser definida como funcionalidade tecnológica de um software, de modo que quanto maior é sua usabilidade, mais simples é operá-lo e interação entre máquina e usuário.

Os principais benefícios da usabilidade são: eficiência e produtividade, implementação bem executada, bons atributos ao sistema, entre outros.

Tratando-se dos *softwares* utilizados para a execução do trabalho até o momento, todos apresentaram um excelente nível usabilidade e boa experiência para desenvolvimento das tarefas requisitadas.

7. LOGOTIPO

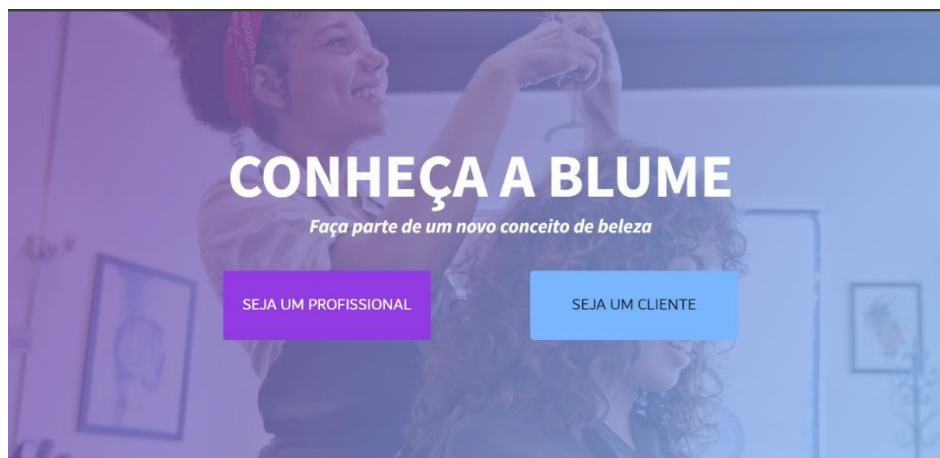
Figura 16: LOGOTIPO



Fonte: Photoshop. Do próprio autor, 2021.

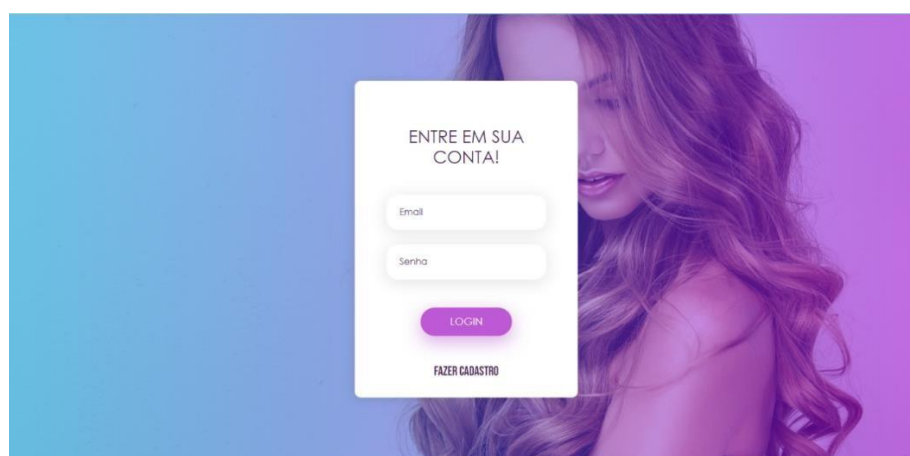
8. INTERFACE

Figura 17: TELA INDEX



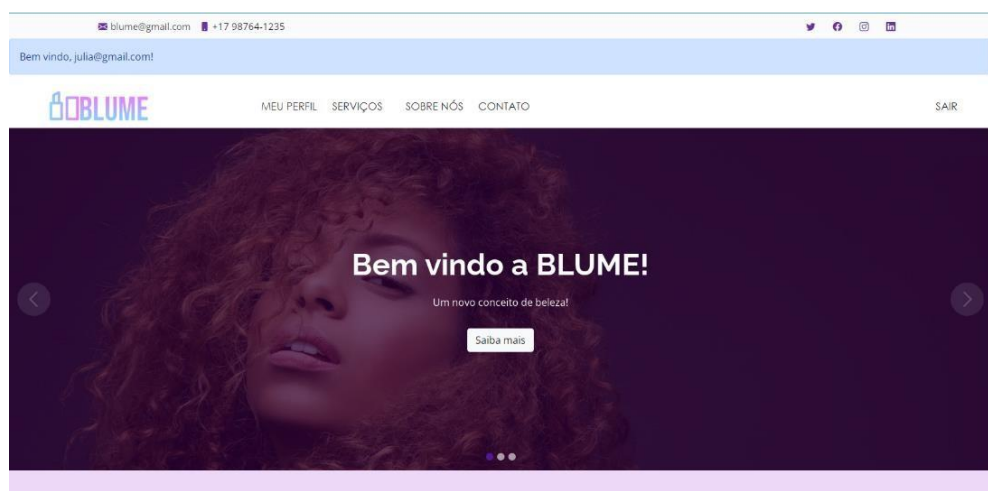
Fonte: Blume. Do próprio autor, 2021

Figura 18: TELA DE LOGIN



Fonte: Blume. Do próprio autor, 2021

Figura 19: TELA PÁGINA INICIAL



Fonte: Blume. Do próprio autor, 2021

OBLUME MEU PERFIL SERVIÇOS SOBRE NÓS CONTATO SAIR

Nós proporcionamos uma experiência única!

- Atendimentos em domicílio**
Não se preocupe mais em sair de casa: nós vamos até você!
- Tenha mais conforto**
Um de nossos objetivos é deixar o cliente confortável ao ter um dia de beleza em sua própria casa.
- Melhores agendamentos**
A BLUME otimiza a comunicação entre profissional e cliente, procurando horários disponíveis para ambos.
- Mais segurança**
Nossos profissionais são confiáveis, contando com uma avaliação da plataforma e outros clientes.

"Eu acredito que as garotas felizes são as garotas mais bonitas!"

OBLUME MEU PERFIL SERVIÇOS SOBRE NÓS CONTATO SAIR

A BLUME

A área de beleza e estética cresceu notoriamente nos últimos anos, em conjunto com a demanda por esses serviços e profissionais para realizá-los. Com isso, a plataforma Blume surgiu com o objetivo principal de contratar profissionais da beleza qualificados e divulgar seu trabalho, a fim de que consigam mais clientes.

Além disso, beneficia o próprio consumidor, pois uma vez que atualmente os serviços realizados em casa tomaram-se mais populares, a Blume é um caminho viável para que o cliente possa encontrar um profissional que atenda às suas necessidades de maneira simples e eficaz.

OBLUME MEU PERFIL SERVIÇOS SOBRE NÓS CONTATO SAIR

MAIS INFORMAÇÕES

A Blume é uma ponte de comunicação entre clientes e profissionais, sempre procurando beneficiar a ambos. Portanto, entre os objetivos a serem atingidos, está a atenção e o cuidado que a equipe proporciona a todos que desejam fazer parte da plataforma, ouvindo-os e aceitando sugestões, além de auxiliar durante toda a experiência no site.

OBLUME MEU PERFIL SERVIÇOS SOBRE NÓS CONTATO SAIR

Nossa equipe

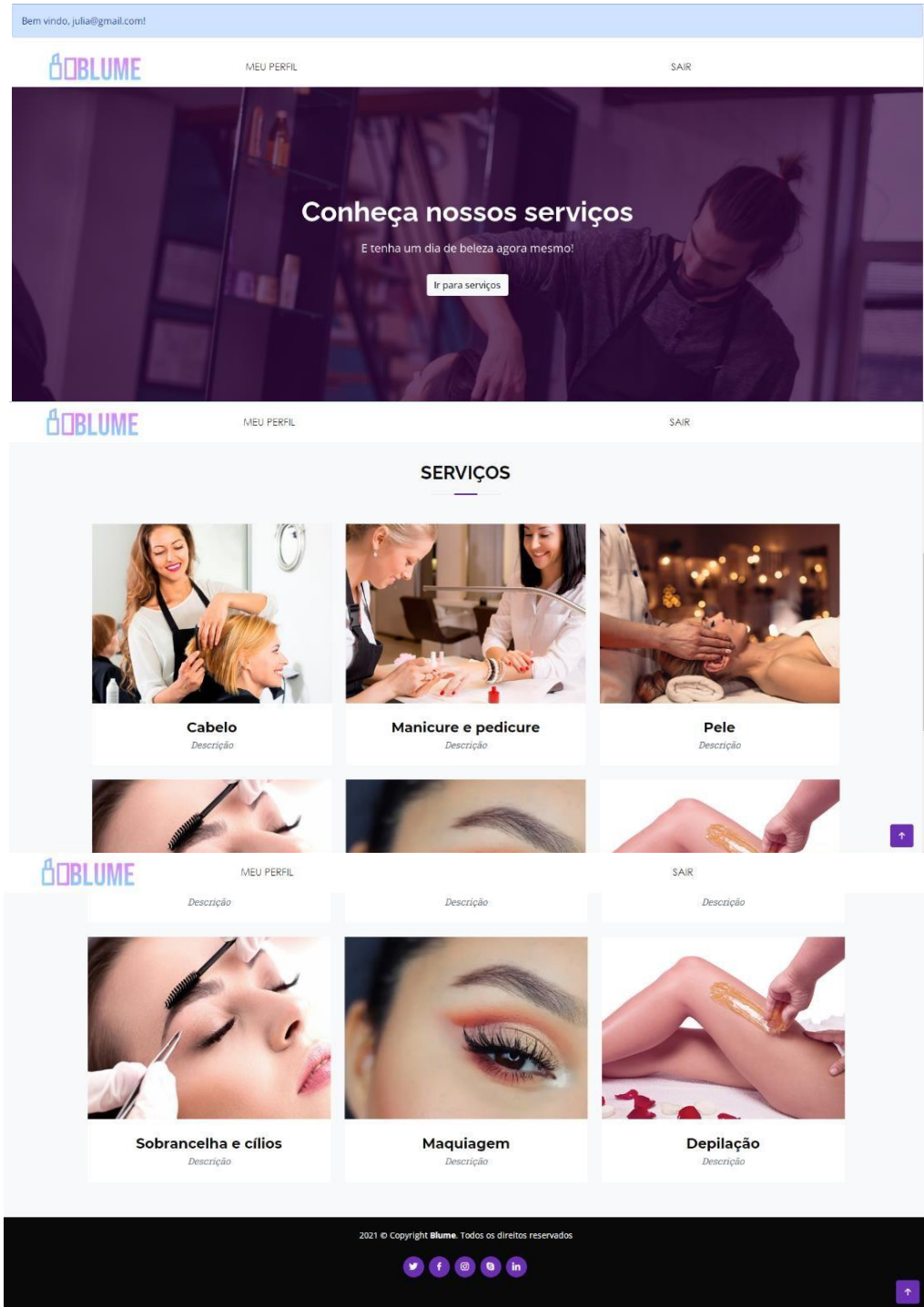
- Julia Sanchez**
Desenvolvedora e Webdesigner
- Kedma Cavalcante**
Desenvolvedora e Administradora de bancos de dados
- Livia Terra**
Desenvolvedora e Arquiteta de informação

2021 © Copyright **BLUME**. Todos os direitos reservados

Twitter Facebook Instagram YouTube LinkedIn

Fonte: Blume. Do próprio autor, 2021.

Figura 20: TELA SERVIÇO



Fonte: Blume. Do próprio autor, 2021.

Figura 21: TELA CADASTRO PROFISSIONAL

Cadastro - Informações Pessoais

Nome

Sobrenome

Email

Senha

Data De Nascimento

Gênero Masculino Feminino Não-binário

Celular

CPF

CEP

Logradouro

Bairro

Cidade

Estado

Cadastro - Informações do perfil

Email De Contato

Telefone De Contato

Foto De Perfil Nenhum ...cionado

Mais Informações

Especialidade

Horário De Trabalho

Enviar

Fonte: Blume. Do próprio autor, 2021.

Figura 22: TELA CADASTRO CLIENTE

Cadastro - Informações Pessoais

Nome

Sobrenome

Email

Senha

Data De Nascimento

Gênero Masculino Feminino Não-binário

Celular

CPF

CEP

Logradouro

Bairro

Cidade

Estado

Foto De Perfil Nenhum ...cionado

Enviar

Fonte: Blume. Do próprio autor, 2021.

9. CONCLUSÃO

Em suma, este segmento diz sobre os empecilhos que os trabalhadores autônomos enfrentam para conquistar um espaço no mercado de beleza e estética, algo que se intensificou com a tendência de que os consumidores tenham preferência por serviços *delivery*.

Assim, é de extrema importância que haja um meio no qual os profissionais possam expandir seus serviços para mais clientes, uma vez que o mercado de serviços em domicílio cresce à medida que as pessoas buscam, cada vez mais, conciliar serviço e comodidade.

Sendo assim, atendimento em domicílio torna-se a maneira mais viável e segura de receber tratamentos estéticos.

10. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

A forma mais simples de trabalhar visualmente e colaborar com a sua equipa, **Creately**, 2008. Disponível em: <<https://creately.com/pt/producttour/>> Acesso em: 14 de jun. 2021.

Aprenda O que significa website e O que é website. **High Sales**, 2021. Disponível em: <<https://highsales.digital/blog/o-que-significa-site-website#o-que-significa-site>>. Acesso em: 07 abr. 2021.

Bnyou - Delivery de beleza e bem-estar à domicílio. Versão 1.4.6: R & G BEAUTY TECNOLOGIA MOBILE LTDA, 2021. Disponível em: <<https://www.bnyou.art/>>. Acesso em 28 abr. 2021.

Com mais de 5 mil empresas, setor da estética e beleza do AM sofre com pandemia. **Acritica**, 2021. Disponível em: <<https://www.acritica.com/channels/manaus/news/com-mais-de-5-mil-empresas-setor-de-estetica-e-beleza-do-am-sofre-com-pandemia>>. Acesso em: 18 de mar. 2021.

CORDEIRO, Clóvis. Startup criada em Campinas oferece serviços de beleza em domicílio. **Jornal de Campinas**, 2020. Disponível em: <<https://jornaldecampinas.com.br/startup-criada-em-campinas-oferece-servicos-de-beleza-em-domicilio/>>. Acesso em 13 de fev. 2021.

DAU, Gabriel. Número de trabalhadores autônomos bateu recorde no segundo trimestre de 2021. **Jornal Contabil**, 2021. Disponível em: <<https://www.jornalcontabil.com.br/numero-de-trabalhadores-autonomos-bateu-recorde-no-segundo-trimestre-de-2021/>>. Acesso em 17 de set. 2021.

“Delivery da beleza” ganha projeção com isolamento social. **Esteticaemercado**, 2020. Disponível em <<https://esteticaemercado.com.br/2020/09/29/delivery-da-beleza-ganha-projecao-com-isolamento-social/>>. Acesso em: 28 de abr. 2021.

Dicas para ter sucesso no atendimento a domicílio. **Casa de Estética**, 2021. Disponível em: <<http://blogcasadaestetica.com.br/atendimento-a-domicilio-estetica/>>. Acesso em 3 de set. 2021.

GetNinjas moda e beleza. **GetNinjas**, 2021. Disponível em: <<https://www.getninjas.com.br/moda-e-beleza>>. Acesso em: 29 de abr. 2021.

E-commerce B2C: tudo o que você precisa saber. **Traycorp**, 2021. Disponível em: <<https://www.traycorp.com.br/conteudo/e-commerce-b2c-tudo-voce-precisa/>>. Acesso em: 08 abr. 2021.

EllaApp - O app da beleza. Versão: 3.0.9. Helena - CEO Alex - COO Selma - COO Leonardo Barrios - CLO /2019. Disponível em: <<https://www.ellaapp.net/>>. Acesso em 29 abr. 2021.

Empreendedorismo Feminino, **DataSebrae**, 2021. Disponível em: <<https://datasebrae.com.br/empreendedorismo-feminino/>>. Acesso em: 18 de mar. 2021.

Entenda os tipos de site existentes e qual o ideal para o seu negócio. **Viaagenciadigital**, c2021. Disponível em: <<https://www.viaagenciadigital.com.br/blog/tipos-de-site/>>. Acesso em: 08 abr. 2021.

GONÇALVES, Ariane. O Que é Site, Que Tipos Existem e Como ter o seu Próprio. **Hostinger Tutoriais**, 2021. Disponível em: <<https://www.hostinger.com.br/tutoriais/o-que-e-site>>. Acesso em: 06 abr. 2021.

GRISOLIA, Cristina. O Mercado de Estética. **Mais Top Estética**, 2020. Disponível em: <<https://maistopestetica.com.br/>>. Acesso em: 15 de mar. 2021.

Home care na estética: o que é, benefícios, como funciona e quais os aparelhos essenciais. **Blog Shopfisio**, 2021. Disponível em: <<https://blog.shopfisio.com.br/home-care-na-estetica/>>. Acesso em 10 de out. 2021.

MIRANDA, Bruna. A IMPORTÂNCIA DO MARKETING NA ÁREA DA ESTÉTICA. **Núcleo do Conhecimento**, 2021. Disponível em: <<https://www.nucleodoconhecimento.com.br/marketing/area-da-estetica>>. Acesso em 2 de set. 2021.

O que é E-commerce? Como Funciona e os Melhores em 2021. **Bertholdo**, 2021. Disponível em: <<https://www.bertholdo.com.br/blog/o-que-e-e-commerce/>>. Acesso em: 07 abr. 2021.

O que é um Sistema de Gerenciamento de Conteúdo? **Liferay**, c2021. Disponível em: <<https://www.liferay.com/pt/resources/l/content-management-system>>. Acesso em: 05 abr. 2021.

O que é Google Play? Loja de apps do Android oferece filmes e livros, **Techtudo**, 2020. Disponível em:<<https://www.techtudo.com.br/listas/2020/10/o-que-e-google-play-loja>>

de-apps-do-android-oferece-filmes-e-livros.ghtml> Acesso em: 15 de jun. 2021.

Os 33 tipos de sites, explicados e com exemplos práticos para você. **Highsales**, 2020. Disponível em: <<https://highsales.digital/blog/tipos-de-sites#site-de-vendas>>. Acesso em: 07 abr. 2021.

Para 66% dos brasileiros, gasto com beleza é necessidade e não luxo. **Oul**, 2021 Disponível em: <<https://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2016/06/23/estudo-para-66-dos-brasileiros-gasto-com-beleza-e-necessidade-e-nao-luxo.htm>>. Acesso em: 23 de jul. 2021.

PATEL, Neil. E-commerce: O que é, Como Funciona e Quais os Melhores. **Neil Patel**, c2021. Disponível em: <<https://neilpatel.com/br/blog/e-commerce-o-que-e/>>. Acesso em: 07 abr. 2021.

PAULILLO, Júlio. Sistema comercial: o que é e como contribui para a organização das empresas. **Agendor Blog**, c2012. Disponível em: <<https://www.agendor.com.br/blog/sistema-comercial/>>. Acesso em: 05 abr. 2021.

Pequenos Negócios em Segmento Os Mais Vulneráveis à Crise do CoronaVírus, **Sebrae**, 2021. Disponível em: <<https://paineis-lai.sebrae.com.br/single/?appid=f9c6ba40-ae97-4aee-804e2eff863f4a6f&sheet=ce0f6f6d-5f3f-45e1-a4bd-31363554586b&opt=cursel&select=clearall>>. Acesso em: 18 de mar. 2021.

Pesquisa revela impacto da pandemia para profissionais de beleza. **Beauty Fair**, 2020. Disponível em: <<https://www.beautyfair.com.br/pesquisa-revela-impacto-da-pandemia-para-profissionais-de-beleza/>>. Acesso em 6 de jan. 2021.

Projeto brModelo 3.0, **Sis4**, 2020. Disponível em: <<http://www.sis4.com/brModelo/>> Acesso em: 15 de jun. 2021.

Quais são os tipos de site e qual é o melhor para meu negócio? **Hostmidia**, c2021. Disponível em: <<https://www.hostmidia.com.br/blog/quais-sao-os-tipos-de-site-e-qual-e-o-melhor-para-meu-negocio/>>. Acesso em: 08 abr. 2021.

Qual a importância da usabilidade de software em sua empresa? **MXMSistemas**, 2021. Disponível em: <<https://www.mxm.com.br/blog/qual-a-importancia-da-usabilidade-de-software-em-sua-empresa/>> Acesso em: 16 de jun. 2021.

REDAÇÃO CIA WEB SITES. O que é site? **Cia Websites**, 2020. Disponível em:

<<https://www.ciawebsites.com.br/sites/o-que-e-site/>>. Acesso em: 06 abr. 2021.

SANCHES, Danielle. Dá para receber cabeleireiro e manicure em casa durante a pandemia? Entenda. **UOL**, 2020. Disponível em: <<https://www.uol.com.br/vivabem/noticias/redacao/2020/05/22/da-para-receber-cabeleireiro-e-manicure-em-casa-durante-a-pandemia-entenda.htm>>. Acesso em: 15 de mar. 2021.

Segmentos para apostar no mercado de estética. **Encontre Sua Franquia**, 2021. Disponível em: <<https://www.clinicorp.com/post/servicos-de-estetica-conheca-os-mais-procurados>>. Acesso em: 20 de out. 2021.

Senac São Paulo, 2020. Disponível em: <<https://www1.sp.senac.br/hotsites/blogs/InterfacEHS/volume-15-n-2-verao-2020/>>. Acesso em: 15 de mar. 2021.

Serviços de Estética: Conheça os mais procurados e as tendências do momento. **Clinicorp**, 2021. Disponível em: <<https://www.clinicorp.com/post/servicos-de-estetica-conheca-os-mais-procurados>>. Acesso em: 27 de ago. 2021.

SILVA, Adolfo. O que é sistema de gestão? **Guia Empreendedor**, 2016. Disponível em: <<https://www.guiaempreendedor.com/guia/clico-responde-o-que-e-sistema-de-gestao#:~:text=Um%20sistema%20de%20gest%C3%A3o%20%C3%A9,o%20m%C3%A1ximo%20de%20processos%20poss%C3%ADvel.>>. Acesso em: 05 abr. 2021.

Sistema comercial: por que você precisa de um? **Omie**, 2020. Disponível em: <<https://blog.omie.com.br/blog/sistema-comercial-por-que-voce-precisa-de-um>>. Acesso em: 05 abr. 2021.

Tarefas básicas no Word, **Microsoft**, 2010. Disponível em: <<https://support.microsoft.com/pt-br/office/tarefas-b%C3%A1sicas-no-word-87b3243c-b0bf-4a29-82aa-09a681999fdc>> Acesso em: 14 de jun. 2021

Todas as reclamações para TokBeauty. **ReclameAQUI**, 2018. Disponível em: <<https://www.reclameaqui.com.br/empresa/tokbeauty/lista-reclamacoes/>>. Acesso em: 30 de abr. 2021.

APENDICE - SCRIPT DO BANCO DE DADOS

```
CREATE DATABASE bd_tcc;
```

```
CREATE table tb_cliente (
```

```
id_cliente INT AUTO_INCREMENT NOT NULL PRIMARY KEY,  
nome VARCHAR(60) NOT NULL,  
sobrenome VARCHAR(60) NOT NULL,  
senha VARCHAR(30) NOT NULL,  
imagem VARCHAR (100) NOT NULL,  
logradouro VARCHAR(40) NOT NULL,  
bairro VARCHAR(40) NOT NULL,  
cpf CHAR(14) NOT NULL,  
celular VARCHAR(14) NOT NULL,  
cep CHAR (8) NOT NULL,  
uf CHAR (2) NOT NULL,  
cidade VARCHAR(50) NOT NULL,  
email VARCHAR(30) NOT NULL,  
genero VARCHAR (50) NOT NULL,  
nascimento VARCHAR (10) NOT NULL  
);
```

```
CREATE table tb_usuario_profissional(
```

```
id_usuario_profissional INT AUTO_INCREMENT NOT NULL PRIMARY KEY,  
nome VARCHAR(60) NOT NULL,  
sobrenome VARCHAR(60) NOT NULL,  
email VARCHAR(60) NOT NULL,  
senha VARCHAR(30) NOT NULL,  
perfil VARCHAR (100) NOT NULL,  
nascimento VARCHAR (10) NOT NULL,  
email_contato VARCHAR(30) NOT NULL,  
genero VARCHAR (50) NOT NULL,  
especialidade VARCHAR (25) NOT NULL,  
cpf CHAR(14) NOT NULL,  
celular VARCHAR(14) NOT NULL,  
telefone VARCHAR(14) NOT NULL,  
cep CHAR (8) NOT NULL,  
infos VARCHAR(200) NOT NULL,
```

```
logradouro VARCHAR(40) NOT NULL,  
bairro VARCHAR(40) NOT NULL,  
cidade VARCHAR(50) NOT NULL,  
uf CHAR (2) NOT NULL,  
horario1 VARCHAR(30) NOT NULL,  
horario2 VARCHAR(30) NOT NULL,  
foto1 VARCHAR (100) NOT NULL,  
foto2 VARCHAR (100) NOT NULL,  
foto3 VARCHAR (100) NOT NULL  
);
```

```
CREATE TABLE tb_servico (  
  id_servico INT AUTO_INCREMENT NOT NULL PRIMARY KEY,  
  cod_profissional INT REFERENCES  
  tb_usuario_profissional (id_usuario_profissional)  
);
```

```
CREATE TABLE tb_comentarios (  
  id_comentario INT AUTO_INCREMENT NOT NULL PRIMARY KEY,  
  nome VARCHAR(60) NOT NULL,  
  email VARCHAR(60) NOT NULL,  
  data date not null,  
  comentario varchar(255) not null,  
  cod_profissional INT REFERENCES tb_usuario_profissional (id_usuario_profissional)  
);
```