

CENTRO PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL DE POÁ
Ensino Médio com Habilitação Técnica em Informática para
Internet

Claire Gersogamo Santos
Gabriel Gomes Santos
Gilberto dos Santos Neto
Vitória Gabriela dos Santos
Yago Nunes da Silva

SalãoSync: Sistema de Gerenciamento de Dados para Salão de
Beleza

Poá
2023

Claire Gersogamo Santos
Gabriel Gomes Santos
Gilberto dos Santos Neto
Vitória Gabriela dos Santos
Yago Nunes da Silva

**SalãoSync: Sistema de Gerenciamento de Dados para o Salão
de Beleza**

Trabalho de conclusão de curso
apresentado ao Curso Técnico de
Informática para a Internet da Etec
de Poá, orientado pelas professoras
Kelly e Carla, como requisito parcial
para obtenção do título de técnico
em informática para internet.

Poá
2023

EPÍGRAFE

"Parece impossível até que seja feito."

- Nelson Mandela

Sumário

1. INTRODUÇÃO	5
1.1. Análise de Mercado	5
1.2. Problema	10
1.3. Justificativa	10
1.4. Hipótese	11
1.5. Objetivo Geral	11
1.5.1. Objetivos Específicos	11
2. METODOLOGIA	12
2.1. CANVAS	12
2.2. Análise de Requisitos	12
2.3. Técnicas Utilizadas para o Levantamento de Requisitos 14	
2.4. Modelos de Desenvolvimento de Software	15
3. ANÁLISE DE SISTEMAS	16
3.1. Mapa do Site	16
3.2. Análise de Banco de Dados	16
3.2.1. Dicionário de Dados	17
3.2.2. MER	18
4. PLANO DE DIVULGAÇÃO DO PRODUTO	19
4.1. Formação da Empresa	20
4.2. Logo e Slogan	20
4.3. Missão, Visão e Valores	22
4.4. Divulgação	23
5. PROJETO	Erro! Indicador não definido.
5.1. Telas e Funcionalidades	24
CONSIDERAÇÕES FINAIS	34
Referências Bibliográficas	35
APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO SOBRE GERENCIAMENTO DE DADOS NOS SALÕES DE BELEZA	38
ANEXO A – QUESTIONÁRIO SOBRE PRODUTOS DE BELEZA	40

1. INTRODUÇÃO

O Sistema de Gerenciamento de Dados SalãoSync tem como objetivo melhorar o gerenciamento de Salões de Beleza, visando uma maior organização e uma melhor qualidade de trabalho.

1.1. Análise de Mercado

O início do século XXI trouxe a nanotecnologia, a arte de manipular os materiais em uma escala atômica ou molecular, ou seja, uma “micronização” dos ingredientes. Modificando as propriedades químicas e transformando-as em unidades cada vez menores, essa técnica revigorou os ingredientes já testados e criou outros, diminuindo as reações adversas. Os aparelhos ficam cada vez mais sofisticados e os tratamentos cosméticos são personalizados, destinados especificadamente para cada tipo de pele e idade.

A ciência renovou à estética, a beleza se constrói pela técnica e os materiais. As pesquisas se multiplicam, a revolução da cosmetologia alavanca a descoberta de novos produtos e a maquiagem torna-se objeto fundamental do uso cotidiano.

O mercado de beleza e cuidados pessoais no mundo tem sido grandemente movimentado por ações de grandes empresas. Simultaneamente, há uma atividade constante de pequenas marcas que se posicionam em áreas específicas e utilizam do ambiente digital para ter contato com o público. As grandes e as pequenas empresas, envolvem-se para acompanhar as transformações na sociedade que refletem no consumo, como a busca por produtos mais naturais, personalizados e que demonstrem valores.

Dados do setor de serviços, categoriza o setor da beleza como ocupante do terceiro lugar, no ranking nacional de distribuição dessa atividade econômica com representação de 11%. Também, a pesquisa realizada pelo Euromonitor Internacional (2019) mostra que o Brasil é o quarto maior mercado de beleza e cuidados pessoais do mundo, ficando atrás somente dos Estados Unidos, China e Japão.

Vania dos Santos, que atua no mercado, é formada em Estética e Cosmética pela UNIP e trabalha no setor de beleza desde 2008 com seu salão de beleza DI'CLAIRE no próprio quintal de casa, localizado na Avenida Antônio Massa, 1236, Vila Áurea, Poá-São Paulo. Vania relata que desde adolescente mexia em seu próprio cabelo cuidando e fazendo tudo sozinha, e arrumava os cabelos das irmãs e amigas. Todos gostavam e ela gostava de ver as mudanças e transformações. Por esses motivos, ela pegou amor pela profissão. A proprietária do salão ainda diz que a possibilidade de fazer o que ela gosta, ganhando razoável e fazendo seu próprio horário, com mais liberdade, foi o que inspirou ela a seguir nesse ramo.

Vania é uma microempreendedora (MEI), sabendo disso, no ano de 2020 bateu recorde de aberturas de MEIs. Somente entre 31 de março e 15 de agosto do ano passado, quase 700 mil microempreendedores individuais foram registrados. E o número total de MEIs no Brasil já chega a quase 11 milhões.

Porém o MEI possui um limite de faturamento até R\$ 81 mil ao ano, proporcional a R\$ 6.750 por mês. Um cabeleireiro independente pode ser MEI, porque esta é uma das atividades que pertencem ao CNAE 9602-5/01 – Cabeleireiros, manicure e pedicure. Atuando de forma autônoma, este profissional pode ter acesso a vários benefícios e vantagens que este enquadramento de pessoa jurídica proporciona.

A pesquisa realizada pela Abihpec (Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos) 2020 mostra que o número de profissionais no setor cresceu mais de cinco vezes no Brasil entre 2014 e 2019, de 72 mil para 480 mil. Nos últimos 10 anos, o crescimento médio do setor foi de 4% ao ano. Mesmo em plena pandemia, o segmento se manteve ativo e crescente, em razão ao maior uso da tecnologia para a contratação de serviços e para as compras de produtos para cuidados com a pele via apps.

O incremento de tecnologias digitais aos salões de belezas foi um avanço extremamente positivo, as tecnologias surgiram como uma ferramenta de aproximação da empresa com o cliente, independente do porte da empresa, os investimentos no meio virtual são positivos. Possibilita que o contato de vendas e geração de valor e de relacionamento sejam mais fáceis. (CINTRA, 2010),

além de possibilitar uma aproximação, elas também trouxeram facilidade e eficiência para atendimento, um ótimo exemplo é o Instagram, onde é possível conversar com clientes e ao mesmo tempo ser utilizado como por portfólio.

Segundo Sá (2010) o mercado de cosméticos teve uma generosa expansão, pois seus consumidores, principalmente as mulheres, deixaram de ver os produtos como fúteis e agora passaram a vê-los como essenciais. Confirmando-se com o meio questionado, onde 78% das mulheres afirmam que os produtos de beleza são para elas indispensáveis.

Dentro do cenário questionado percebe-se que a cada dia as mulheres de fato procuram se sentir melhor, elevando sua autoestima, pois quando questionadas sobre o principal motivo de consumirem produtos de beleza destacou-se: a vaidade, por gostarem de se cuidar (56,8%) e o desejo de se sentir melhor, transformando a aparência (39,8%).

O brasileiro se preocupa com sua aparência e, mesmo em momentos em que precisa economizar, ele não deixa de gastar com a beleza. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o brasileiro gasta mais com beleza do que com comida. É por esse motivo que o mercado de beleza dificilmente sofre com a sazonalidade, tendo alta demanda e público variado o ano inteiro.

Homens e mulheres, de todas as idades e perfis sociais, podem se interessar por produtos e serviços relacionados à beleza. Ter um público tão grande e com desejo de investir em sua aparência e bem-estar é uma das principais vantagens de investir nessa área. Os consumidores se preocupam com a beleza de forma frequente. Quem consome produtos e serviços de beleza normalmente faz isso com certa frequência. Também é comum que essas pessoas tenham suas marcas, profissionais e redes favoritas.

Estar à frente de uma empresa de beleza também pode proporcionar mais flexibilidade na forma de gestão e operação do negócio. Especialmente no caso das franquias. Muitas redes oferecem a possibilidade de o franqueado optar por uma loja física ou operar em esquema home office. Nessa segunda modalidade, ele pode trabalhar em casa, fazendo a divulgação do seu trabalho pela internet.

Apesar de todas as vantagens em investir no mercado de beleza, é preciso pensar algumas desvantagens do setor. Quem entra para o mercado de beleza pode se deparar com uma concorrência muito grande, em praticamente todos os nichos. Segundo a EUROMONITOR (2021), O setor de salões de beleza e clínicas de estética fechou 2019 com 500 mil estabelecimentos no Brasil. Nesse sentido, lutar para ganhar espaço na área e conquistar o consumidor será um dos maiores desafios dos empreendedores.

Em qualquer negócio, é importante que a qualidade dos produtos e serviços estejam alinhadas com as expectativas do consumidor. No que diz respeito à beleza, essa exigência pode ser ainda maior. É necessário ter equipamentos adequados e uma equipe altamente especializada. Os colaboradores devem não só instruir os clientes, mas assegurar que eles serão tratados com máxima atenção e respeito.

Outro ponto importante sobre o mercado de beleza é a necessidade de autorizações sanitárias e operacionais. É comum que elas sejam impostas a clínicas de estética, salões de beleza e outros negócios que trabalham no setor. Todos os parâmetros governamentais sobre a integridade e segurança do consumidor devem sempre ser respeitados.

Também é possível identificar que muitos sites de empresas na área não possuem portfólio ou cadastro direto do cliente, e principalmente a concorrência acirrada geram os efeitos gargalos.

Como único concorrente do sistema que a equipe apresenta, temos o Beauty Date. Onde se encontra serviços gerais de manicure, barbearia, salão de beleza, cabelereiro etc., com seus devidos preços para determinado serviço prestado.

Esse sistema disponibiliza diversos desses serviços de vários estabelecimentos para que seu cliente possa escolher o qual quiser, tendo como ferramenta a busca, onde pode colocar nome de algum estabelecimento que procura e sua cidade para “Filtrar”. Após o cliente achar aquele estabelecimento do qual te satisfaça, ele é guiado para uma interface de agendamento do serviço onde mostra todos os dias disponíveis e horários dentro deste salão e com os profissionais disponíveis para atendê-lo, galeria de fotos e todas suas

informações como rua, cidade, sobre o salão, método de pagamento que é aceito e por fim suas redes sociais.

Dentro de tudo isso, um grande ponto positivo deste site é a sua variedade de serviços cadastrados, a qual seria uma ótima recomendação caso quem procura esteja com dúvidas se realmente o serviço prestado é confiável e profissional.

Também, como um ponto positivo que este sistema oferece, é o próprio cadastro de seu estabelecimento, onde se tiver algum salão do qual gostaria que fizesse parte desses outros sugeridos, poderia escrever ele no sistema. Um de seus pontos negativos também seria a falta de divulgação dos serviços prestados pelos salões de beleza, não tem nenhuma foto de como eles fazem o procedimento nem de como finalizam.

Além disso, um ponto negativo seria a falta do feedback onde os clientes que frequentaram aquele estabelecimento poderia estar dando sua opinião de como foi atendido etc. E também analisado, foi a falta de cidades como opções de filtro, como por exemplo a cidade de "Suzano" não presente quando se procura na aba de filtragem de cidades. Tendo também sua maior variedade de estabelecimentos mais bem encontrados no centro da Grande São Paulo ou estados, em bairros como por exemplo vilas ou regiões não são feitas tais filtragens, sendo assim, deixa um pouco a desejar no sentido de "Serviços de beleza mais próximos de você" escrito dentro do próprio sistema.

Com isso, este sistema web é muito focado mais em seus agendamentos on-line, faltando ou podendo até ter outras ferramentas que poderiam facilitar tanto o agendamento quanto o cliente em estar se comunicando e criando o vínculo de cliente e o prestador de serviço do salão.

A equipe realizou uma entrevista com a cliente, e através dela, foram obtidas algumas respostas para nos guiar no desenvolvimento do projeto. Entre as perguntas realizadas para a cliente, a equipe questionou se ela possui algum sistema que ajuda no seu trabalho, como planilhas ou agendas de anotações, a mesma respondeu: "Sim, planilhas e agendas de anotações. Apenas manual. "

– Vania dos Santos

A cliente do grupo relatou que usando tudo no papel e caneta, ocorria percas de informação e também ocorria de, por exemplo, marcar mais de uma pessoa no mesmo horário por causa desses percas. Com essas informações, a equipe identificou que o problema da cliente é o gerenciamento dos dados de seus clientes.

Dentro dessa mesma entrevista foi perguntado como os atendimentos dentro do salão são prestados, tendo como resposta: “Trabalho sozinha, fazendo tudo, desde a recepção até o atendimento final, dando toda assistência ao cliente.” – Vania dos Santos

Outro questionamento feito, foi se a mesma possuía algum sistema que auxilie em seu trabalho, como por exemplo planilhas ou agendas de anotações, a resposta foi: “Uso agenda e relatório de histórico de cada cliente.” – Vania dos Santos

A equipe perguntou também o que a cliente achava que lhe ajudaria, na questão da gestão de seu tempo dentro de seu entendimento. Obtivemos como resposta:

“Ter uma triagem de necessidades onde o cliente pudesse agendar, escolher serviço e valores, escolher modelos de cortes e mechas. Onde pudesse registrar todo atendimento da cliente.”

(Vania dos Santos, 2023).

1.2. Problema

Como auxiliar os salões de beleza no gerenciamento de dados para a prestação de serviços?

1.3. Justificativa

Segundo HPPO - Gestão de Salões de Beleza (2023), um dos maiores problemas dos salões de beleza, é a má gestão. Muitos profissionais passam grande parte da vida sofrendo as consequências dela. Má gestão em uma única frase significa o descuido com as funções vitais de um negócio: planificação, marketing, finanças, recursos humanos, suprimentos, tecnologia, operações e engenharia de processos.

Já me ocorreu de marcar dois clientes no mesmo horário por causa de perda de dados na agenda, acontecendo em perder onde anotei, prejudicando meu tempo e até a perda de clientes.

(Vania dos Santos, 2023)

Logo depois dessa primeira entrevista, a equipe identificou que o real problema da cliente era a gestão de dados de seus clientes e agendamentos. A equipe procurou outros salões para ter conhecimento se o problema da cliente do grupo também era o problema de outros MEI no ramo, nisso a equipe realizou uma pesquisa apenas para proprietários de salão de beleza através da plataforma Google Forms, onde ficou disponível no período de 22 de maio de 2023 a 24 de maio de 2023, foram obtidas 14 respostas. Com os resultados obtidos, 64,3% responderam que ainda usam agendas físicas para gerenciar os seus dados, com isso, ocorrendo os mesmos problemas de perda de dados afetando o gerenciamento. Ainda dentro dessa pesquisa, foi identificado nos resultados que 85,7% afirmaram que ter um sistema que ajude a administrar esses dados torna o processo mais prático.

1.4. Hipótese

Auxiliar no gerenciamento de dados e informações, e trazer como benefício a praticidade e a eficácia na administração desses dados. Ao mesmo tempo fazer a prestação de serviços e a gestão de tempo da proprietária do salão, obtendo mais qualidade e organização.

1.5. Objetivo Geral

Organizar os dados dos clientes e serviços prestados, visando otimizar o tempo e aumentando assim, a eficácia da rotina de trabalho.

1.5.1. Objetivos Específicos

- Gerenciar dados de agendamentos, finanças e estoque;
- Sistematizar prontuários de clientes;
- Criar uma interface prática, visando maior organização e segurança.

2. METODOLOGIA

Este capítulo é destinado a metodologia, que se refere aos métodos utilizados para criação, planejamento e desenvolvimento do projeto. Com objetivo de facilitar a organização e execução das tarefas necessárias para finalização do software.

2.1. CANVAS

O Business Model Canvas ou "Quadro de modelo de negócios" é uma ferramenta de gerenciamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes em uma única página. É um mapa visual pré-formatado contendo nove blocos do modelo de negócios.

A equipe utilizou a ferramenta Sebrae Canvas para criar o modelo de negócios.



Fonte: Equipe Morcom, 2023.

2.2. Análise de Requisitos

Análise de requisitos é a conjuntura de necessidades para satisfazer a demanda de mercado e do cliente com o produto. Basicamente, se foi listado os

principais pontos, funcionais e não funcionais, que serão realizados conforme o desenvolvimento do projeto.

2.2.1. Requisitos Funcionais

Lista De Requisitos Funcionais		
Autor: Gabriel	Revisão: Vitória	Data de atualização: 31/08/2023

Nome	Código	Descrição
Login	RF01	Função de login para o administrador acessar o sistema.
Controle de Agendamento	RF03	O administrador poderá gerenciar os agendamentos de seus clientes visando uma melhor organização.
Gerenciamento de Clientes	RF04	Permite gerenciar clientes dentro do sistema, o administrador poderá cadastrar clientes, atualizar dados de cada cliente dentro de um prontuário.
Gerenciamento de Estoque	RF05	O gerenciamento de estoque permitirá que o administrador controle saída e entrada de produtos.
Controle do Financeiro	RF06	O sistema contará com um controle do financeiro do salão, exibindo o recibo no final de cada dia, semana, e somando tudo no final do mês.
Alerta do Próximo Cliente	RF07	O sistema irá alertar o administrador quando estiver perto do horário cadastrado para o cliente.

Barra de Pesquisa	RF08	Garante que o usuário faça pesquisas detalhadas do cliente, com características e os procedimentos já finalizados.
-------------------	------	--

2.2.2. Requisitos Não Funcionais

Lista De Requisitos Não Funcionais		
Autor: Vitória	Revisão: Gabriel	Data de atualização: 16/08/2023

Nome	Código	Descrição
Conexão com a internet	RNF01	Por conta de o sistema ser web, é necessário ter acesso a internet.
Navegador que suporte HTML5	RNF02	Para que o sistema abra na grande parte dos navegadores padrão.
Sistemas operacionais	RNF03	Sistema operacional (Mobile ou PC) que possua acesso à internet.

2.3. Técnicas Utilizadas

O levantamento de requisitos é um processo crucial no desenvolvimento do sistema web. Duas das técnicas usadas foram a entrevista e análise de sugestão de requisitos do grupo.

A entrevista envolve conversas diretas com o cliente para entender suas necessidades e expectativas em relação ao software. Já a análise de sugestões, refere-se a envolver as sugestões das pessoas da equipe em prol à coleta de variedades de perspectivas e garantir que todos os requisitos sejam considerados.

Ambas as técnicas visam obter informações detalhadas sobre os requisitos do sistema, promovendo uma compreensão mais abrangente das necessidades do cliente e, assim, auxiliando no desenvolvimento de um sistema web eficaz.

2.4. Modelos de Desenvolvimento de Software

O modelo de desenvolvimento escolhido pela equipe para realizar o projeto foi o Kanban, esse método é baseado em técnicas para controlar o fluxo de produção com foco no aumento da produtividade e otimização de processos.

Esse método funciona muito bem em indústrias, porém esse projeto alterará as prioridades constantemente, e esse dinamismo do Kanban, onde há um quadro onde se pode visualizar o andamento de cada tarefa daquela etapa, faz com que a equipe se organize e aumente a sua produção.

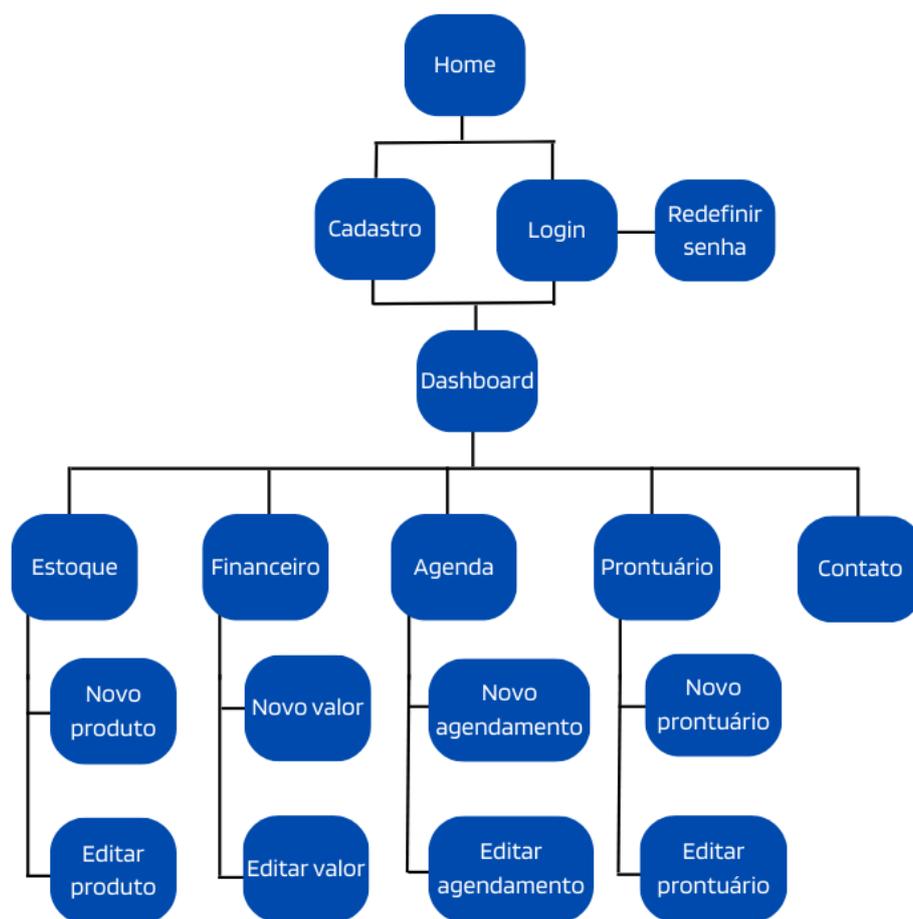
A equipe escolheu a ferramenta Trello, onde será aplicada o Modelo de Desenvolvimento Kanban, dividindo tarefas entre cada integrante da equipe, onde pode ser monitorado cada etapa da tarefa, se está em andamento ou concluída, definindo prazos de entrega para cada tarefa.

3. ANÁLISE DE SISTEMAS

A análise de sistemas é caracterizada pela esquematização e planejamento do uso de dados, com objetivo de clarear as ações e utilidades do sistema.

3.1. Mapa do Site

O mapa do site mostra o planejamento de telas do Sistema Web que a equipe pretende entregar no projeto final. O mapa foi feito em modelo de organograma com a ferramenta “LucidChart”.



Fonte: Equipe Morcom, 2023.

3.2. Análise de Banco de Dados

O Conjunto de dados de um salão de beleza desempenha um papel fundamental na gestão eficiente do negócio, com o administrador podendo alterar, atualizar e excluir conforme suas necessidades. Sendo o administrador terá agendamentos precisos, garantindo segurança, mantendo um registro detalhado dos serviços prestados e fornecendo informações financeiras.

Isso ajuda a melhorar a experiência do cliente, aumentar a eficiência operacional e impulsionar o sucesso geral do salão de beleza.

3.2.1. Dicionário de Dados

Entidade: Usuários

Atributos	Classe	Domínio	Tamanho	Descrição
Id_usuario	Determinante	Numérico	5	Auto Incremento
Nome	Normal	Numérico	100	
E-mail	Normal	Texto	100	
Senha	Normal	Texto	100	

Entidade: Cliente

Atributos	Classe	Domínio	Tamanho	Descrição
Id_cliente	Determinante	Numérico	5	Auto Incremento
Nome	Normal	Texto	100	
Id_especificação	FK	Numérico	5	
Id_serviços	FK	Numérico	5	

Entidade: Serviços

Atributos	Classe	Domínio	Tamanho	Descrição
Id_serviços	Determinante	Numérico	5	Auto Incremento
Tipo	Normal	Texto	100	
Valor	Normal	Numérico	1000	Formato: R\$ 00,00
Quantidade	Normal	Numérico	100	

Entidade: Produtos

Atributos	Classe	Domínio	Tamanho	Descrição
Id_produto	Determinante	Numérico	5	Auto Incremento
Nome	Normal	Texto	100	
Data_validade	Normal	Data	8	Formato: dd/mm/aa
Descricao	Normal	Numérico	100	
Fornecedor	Normal	Texto	50	

Entidade: Estoque

Atributos	Classe	Domínio	Tamanho	Descrição
Id_estoque	Determinante	Numérico	5	Auto Incremento
Nome_produto	Normal	Texto	100	
Quantidade	Normal	Numérico	300	
Descricao	Normal	Texto	100	
Fornecedor	Normal	Texto	100	
Dt_validade	Normal	Data	8	Formato:dd/mm/aa
Valor	Normal	Numérico	1000	Formato: R\$ 00,00

Entidade: Prontuário

Atributos	Classe	Domínio	Tamanho	Descrição
Id_prontuario	Determinante	Numérico	5	Auto Incremento
Nome_prontuario	FK	Texto	100	
Telefone_prontuario	Normal	Texto	12	
Serviços_prontuario	Normal	Texto	100	
Especificação_prontuario	Normal	Texto	1000	

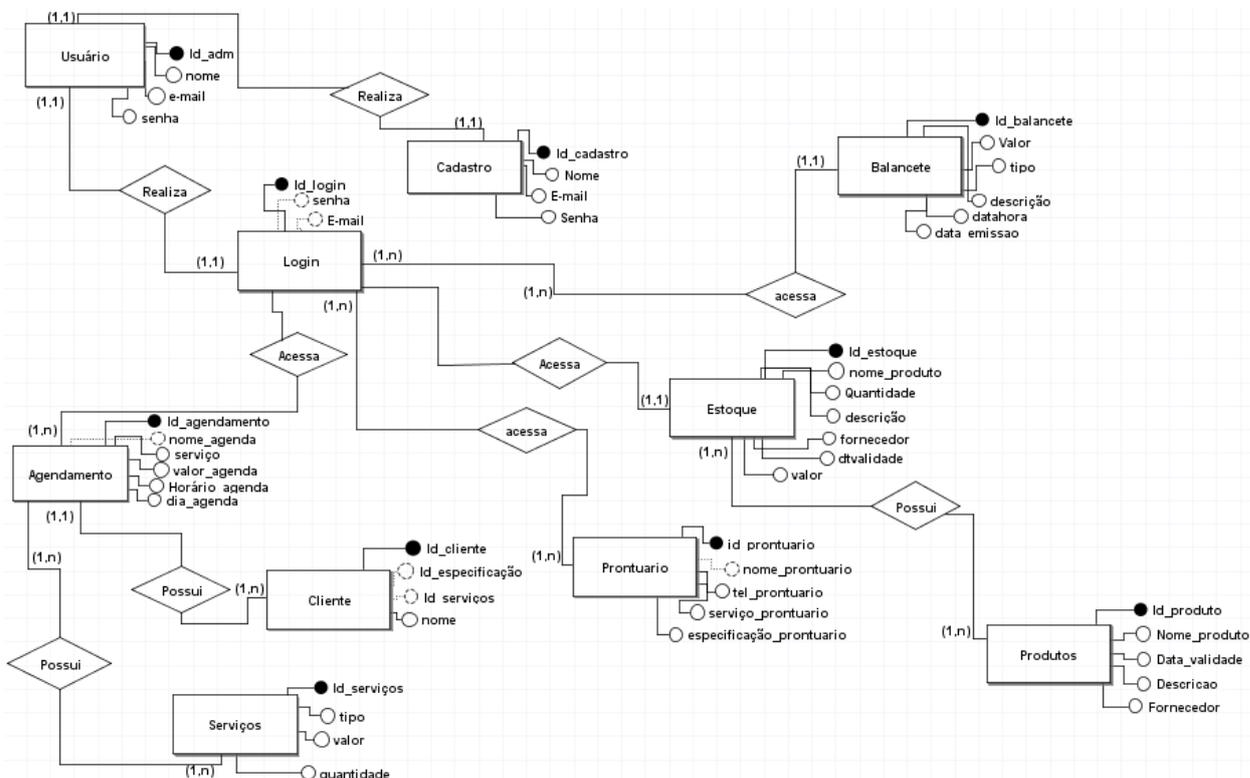
Entidade: Balancete

Atributos	Classe	Domínio	Tamanho	Descrição
Id_balancete	Determinante	Numérico	5	Auto Incremento
Valor	Normal	Numérico	1000	Formato: R\$ 00,00
Descrição	Normal	Texto	100	
Tipo	Normal	Texto	10	
Datahora	Normal	Datetime	5	Formato 00:00
Data_emissao	Normal	Data	8	Formato: dd/mm/aa

Entidade: Agendamento

Atributos	Classe	Domínio	Tamanho	Descrição
Id_agendamento	Determinante	Numérico	5	Auto Incremento
Serviço	Normal	Texto	100	
Valor_agenda	Normal	Numérico	1000	
Horário_agenda	Normal	Hora	5	Formato 00:00
Nome_agenda	FK	Texto	100	
Dia_agenda	Normal	Data	8	Formato: dd/mm/aa

3.2.2. MER



Fonte: Equipe Morcom, 2023.

4. PLANO DE DIVULGAÇÃO DO PRODUTO

O plano de divulgação do produto diz respeito ao planejamento e estratégia de marketing da marca e é essencial para que mais pessoas sejam atingidas pelo objetivo.

4.1. Formação da Empresa

A equipe Morcom é formada por cinco estudantes do técnico de Informática para Internet da Etec de Poá, Claire Gersogamo, Gabriel Gomes, Gilberto dos Santos, Vitória Gabriela e Yago Nunes.

Nós atuamos no setor de desenvolvimento para a web e design gráfico. O Projeto SalãoSync surgiu a partir da observação nas dificuldades e problemas encontrados em salões de beleza.

4.2. Logo e Slogan

O logo e o slogan desempenham um papel vital na comunicação visual e verbal de uma organização, representando sua missão, valores e personalidade.

Projeto – Logo Versão Principal



Projeto – Logo Versão Preta



Projeto – Logo Versão Branca



Projeto – Logo Versão Negativa



Projeto – Logomarca Versão Principal



Projeto – Logomarca Versão Preta



Projeto – Logomarca Versão Branca



Projeto – Logomarca Versão Negativa



Projeto – Slogan

“Beleza e Organização em Sincronia”.

O slogan traz a visão da empresa junto com o projeto, sendo voltado para os salões de beleza, a empresa visa justamente a organização desses estabelecimentos em sincronia com a beleza.

Paleta de Cores



#A092F6



#000000

4.3. Missão, Visão e Valores

Missão:

Ajudar o mercado da beleza com um sistema de gerenciamento de dados e estoque, auxiliando na gestão de informações e fazendo com que ela se torne mais prática e eficaz.

Visão:

Se tornar uma referência nacional em sistemas de gerenciamento de dados e estoque para os nichos do mercado da beleza, e o reconhecimento pela

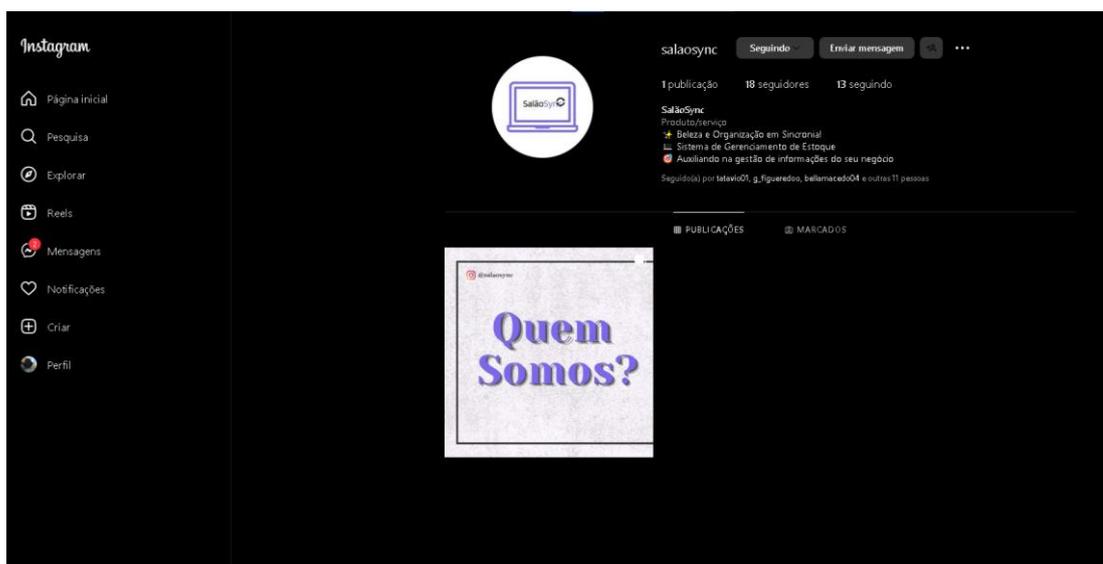
nossa propriedade em fazer com que cada salão de beleza do Brasil confie em nosso sistema para otimizar suas operações e impulsionar sua evolução.

Valores:

- Evolução;
- Qualidade;
- Facilidade;
- Ética.

4.4. Divulgação

O principal meio de divulgação se encontra na rede social Instagram, sendo uma forma fácil de contato com o público-alvo e podendo retornar financeiramente o projeto por meio de anúncios ou por parcerias com marcas de interesse.



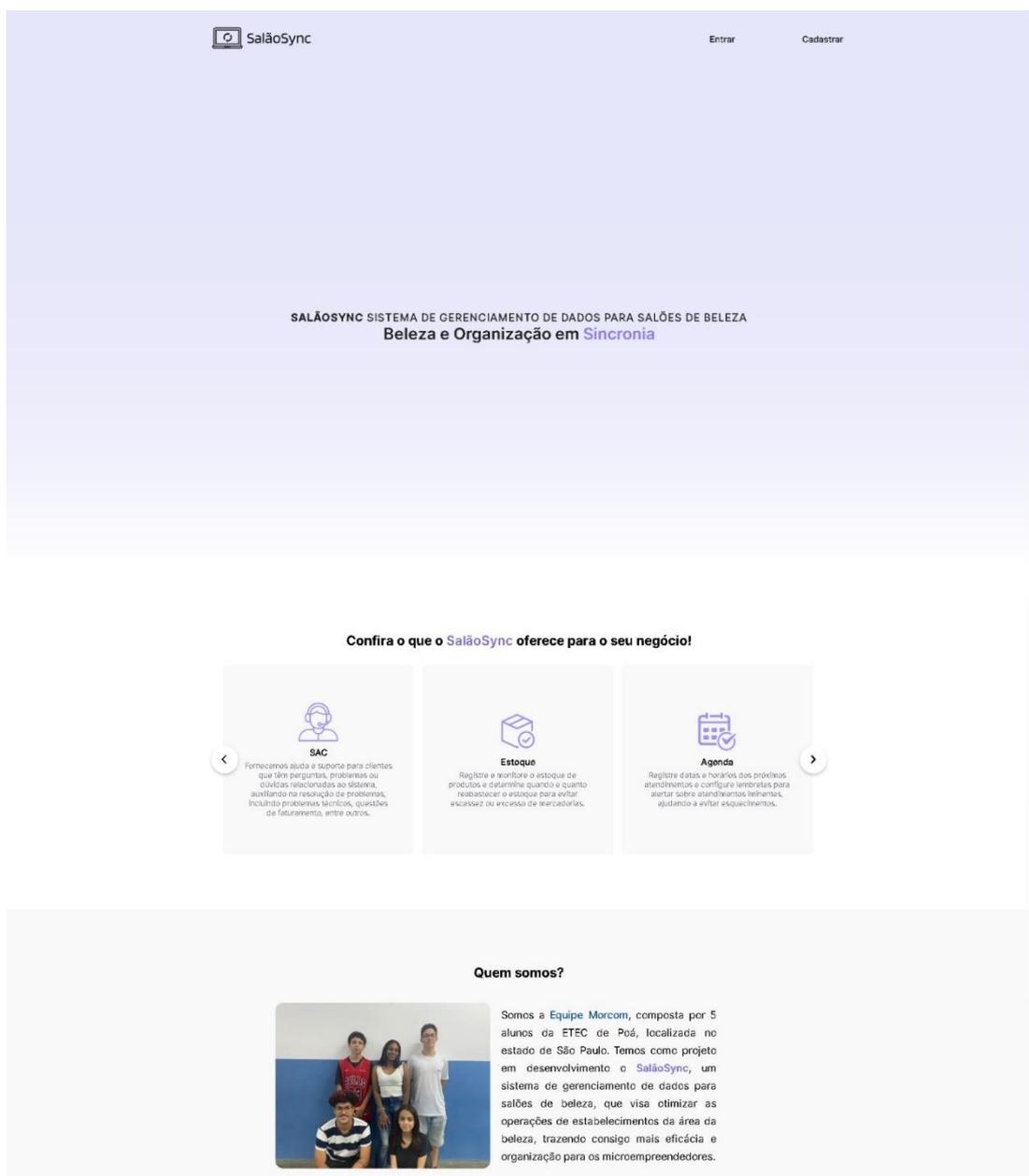
Fonte: Captura de Tela feita pela Equipe Morcom, 2023

5. PROJETO

Apresentação do sistema SalãoSync, na perspectiva do administrador.

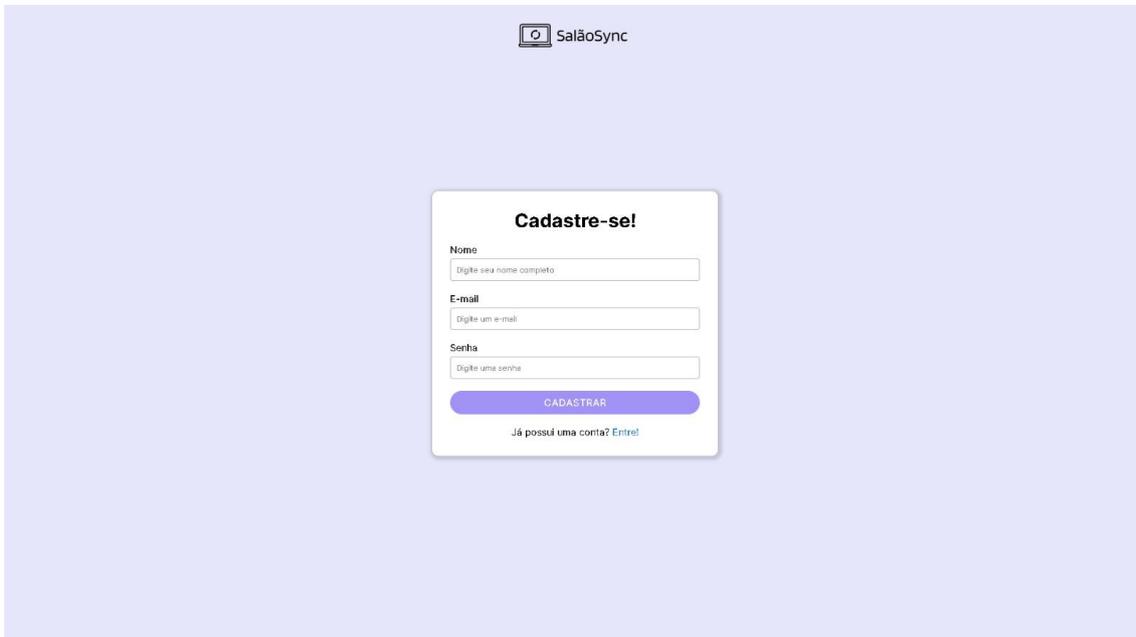
5.1. Telas e Funcionalidades

- **Home:** na Home, temos uma breve apresentação do que é o sistema, a equipe, e a missão, visão e valores. A página redireciona também para a realização Login para acessar o sistema e o Cadastro para receber novos usuários.

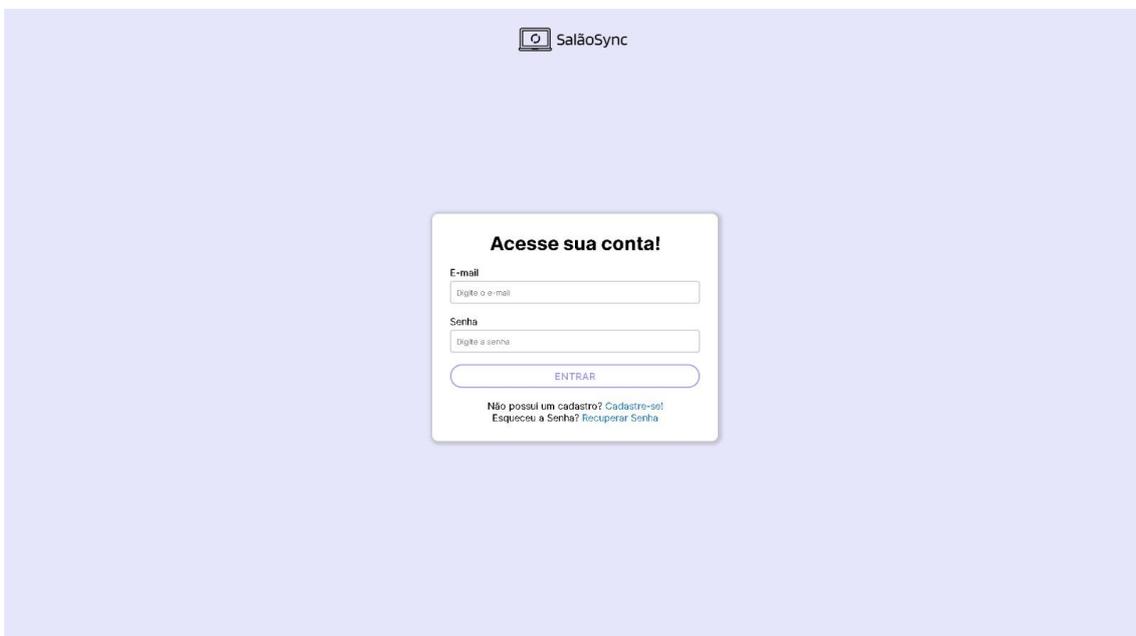


Tela 1: Home

- **Cadastro e Login:** Logo após, o usuário é levado para as páginas de Cadastro e Login, onde é necessário preencher formulários contendo informações como: nome, e-mail e senha, para se cadastrar e ter acesso ativo no sistema.

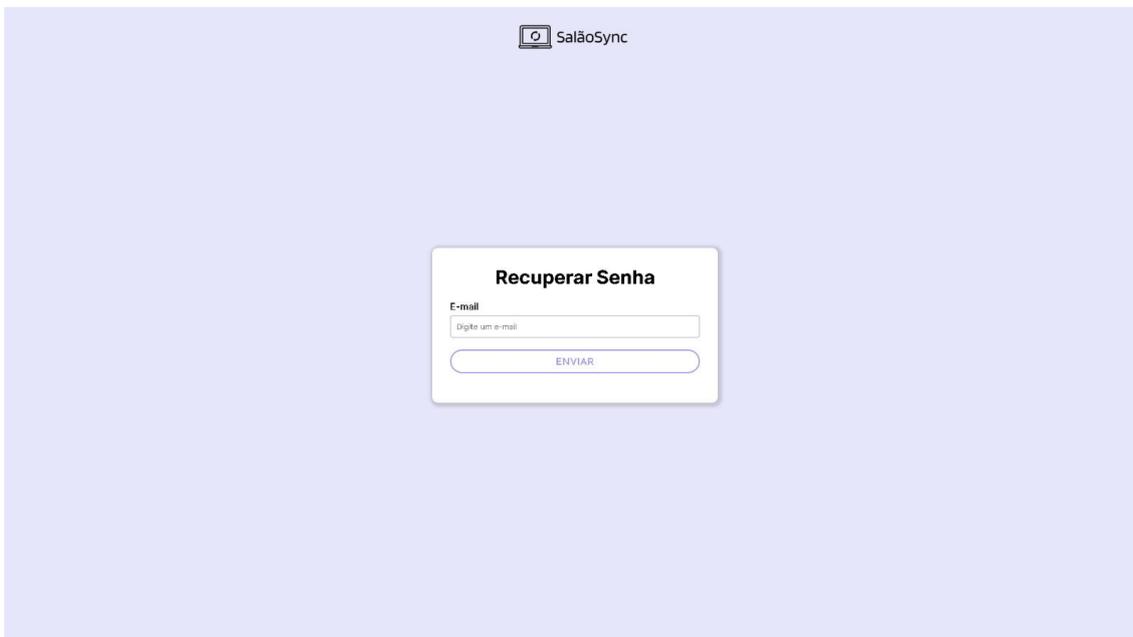


Tela 2: Cadastro



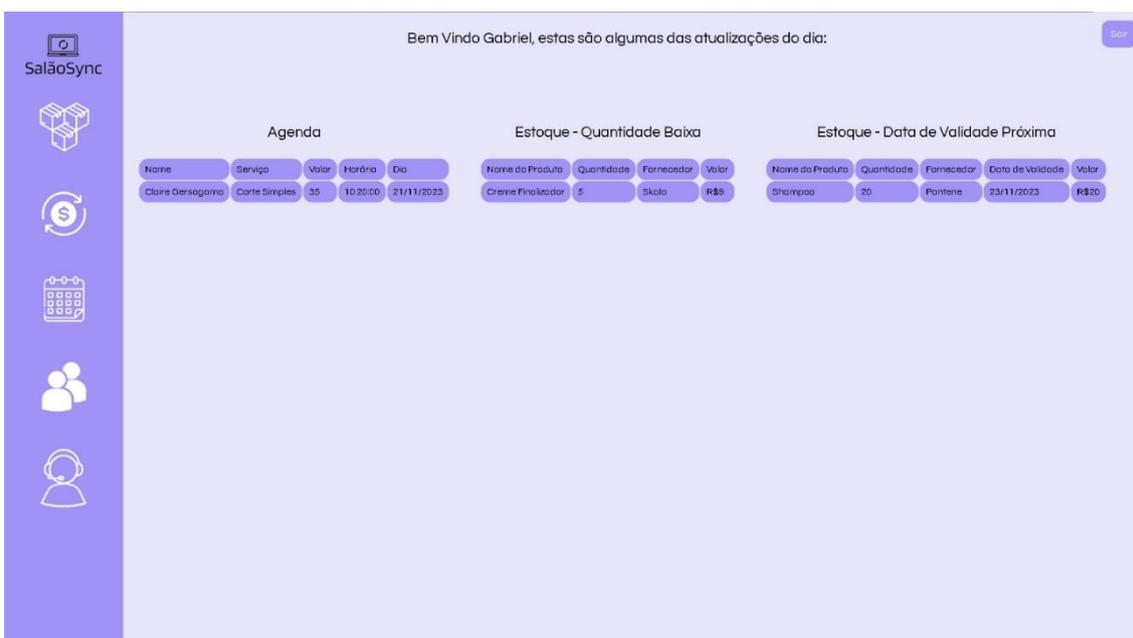
Tela 3: login

- **Recuperar Senha:** Local onde o administrador pode solicitar uma redefinição de senha, em caso de perda da que normalmente utiliza.



Tela 4: Recuperar Senha

- **Dashboard:** Tela onde o administrador tem acesso às suas pendências e notificações recentes, para que seja avisado e alertado sobre suas obrigações no dia.



Tela 5: Dashboard

- **Estoque:** Nesta página, se encontra as funções para o gerenciamento de estoque, como: cadastro de novos produtos e suas respectivas informações, pesquisar, editar e excluir o que foi adicionado.

Estoque

Novo | Pesquise pelo nome

ID	Nome	Quantidade	Descrição	Fornecedor	Data de Validade	Valor
16	Condicionador Pantene	21	Condicionador	Pantene	2023-11-30	R\$ 15
15	Creme Finalizador	5	Creme para finalizar cabelo	Skala	2024-01-12	R\$ 9
14	Escova Pólv	20	Escova Pólv finalizadora	EscovasBEscovas	1111-11-11	R\$ 15
17	Reparador de Pontas	17	Óleo Finalizador de Pontas	Pantene	2025-10-21	R\$ 5
13	Shampoo	20	Hidratação	Pantene	2023-11-23	R\$ 20

Total de Registros: 6
12

Tela 6: Estoque

Novo Produto

Nome:

Descrição:

Quantidade:

Fornecedor:

Data de validade:

Valor:

Adicionar Produto

Tela 7: Estoque- Novo Produto

Tela 8: Estoque- Editar Produto

- Balancete:** Nesta parte do sistema é realizado as operações de entrada e saída do caixa, como: Registro de gasto e ganho, visualização do extrato, soma do valor que foi inserido e e/ou retirado, editar e excluir o que foi adicionado.

Valor	Descrição	Tipo	Data e Hora
80	Fornecedor	Gasto	2023-11-20 10:00:00
100	teste	Ganho	1111-11-11 11:11:00
320	Teste	Ganho	2023-11-20 14:00:00

Tela 9: Balancete

SalãoSync

Novo

Sair

Valor

Tipo

Descrição

Data e Hora

Registrar

Tela 10: Balancete - Novo Valor

SalãoSync

Editar Valor

Sair

ID

Valor

Tipo

Descrição

Data e Hora

Atualizar Produto

Tela 11: Balancete - Editar Valor

- Agendamento:** Nesta página se localiza a parte de agendar clientes, onde se obtém uma agenda, com informações específicas sobre a pessoas que serão atendidas, como: nome, horário, serviço, valor e data, podendo visualizar a quantidade de registros, adicionar novos agendamentos, pesquisar, editar e excluir.

Agenda

Agendar Recalcular para today

Cliente	Horário	Serviço	Valor	Data		
Clare Gersogama	10:20:00	Corte Simples	R\$ 35	2023-11-21	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gabriel Gomes	14:40:00	Corte+Samboranchea	R\$ 35	2023-12-06	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gilberto Santos	22:28:00	Corte+Samboranchea	R\$ 35	2023-11-22	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Isabella Macedo	10:00:00	Progressiva	R\$ 280	2023-11-25	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vitória Gabriela	13:00:00	Progressiva	R\$ 280	2024-01-16	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Total de Registros: 6
12

Tela 12: Agenda

Agendar

Nome

Serviço

Valor

Horário

Dia

Tela 13: Agendamento - Agendar novo Cliente

Editar

ID: 34

Serviço: Corte Simples

Valor: 35

Horário: 10:30

Dia: 21/11/2023

Atualizar

Tela 14: Agendamento - Editar Agendamento

- Prontuário:** Nesta página o administrador tem acesso aos prontuários de seus clientes, onde tem suas devidas informações importantes para futuros atendimentos, como: nome, telefone e Especificações (possíveis alergias aos produtos de beleza). O usuário pode adicionar novos prontuários, visualizar o total de registros, pesquisar, editar e excluir.

Prontuário

Novo | Pesquisar pelo nome

ID	Nome	Telefone	Especificações
01	Claire Geresgoma	(11)86734-1209	Nada
59	Gabriel Gomes	(11)94309-5167	Nada
02	Gilberto Santos	(11)996539-0912	Nada
58	Isabella Macedo	(11)99479-9399	Sem Farnal
03	Vitória Gabriela	(11)86734-7121	Nada

Total de Registros: 6
12

Tela 15: Prontuário

The screenshot shows the 'Novo Prontuário' (New Record) form. On the left is a purple sidebar with the SalãoSync logo and five icons: a cube, a circular arrow with a dollar sign, a calendar, two people, and a headset. The main area is light purple and contains the following fields:

- Nome**: A text input field.
- Telefone**: A text input field.
- Especificações**: A text input field.
- Adicionar Prontuário**: A button below the input fields.
- Sair**: A button in the top right corner.

Tela 16: Prontuário - Novo Prontuário

The screenshot shows the 'Editar Prontuário' (Edit Record) form. It features the same purple sidebar as the previous screen. The main area is light purple and contains the following fields:

- ID**: A text input field with the value '61'.
- Nome**: A text input field with the value 'Clara Genogamo'.
- Telefone**: A text input field with the value '1196724-1209'.
- Especificações**: A text input field with the value 'Nada'.
- Atualizar Prontuário**: A button below the input fields.
- Sair**: A button in the top right corner.

Tela 17: Prontuário - Editar Prontuário

- **SAC:** A última página é o Serviço de Atendimento ao Cliente, onde o administrador pode enviar feedbacks, duvidas e sugestões para os criadores do sistema (Equipe Morcom), precisando preencher um pequeno formulário contendo: nome completo, e-mail e a mensagem que se deseja enviar.

SalãoSync

Fale Conosco
Morcom

Nome Completo
Digite seu Nome

E-mail
Digite seu E-mail

Mensagem
Escreva aqui sua mensagem...

Apagar Enviar

Sair

Tela 18: SAC

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O sistema desenvolvido para os salões de beleza representa uma contribuição significativa para a modernização e eficiência desse setor. Através da análise aprofundada das necessidades específicas dos salões e dos clientes, foi possível desenvolver uma plataforma que não apenas simplifica o agendamento de serviços, mas também integra sistemas de controle de caixa, gerencia o estoque de produtos especializados e prioriza informações importantes sobre os clientes.

Ao longo deste trabalho, evidenciou-se que um sistema de gerenciamento adequado não apenas otimiza a operação do salão, mas também melhora a experiência do usuário, proporcionando conveniência e facilidade no acesso aos serviços oferecidos. Além disso, destacou-se a importância de adaptar as tecnologias emergentes às necessidades específicas desse mercado, visando à constante melhoria e a otimização do tempo dos proprietários dos estabelecimentos.

O mercado da beleza, por se mostrar uma área de suma importância para uma grande porcentagem da população, é necessário que se obtenha cada vez mais melhorias para poder proporcionar um atendimento de qualidade àqueles que usufruem dos serviços do mercado. Desse modo estar em constante evolução e inserir a tecnologia nessa área, significa estar acessível às necessidades da sociedade.

Portanto, este projeto demonstra não apenas a viabilidade, mas também a importância de investir em soluções digitais sob medida para atender às demandas únicas dos salões de beleza, promovendo a eficiência operacional e a satisfação do usuário.

Referências Bibliográficas

ABIHPEC. Dados do Mercado Brasileiro. Disponível em: http://abihpec.org.br/dadosdomercado_dados_mercado.php, Acesso em: 01 out. 2016.

CAPITAL ECONÔMICO. Brasil é o quarto maior mercado de beleza e a Adventures está de olho nisso para transformar o setor: Startup tem como meta que, até 2026, os brasileiros tenham ao menos um produto desenvolvido pela empresa em casa. [s. l.], ano 2022, 22 jan. 2022. Disponível em: <https://revistacapitaleconomico.com.br/brasil-e-o-quarto-maior-mercado-de-beleza-e-a-adventures-esta-de-olho-nisso-para-transformar-o-setor/> Acesso em: 22 mar. 2023;

CARVALHO, Bruna Miranda. SANCHES, Edgleyde Queiroz. A importância do marketing na área da estética. Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento. Ano 05, Ed. 11, Vol. 23, pp. 156-165. Novembro de 2020. ISSN: 2448-0959. Disponível em: <https://www.nucleodoconhecimento.com.br/marketing/area-daestetica/> Acesso em: 19 mar. 2023;

CINTRA, Flávia Cristina. Marketing Digital: a era da tecnologia on-line. Investigação, v. 10, n. 1, 2010.

ENCONTRE SUA FRANQUIA. Mercado de beleza: vantagens e desafios do setor. 2021. ed. [S. l.], 1 jul. 2021. Disponível em: <https://encontresuafranquia.com.br/mercado-de-beleza-vantagens-e-desafios-do-setor/> Acesso em: 14 mar. 2023;

GLOBAL COSMETIC. Desafios do mercado de beleza brasileiro. In: GLOBAL COSMETIC. 2015. ed. [S. l.], 16 mar. 2015. Disponível em: <https://globalcosmetic.com.br/noticia.php?n=desafios-do-mercado-de-beleza-brasileiro#:~:text=%E2%80%9COs%20fatores%20para%20essa%20desacelera%C3%A7%C3%A3o,para%20o%20amadurecimento%20do%20mercado;> Acesso em: 19 mar. 2023;

HPPO - Gestão de Salões de Beleza: Gestão de Salões de Beleza de Alta Performance. In: HPPO - Gestão de Salões de Beleza: Gestão de Salões de Beleza de Alta Performance. [S. l.]: HPPO - Gestão de Salões de Beleza, 2023. Disponível em: <https://www.hppo.com.br/9-motivos-pelos-qua-is-muitos-saloes-quebram/>. Acesso em: 18 maio 2023.

LIMA, ANDREZZA DANTAS. ANÁLISE DA CAPACIDADE DE INOVAÇÃO EM UM SALÃO DE BELEZA PERANTE APLICAÇÕES DE TECNOLOGIAS DIGITAIS. <https://repositorio.ufpb.br/>, ano 2021, p. 1-39, 2 jul. 2021. Disponível em: <https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/123456789/20901>. Acesso em: 17 mar. 2023;

MEI. Cabeleireiro pode ser MEI: 5 dicas para quem está começando. In: MEI [S. l.], 22 out. 2021. Disponível em: <https://blog.meifacil.com/oportunidades/cabeleireiro-pode-ser-mei/> Acesso em: 14 mar. 2023;

MEISHOP. Cabeleireiro (a) independente. In: MEISHOP. [S. l.], 2022. Disponível em: <https://meishop.com.br/dicasmei/atividades-mei/cabeleireiro-independente/> Acesso em: 22 mar. 2023;

OLIVEIRA, Ricardo. Salão de Beleza Novo Contexto de Trabalho. 2019. 35 p. Dissertação de TCC — PUC, Rio de Janeiro, 2019. Disponível em: <https://www.maxwell.vrac.puc-rio.br/46527/46527.PDF>. Acesso em: 12 abr. 2023;

ONE BELEZA. Quais serviços oferecer em meu salão de beleza?. 2022. ed. [S. l.], 2022. Disponível em: <https://onebeleza.com.br/quais-servicos-oferecer-em-meu-salao/> Acesso em: 7 mar. 2023;

SÁ. de S. Cosméticos brasileiros vivem momento de expansão. Mundo do Marketing. Disponível em: <https://www.mundodomarketing.com.br/?s=9%2C13439%2Ccosmeticos+brasileiros+vi+em+momento+de+expansao>. Acesso em: 30 set. 2016.

SANTOS, Jonhhy; COSMETIC INNOVATION. Startup de beleza DELIVERY está fazendo sucesso. In: SANTOS, Jonhhy. 2022. ed. [S. l.], 12 ago. 2022. Disponível em: <https://cosmeticinnovation.com.br/startup-de-beleza-delivery-esta-fazendo-sucesso/> Acesso em: 15 mar. 2023;

SHMIDTT, Alexandra, OLIVEIRA, Claudete, GALLAS, Juliana Cristitna. O Mercado da Beleza e suas consequências. 2018. 15 p. Artigo científico — UNIVALI, Balneário Camboriú, 2018. Disponível em: <https://siaibib01.univali.br/pdf/Alexandra%20Shmidt%20e%20Claudete%20Oliveira.pdf>. Acesso em: 14 mar. 2023.

SILVA, Douglas. 5 exemplos reais de falha de comunicação empresarial e como evitar?. [s. l.], ano 2021, 26 out. 2020. Disponível em: <https://www.zendesk.com.br/blog/exemplos-reais-falha-comunicacao/> Acesso em: 21 mar. 2023;

SILVA, Pablo. 4 vantagens do agendamento online para o seu salão de beleza [s. l.], ano 2020, 24 jul. 2020. Disponível em: <http://bhairapp.com.br/2020/07/4-vantagens-do-agendamento-online-para-o-seu-salao-de-beleza/> Acesso em: 16 mar. 2023;

WEBER, Fabiana. Brasil é o quarto maior mercado de beleza e cuidados pessoais do mundo. [s. l.], ano 2020, 4 jul. 2020. Disponível em: <https://forbes.com.br/principal/2020/07/brasil-e-o-quarto-maior-mercado-de-beleza-e-cuidados-pessoais-do-mundo/>. Acesso em: 13 mar. 2023.

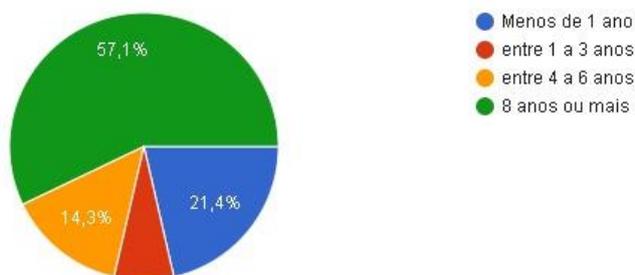
APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO SOBRE GERENCIAMENTO DE DADOS NOS SALÕES DE BELEZA

As questões relacionavam-se a:

- Tempo em que atuam em salões de beleza;
- Opinião sobre a implantação da tecnologia em salões de beleza;
- Opinião sobre o resultado que um sistema traria para o estabelecimento.

Tempo de atuação no estabelecimento:

14 respostas



Fonte: Equipe Morcom, 2023.

Opinião se a tecnologia ajudaria no bem-estar do salão:

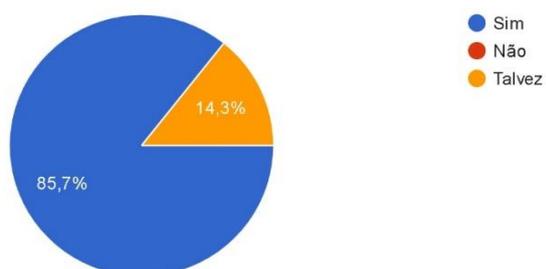
14 respostas



Fonte: Equipe Morcom, 2023.

Opinião se um sistema ajudaria na administração de dados:

14 respostas

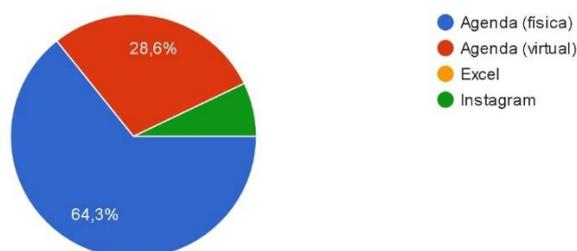


Fonte: Equipe Morcom, 2023.

Ferramenta utilizada para gerenciamento de dados no salão:

Qual ferramenta você usa para gerenciar os dados de seu salão? (clientes, serviços, agendamentos, etc.)

14 respostas



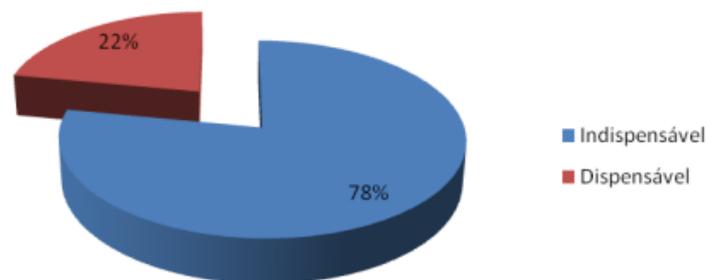
Fonte: Equipe Morcom, 2023.

ANEXO A – QUESTIONÁRIO SOBRE PRODUTOS DE BELEZA

As questões relacionavam-se a:

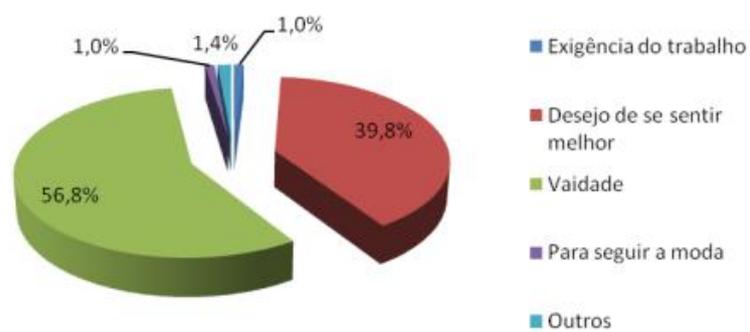
- Opinião sobre a importância sobre produtos de beleza;
- Os Porque utilizam produtos de beleza.

Questionamento sobre a importância dos produtos de beleza:



Fonte: Sá, 2010.

Questionamento sobre o uso dos produtos de beleza



Fonte: Sá, 2010.