

Centro Paula Souza
Escola Técnica Estadual - Etec de Poá
Informática para Internet

Alan Gaudêncio Gomes
Guilherme de Almeida Lacerda Alves
Gustavo de Almeida Lacerda Alves
Igor Augusto Maciel da Rocha

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Poá

2024

Alan Gaudêncio Gomes

Guilherme de Almeida Lacerda Alves

Gustavo de Almeida Lacerda Alves

Igor Augusto Maciel da Rocha

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Informática para Internet da Etec de Poá orientado pelo Prof.^º Alexandro Tadeu Mathias de Souza e Marco Robson Pereira de Sales como requisito para obtenção do título de Técnico em Informática para Internet.

Poá

2024

Resumo

O presente trabalho tem como objetivo produzir um site com um sistema de agendamento on-line, onde os barbeiros poderão efetuar seus serviços de forma automatizada para o segmento de beleza e cuidados pessoais. Os avanços digitais têm criado maneiras mais eficientes e acessíveis, e este projeto busca explorar essas mudanças no mercado. A metodologia envolvida incluiu a realização de pesquisas de mercado on-line para avaliar a viabilidade do tema abordado, bem como a definição das tecnologias a serem utilizadas para o desenvolvimento deste projeto, que foram escolhidas conforme os conhecimentos adquiridos durante o curso de Informática para Internet. O design e a facilidade de utilização foram o foco principal desse projeto, garantindo uma boa impressão e facilidade de uso para o usuário. Por fim, foram realizados testes para validar a eficácia do sistema, envolvendo o cadastramento de dados e a facilidade de utilização. Os resultados indicam a praticidade de uso e a eficiência no cadastramento de dados.

Resumo em inglês

The present work aims to produce a website with an online scheduling system, where barbers can perform their services in an automated way for the beauty and personal care segment. Digital advances have created more efficient and accessible ways, and this project seeks to explore these changes in the market. The methodology involved included carrying out online market research to assess the viability of the topic covered, as well as defining the technologies to be used for the development of this project, which were chosen according to the knowledge acquired during the Internet Computing course. Design and ease of use were the main focus of this project, ensuring a good impression and ease of use for the user. Finally, tests were carried out to validate the effectiveness of the system, involving data registration and ease of use. The results indicate the practicality of use and efficiency in data registration.

Lista de Ilustrações

Imagem 1 - Identidade visual home	19
Imagem 2 - Identidade visual quem somos	19
Imagem 3- Identidade visual compromissos	20
Imagem 4- identidade visual mostrando a equipe	20
Imagem 5 - Identidade visual mostrando unidade	21
Imagem 6 - Identidade visual mostrando o serviço	21
Imagem 7 - Identidade visual mostrando o agendamento	22
Imagem 8 - Identidade visual mostrando as parcerias	22
Imagem 9 - Identidade visual mostrando o contato	23
Imagem 10 - Identidade visual mostrando o login	23
Imagem 11 - Identidade visual mostrando o cadastro	24
Imagem 12- Identidade visual mostrando o logotipo	24
Imagem 13 - Identidade visual mostrando o que não pode fazer no logotipo	25
Imagem 14 - Identidade visual tipografia	25
Imagem 15 – modelagem de banco de dados	26
Imagem 16 - Wireframe página home	29
Imagem 17 - Wireframe sobre o estabelecimento	29
Imagem 18 - Wireframe sobre os compromissos	30
Imagem 19 - Wireframe sobre a equipe	30
Imagem 20 - Wireframe mostrando as parcerias	31
Imagem 21 - Wireframe página de login	32
Imagem 22 - Wireframe página de cadastro	32
Imagem 23 - Mockup página home	33
Imagem 24 - Mockup página sobre o estabelecimento	34
Imagem 25 - Mockup página sobre os compromissos no estabelecimento	34
Imagem 26 - Mockup sobre a equipe	35
Imagem 27 - Mockup mostrando as parcerias	36

Imagem 28 - Mockup mostrando a página de login _____36

Imagem 29 - Mockup mostrando a página de cadastro _____37

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	8
2 ESTADO DA ARTE	10
2.1 Trabalhos Relacionados (artigos)	10
3 DESENVOLVIMENTO	14
3.1 MATERIAIS E MÉTODOS	14
3.2 MOTIVAÇÃO	14
3.2.2 Estudo de concorrência direto e indireto;.....	14
3.2.4 Estudo de macro e microrregião.	17
3.3 MODELAGEM.....	18
3.3.1 Identidade visual da empresa e software	18
3.3.2 Modelagem de banco de dados relacional	26
3.3.3 Wireframe de baixa fidelidade.....	29
3.3.4 mockup e de alta fidelidade.....	34
RESULTADOS E DISCUSSÃO	40
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	42
REFERÊNCIAS.....	40

1 INTRODUÇÃO

1.2 o problema de pesquisa

Após a realização de pesquisas, nós, da Aggi Styletech, identificamos que muitos estabelecimentos carecem de um site ou software profissional para gerenciar seus negócios. A maioria utiliza apenas sistemas externos de agendamento, os quais apresentam problemas como falta de profissionalismo, ausência de informações sobre o estabelecimento, restrição de acesso ao barbeiro ou prestador de serviço, falta de estratégias básicas de marketing para atrair mais clientes, além de travamentos e bugs.

Esses problemas podem ser resolvidos?

1.3 justificativas

Optamos pelos segmentos de autocuidado e beleza pessoal devido ao grande crescimento observado nos últimos anos, especialmente entre o público masculino. Considerando esse fator, desenvolvemos um software voltado para barbearias masculinas, com o objetivo de aprimorar a experiência do cliente, facilitando o agendamento e a comunicação com o prestador de serviço.

1.4 hipóteses,

Após pesquisas e descobrir os devidos problemas, nós criamos algumas possíveis soluções como profissionalismo: fornecendo uma plataforma personalizada e adequada ao perfil do estabelecimento, informação completa: Incluindo detalhes sobre o estabelecimento, serviços, e equipe, o que pode melhorar a experiência do cliente, Acesso Direto: Permitindo que o cliente escolha diretamente o barbeiro ou prestador de serviço desejado, estratégias de Marketing: Implementando ferramentas para atrair e fidelizar mais clientes, estabilidade e confiabilidade : minimizando bugs e problemas que prejudicam o agendamento e a experiência do usuário. Algumas informações retiradas do projeto de Nascimento, Ewerson Vieira (2022)

1.5 objetivos do tcc

1.5.1 geral

Criar uma plataforma digital que torne a administração de estabelecimentos de serviços, como barbearias e salões de beleza, proporcionando ao cliente uma experiência estritamente

profissional. Incluindo ao sistema um sistema de agendamento eficiente, acesso direto das consultas dos serviços e instrumentos de marketing. O intuito da plataforma é eliminar problemas de instabilidade e a falta de exclusividade dos sistemas correntemente utilizados

1.5.2 específicos

Desenvolver um sistema de agendamento intuitivo e estável que permita aos clientes ter o direito de escolher diretamente o prestador de serviços de sua preferência. Área de informações detalhadas com informações sobre o estabelecimento, a equipe e os serviços oferecidos, comunicando-se de forma mais aberta e completa com os clientes. Integrar estratégias de marketing digital à plataforma, conquistando novos clientes e mantendo a fidelidade daqueles que já estão utilizando o serviço. Um ponto muito importante é garantir que o sistema permaneça confiável e estável; ou seja, sem falhas ou bugs que prejudiquem a experiência do usuário. Por fim, criar uma interface personalizada para tornar profissional e suave a experiência do cliente desde o primeiro contato que ele possa ter com a plataforma.

2 ESTADO DA ARTE

2.1 Trabalhos Relacionados (artigos)

Redalyc. Breve Histórico da Beleza Masculina

O autor FERNANDES FILHO (2010) conta um pouco da história da beleza, desde os tempos antigos, de como a beleza está ligada a evolução da espécie humana, ele mostra em seu artigo como que a preocupação com a estética cresceu e está muito presente nos dias de hoje. Essa mudança ocorreu principalmente com os homens que ficaram cada vez mais vaidosos e preocupados com sua estética indo mais ao salão de beleza e fazendo mais procedimentos estéticos. (FERNANDES FILHO, 2010)

OS PADRÕES DE BELEZA CORPORAL MASCULINO E AS COM A CULTURA, A CIÊNCIA E O MERCADO.

INTERFACES

Os autores CORREA, Elder; ZOBOLI, Fabio; MEZZARROBA, Cristiano (1999) descrevem os padrões de beleza masculina, de que maneira tais modelos de beleza corporal alteram a subjetividade do homem para que este a materialize no seu corpo objetivação/subjetivação. A cultura subjetiva é um modelo de corpo e para garanti-lo existe um mercado que instrumentaliza o homem a fim de que produza tal corpo sugerido. Este mercado é suportado por toda uma ciência/tecnologia, que mais e mais se supera para satisfazer as demandas efetivadas por esses arquétipos. (CORREA, Elder; ZOBOLI, Fabio; MEZZARROBA, Cristiano ;1999)

INOVAÇÃO, PEQUENA EMPRESA E FLORESCIMENTO HUMANO.

Os autores SILVA, Glessia; DI SERIO, Luiz (2020) escreveram sobre a pesquisa que fizeram, em cinco empresas de pequeno porte situadas em uma região economicamente desfavorecida. A pesquisa revelou uma conexão intrínseca entre os gestores/donos, suas empresas e a comunidade local. Destacou-se como as inovações implementadas ou adotadas por essas empresas não só contribuem para tornar os negócios economicamente viáveis, mas também socialmente relevantes além disso, as pequenas empresas e suas inovações foram identificadas

como impulsionadoras da participação ativa dos indivíduos na sociedade, facilitando o florescimento de suas capacidades humanas. Os resultados evidenciam que o envolvimento das pequenas empresas em iniciativas de responsabilidade social corporativa, como programas de capacitação profissional e apoio a causas locais, desempenha um papel crucial na promoção do bem-estar social e no fortalecimento dos laços comunitários. (SILVA, Glessia; DI SERIO, Luiz 2020)

PROFISSÃO BARBEIRO: UMA ANÁLISE EVOLUTIVA DO EMPREENDIMENTO E A ADEQUAÇÃO DA PROFISSÃO AO MERCADO MODERNO.

O autor DUTRA (2023) diz um pouco sobre os barbeiros, segundo ele a profissão de barbeiro é uma das mais antigas e historicamente ricas do mundo, tendo evoluído ao longo dos séculos para se adaptar às necessidades e demandas de cada época. Inicialmente conhecido como "cirurgião-barbeiro", o profissional não apenas cuidava da estética capilar, mas também realizava procedimentos médico-cirúrgicos. No entanto, ao longo do tempo, essa profissão evoluiu para se concentrar principalmente na vaidade e no embelezamento masculino.

Para ele hoje, as barbearias não são apenas locais para cuidados estéticos, mas também espaços de socialização e relaxamento para os homens. Os consumidores procuram por experiências completas, que incluem desde um ambiente acolhedor até serviços adicionais como massagens faciais, tratamentos capilares especializados, venda de produtos de cuidados pessoais e até mesmo espaços para entretenimento, como salas de jogos ou áreas de convivência (DUTRA 2023)

Transformação digital: um estudo de caso em um salão de beleza.

Os autores SILVA, Henrique; DIAS, Víctor; ARAÚJO, André; (2021) dizem que apesar do avanço da globalização, muitas empresas de pequeno porte ainda possuem certas dificuldades para adaptar-se às novas tecnologias, dessa forma, o objetivo deste artigo é fornecer metodologias para aprimorar a gestão empresarial de uma empresa de pequeno porte, por meio de um projeto de transformação digital. Problemas identificados, a partir de entrevistas feitas com a gerente do salão pesquisado, foi identificado que a gestão do estabelecimento é feita de maneira manual, pois ela faz o registro de todas as vendas, do valor dos atendimentos e quem

foram os profissionais envolvidos em um caderno do tipo "livro-caixa". Nesse mesmo caderno também é anotado a relação de pagamento dos funcionários, que é feito por comissão, e as contas a pagar, como contas de luz, água, insumos e outras despesas. Assim, os principais problemas identificados no salão foram os excessos de atividades manuais que consomem tempo da gerente e dos funcionários, principalmente no fechamento do caixa e durante o pagamento que é feito semanalmente, pois a gestão não é eficaz. (SILVA, Henrique; DIAS, Víctor; ARAÚJO, André; 2021)

Sistema informatizado para agendamento de serviços: estudo de caso em um salão de beleza no município de Franco da Rocha

Os autores BASTOS, Bruno et al. (2023) contam sobre o estudo que fizeram em um salão de beleza no município Franco da Rocha. Uma cabeleireira que é proprietária do salão e que também exerce todo o gerenciamento do negócio e um usuário que é responsável pelos serviços de manicure, foi desenvolvido um software para a realização dos agendamentos dos serviços prestados pelo salão. Este projeto busca avaliar e viabilizar a elaboração de relatórios gerenciais através da base de dados existente no software desenvolvido. Atualmente, a empresa não utiliza de nenhuma tecnologia para gerir os processos administrativos e por consequência, o processo de agendamento de serviços é gerido com poucos recursos e sem registros, afetando diretamente o controle eficiente do tempo disponível e na captação de novos clientes, prejudicando a maximização dos lucros da empresa. Esse estudo mostra a importância de um software para agendamento nos estabelecimentos como um salão de beleza. (BASTOS, Bruno et al. 2023)

PLANO DE NEGÓCIOS BARBEARIA (BARBER CONCEPT)

O autor Benincasa (2018) fala sobre a importância de conhecer os clientes e suas necessidades, para que possa fazer um atendimento personalizado e estratégico para o cliente. Quanto ao preço, barbearias cujos serviços básicos de corte e barba permaneceram abaixo de quarenta reais receberam nota cinco. Barbearias que alcançaram até quarenta reais, nota quatro. Sendo assim, a unidade da barbearia Dom Cabral do Liberty Mall e a Fio Maravilha receberam a pior avaliação (3,5), com um corte a R\$50,00 e barba a R\$40,00. Distrito 61 e Barbearia do Onofre, por sua vez, se destacaram positivamente, ambas mantendo seus serviços de corte abaixo de quarenta reais. Mostrando como que a avaliação dos clientes é muito importante para que o dono do estabelecimento tenha um feedback de como pode melhorar.

DESENVOLVIMENTO DE UM SISTEMA AGREGADOR DE BARBEARIAS

O autor Nascimento Vieira (2022) conta que o mercado de beleza masculina vem crescendo ano após ano em todo o mundo, com relatórios apontando crescimento, no Brasil, de 70% entre 2012 e 2017. Dentre os diversos setores que compõem este mercado, o setor de barbearias é um dos que recebem mais investimentos, seja em infraestrutura, capacitação de pessoas e até mesmo tecnologia. Outra área que cresceu muito nos últimos anos foi a popularização do uso de smartphones. Além do surgimento de aplicativos para resolverem demandas específicas, surgiram também aplicativos agregadores, condensando em um mesmo app diversas alternativas para o usuário acerca de um mesmo tema, como o iFood no setor alimentício, o Flipboard no setor de notícias e o Anchor para distribuição de podcasts. Com esses pontos em mente surgiu o presente trabalho, onde foi desenvolvido um sistema para gerenciamento de barbearias. Foram desenvolvidas duas interfaces: uma web, utilizando a biblioteca React, e outra mobile, utilizando o React Native, para diferentes tipos de usuários. Além disso, uma API foi desenvolvida utilizando Node.js para permitir a comunicação das interfaces com os dados da aplicação. Dentre as diversas funcionalidades do sistema, as principais são a possibilidade de o usuário visualizar diversas barbearias e agendar sua visita a um estabelecimento por meio de um aplicativo móvel, e facilitar o controle da agenda dos barbeiros dessas barbearias. Para demonstrar os resultados produzidos, foram disponibilizadas ao final deste trabalho imagens do sistema com descrições das telas e das funcionalidades produzidas, utilizando dados fictícios.

ANÁLISE DO AMBIENTE DE MARKETING NO SEGMENTO DE BELEZA MASCULINO EM SÃO BORJA

Os autores CARVALHO, Taina et al. (2023) presente trabalho foi realizado em âmbito acadêmico pelos alunos 5º semestre para a disciplina de Pesquisa e Opinião de Mercado do curso de Publicidade e Propaganda da Universidade Federal do Pampa campus São Borja. Para realização da pesquisa de mercado, uma empresa do setor de beleza masculina (barbearia) teve seus processos de marketing analisados, bem como, seus clientes participaram de diferentes abordagens metodológicas a fim de investigar questões pertinentes sobre o trabalho desenvolvido pela empresa. De modo estrutural, o trabalho apresentado aqui é constituído por três etapas: a aplicação do briefing com o cliente no segmento de beleza em São Borja, a análise ambiental a fim de identificar um problema de pesquisa e, por fim, a aplicação de uma pesquisa ou mais pesquisas de mercado para viabilizar soluções e sugestões para o mesmo. Os resultados

apresentados neste resumo são um recorte da pesquisa realizada. Como ferramenta para auxiliar no conhecimento do cenário no qual o empreendimento está inserido, para identificar problemas e oportunidades e ainda nortear nas decisões de marketing, contamos com a pesquisa de marketing.

3 DESENVOLVIMENTO

3.1 MATERIAIS E MÉTODOS

Nós utilizamos nas pesquisas o Google Acadêmico, lá o grupo buscou artigos sobre vários temas diferentes que se encaixavam dentro do nosso nicho de mercado, principalmente a questão de gestão de negócios. Agendamentos, e sobre o crescimento do segmento do autocuidado e beleza pessoal no Brasil. Com isso conseguimos adquirir o total de informações necessárias para a construção do projeto.

3.2 MOTIVAÇÃO

3.2.1 Apresentação do Nicho de mercado escolhido;

O nicho escolhido por nós, após pesquisas e leituras de artigos é o autocuidado e beleza pessoal, como mencionado no artigo dos autores TRIBT, LILIAN; SOUZA, MARIA (2019), são temas que estão em grande crescimento. Esse aumento é devido ao público masculino, que está cada vez mais consciente sobre sua aparência, ou seja, as barbearias estão em crescimento devido ao aumento da procura masculina.

3.2.2 Estudo de concorrência direto e indireto;

Concorrentes Diretos

Sr. Boss barbearia

É uma empresa no ramo de barbearias que possuem três filiais espalhadas pelo Brasil, a barbearia valoriza bastante a estética mais rústica e moderna para aconchegar os seus clientes, é uma barbearia muito conhecida na região de Suzano por sua qualidade de serviço porém tem muitos pontos negativos nessa barbearia como o sistema de agendamentos deles ser por via WhatsApp, esse tipo de agendamento pode acabar gerando um excesso de mensagens por parte dos clientes e ficando difícil de gerenciar a agenda por parte dos barbeiros.

Seu site tem muitas informações logo em que entra e não tem tantas opções dentro dele a não ser seu link de direcionamento para o WhatsApp para efetuar seu agendamento, ele não é dinâmico e se assemelha a 4 páginas de slides, sem muitos tipos de interação com o cliente- Os sanitários em espaços públicos precisam estar adaptados. É feita uma cabine para cada gênero, sendo que precisam conter barras de apoio, sanitário adaptado e porta para separar o resto do ambiente da própria cabine.

Val barbearia

Uma barbearia, que atende as necessidades do cliente no próprio site em parte que de agendamento também no site algo bem simples, fica localizada em Poá em um lugar onde atrai bastante gente por conta que está em um local bem movimentado com isso teria um aumento de cliente, o preço é um preço acessível não muito caro, mais em si o site é algo bem simples que só foi feito para contar um pouco sobre seus serviços, porém de forma bem resumida e agendamento de cliente.

Barbearia Ipiranga

É uma barbearia localizada no Ipiranga bastante conhecida por seus serviços bem prestados com o sistema de agendamento bastante usado por barbearias que o cashbarber que também é um gestor que ajuda os barbeiros a gerenciarem seu negócio, porém é algo pouco personalizável e interativo com o cliente fora diversas reclamações de travamentos ou bugs de login.

Seu site assim como outras avaliações feitas em outras empresas foi feito em formato de slides, ou seja, quando você entra no site de cara você já percebe a forma que foi feito, layouts quadrados e fixos com poucas interações com o cliente.

Concorrentes Indiretos

Belle.club

É uma empresa no ramo de salões de beleza femininos que fazem diversos procedimentos capilares localizada na vila mariana em São Paulo que possuem um sistema de site para a divulgação dos seus serviços e agendamentos porém a forma que foi feito seu site aparenta algo semelhante a slides tudo em blocos em uma mesma página e possui poucas informações sobre seus serviços, seu sistema de agendamento é via WhatsApp que pode prejudicar a empresa caso não consiga atender a demanda de mensagens dos clientes.

Flugo

É uma empresa que quer adaptar o atendimento do seu negócio às necessidades do seu cliente de maneira mais eficiente.

As filas virtuais oferecem mais facilidade e comodidade ao cliente para aguardar um atendimento sem precisar estar fisicamente presente no local.

Além do seu cliente ter mais controle sobre o tempo, podendo escolher onde e quando deseja esperar a sua vez, o seu atendente consegue manter a organização e monitorar o fluxo de atendimento, melhorando a eficiência do serviço e tornando a experiência do cliente ainda melhor desde a chegada até a conclusão do atendimento.

Studio Dicavalcantes

É uma empresa de curso de beleza e bem estar localizada na vila olímpia em São Paulo muito famoso pelos seus cursos, que tem como objetivo vender cursos e fazer workshops para as pessoas, possui um sistema de site em que tem muitas informações dos seus serviços porém é um designer nada profissional, com links simples com opções pouco visíveis e sem estilização, esse site não possui sistema de agendamento e usa o método de mandar mensagens via

WhatsApp para ver disponibilização de horário do estabelecimento podendo gerar um alto número de mensagens por parte dos clientes e dificultando a administração dos agendamentos.

3.2.3 determinar pontos fortes e pontos fracos dos seus produtos/software, sites ou aplicativos.

Os pontos fortes do projeto são: Personalização do site com as escolhas do cliente, agendamento eficaz, site profissional, acessibilidade contida no software, inclusão de marketing para que o cliente parceiro tenha cada vez mais clientes com uma boa divulgação do produto, e um sistema que facilita a comunicação do usuário com o prestador de serviço.

Os pontos fracos do projeto são: Falta de tecnologias mais avançadas por conta do curto prazo de produção e limitação de aprendizagem e dificuldade de pesquisa mercadológica.

3.2.4 Estudo de macro e microrregião.

Macro

- São Paulo fica na região Sudeste do Brasil. Possui área territorial de 248,21 mil km², sendo assim o 12º estado brasileiro em extensão.

- População no último censo 2022

- 44.411.238 Pessoas

- Densidade demográfica 2022

- 178,92 Habitantes por quilômetro quadrado

Micro

Alto Tietê - uma microrregião é considerada uma região menor e está inserida dentro de uma macrorregião. Ela pode ser um só município ou um grupo de cidades de um mesmo estado. Cada microrregião tem uma cidade que funciona como sede para a aplicação das provas objetivas e de redação.

As maiores cidades do Alto Tietê são Mogi das Cruzes (712 km²), Salesópolis (424 km²) e Santa Isabel (363 km²); os menores municípios são Ferraz de Vasconcelos (29 km²) e Poá (17 km²). As cidades que integram o Condemat possuem 3.725 km² de território.

O Alto Tietê possui 1.625.530 de habitantes, segundo aponta o Censo 2022, divulgado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) nesta quarta-feira (28). O estudo indica que a população da região cresceu 12,7% em 12 anos. O aumento é resultado da comparação do número de habitantes da região contabilizados pelo Censo 2010 com o Censo 2022.

- Densidade: Mogi das Cruzes tem uma densidade de 633,65 habitantes por Km²

3.3 MODELAGEM

3.3.1 Identidade visual da empresa e software

Imagem 1 – identidade visual home



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta imagem nós construímos a página home do site, dando as boas-vindas ao usuário, mostrando todo nosso menu, para acessar as outras páginas, e com a logo da barbearia.

Imagem 2 – identidade visual quem somos



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta imagem nós mostramos quem é o nosso cliente parceiro, o tempo que está na área, quantos clientes já foram atendidos, para o usuário conhecer melhor a barbearia.

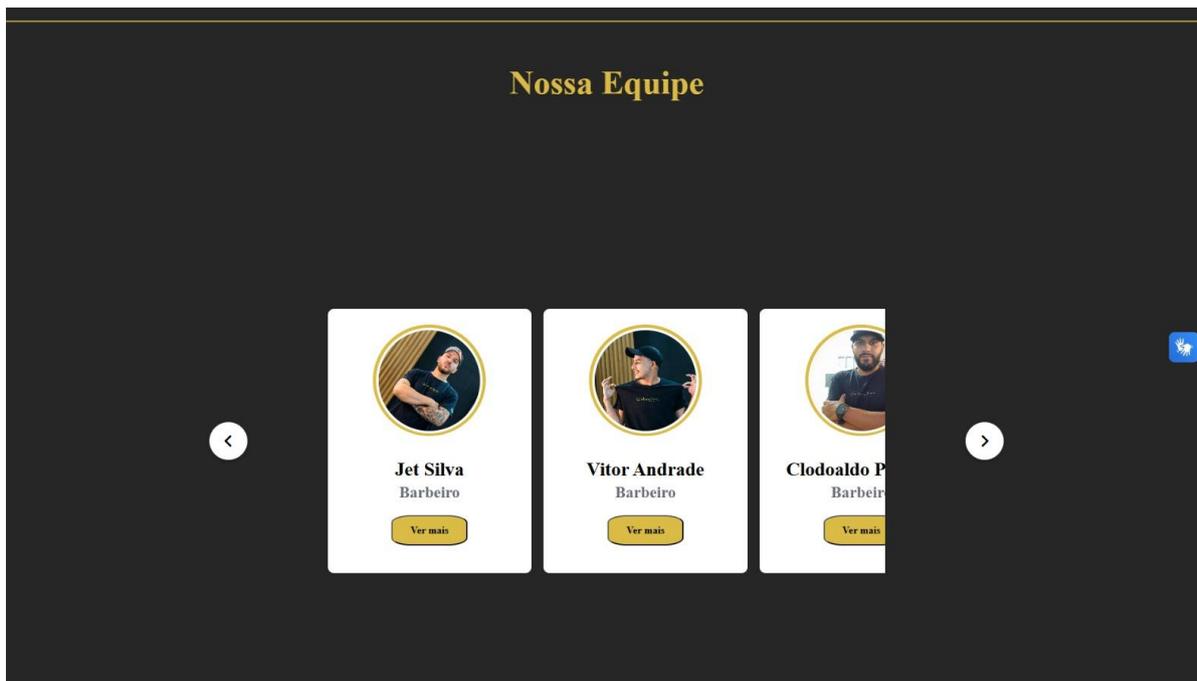
Imagem 3 – identidade visual compromissos



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta imagem nós mostramos os compromissos do estabelecimento para que os usuários possam confiar na barbearia para que possam virar clientes fixos.

Imagem 4 – identidade visual mostrando a equipe



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta imagem nós apresentamos ao usuário os quatro barbeiros do estabelecimento, sendo eles o barbeiro principal Jet Silva, e mais três Vitor Andrade, Clodoaldo e Pablo Lemos. Clicando no ver mais, mostramos a eles a biografia e especialização de cada integrante da equipe.

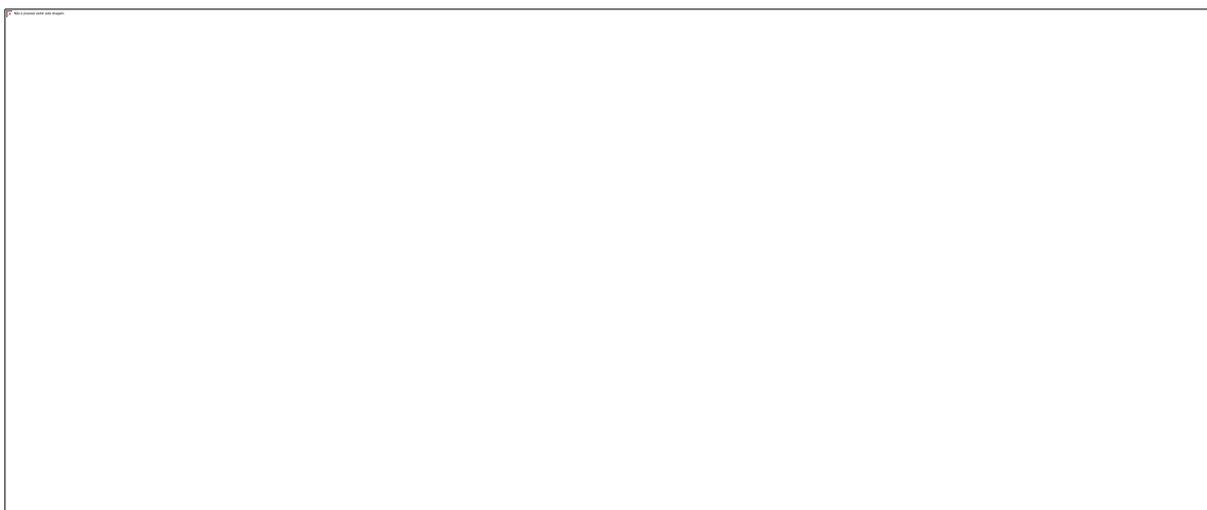
Imagem 5 – identidade visual mostrando a unidade



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta imagem nós mostramos a unidade, ou seja, onde fica localizada a barbearia, com o endereço, e uma imagem do maps, com um link, transferindo o usuário diretamente ao maps para traçar a rota ao estabelecimento.

Imagem 6 – identidade visual mostrando os serviços



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta imagem apresentamos os serviços prestados pela barbearia, ou seja, os planos por assinatura, corte ilimitado, corte e barba e barba ilimitada no mês. Com link levando até o contato com a barbearia para assinar o plano são os planos, e também mostramos os tipos de corte.

Imagem 7 – identidade visual mostrando o agendamento



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta imagem, nós fizemos a página do agendamento, tendo a opção para o usuário escolher a data, o profissional, o horário e o serviço que deseja. Logo após este agendamento será salvo no banco de dados e o usuário terá acesso aos seus agendamentos.

Imagem 8 – identidade visual mostrando as parcerias



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta imagem nós mostramos as parcerias do nosso cliente parceiro, que funciona da seguinte forma: os usuários que assinarem o plano da barbearia, terão descontos nesses outros estabelecimentos.

Imagem 9 – identidade visual contato



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta imagem, nós daremos acesso a página de contato ao usuário onde ele irá poder mandar um feedback para o e-mail do dono da barbearia, para a o estabelecimento estar sempre conectado com o prestador de serviço.

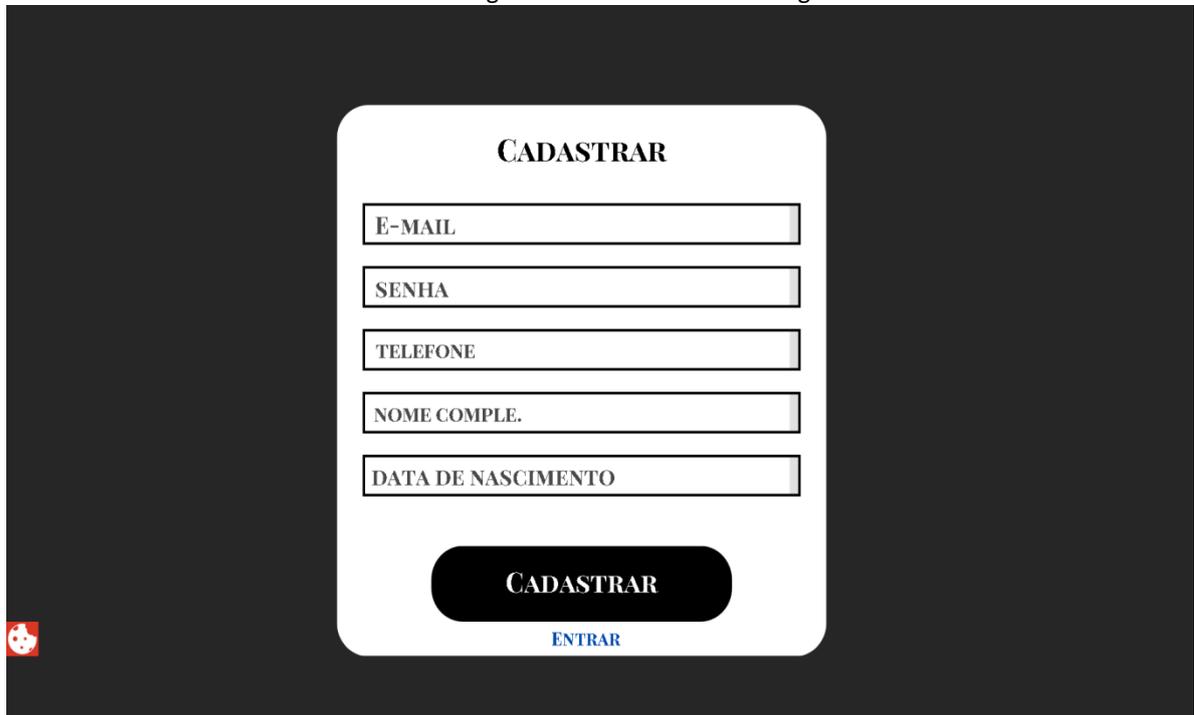
Imagem 10– identidade visual login



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta Imagem nós mostramos a página de login do site onde o usuário irá colocar seus dados já cadastrados para poder acessar a página de agendamento do site. Fizemos nas cores básicas pretas e brancas dando destaque para opção de se cadastrar em roxo

Imagem 11– identidade visual login



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta Imagem nós mostramos a página de cadastro do site onde o usuário irá cadastrar os seus dados para que possa fazer o login futuramente acessando a página de agendamento do site. Fizemos nas cores básicas pretas e brancas dando destaque para a opção de entrar.

Imagem 12 – identidade visual logotipo



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta imagem nós mostramos a criação da nossa identidade visual, começando pelo logotipo que fizemos quatro versões, a versão positiva quadricromia (a principal), uma em cinza e outra em monocromia por fim a versão negativa. O símbolo remete a asas para mostrar o crescimento da empresa, com a letra dentro representando o nome da empresa.

Imagem 13 – identidade visual logotipo o que não pode



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta imagem mostramos quais são os usos indevidos dos nossos logos, como por exemplo, o uso dele de cabeça para baixo ou de lado. Algo que também não pode ser feito é a mudança das cores no nosso logotipo, pois na versão quadricromia as únicas cores que podem ser usadas são azuis e pretas.

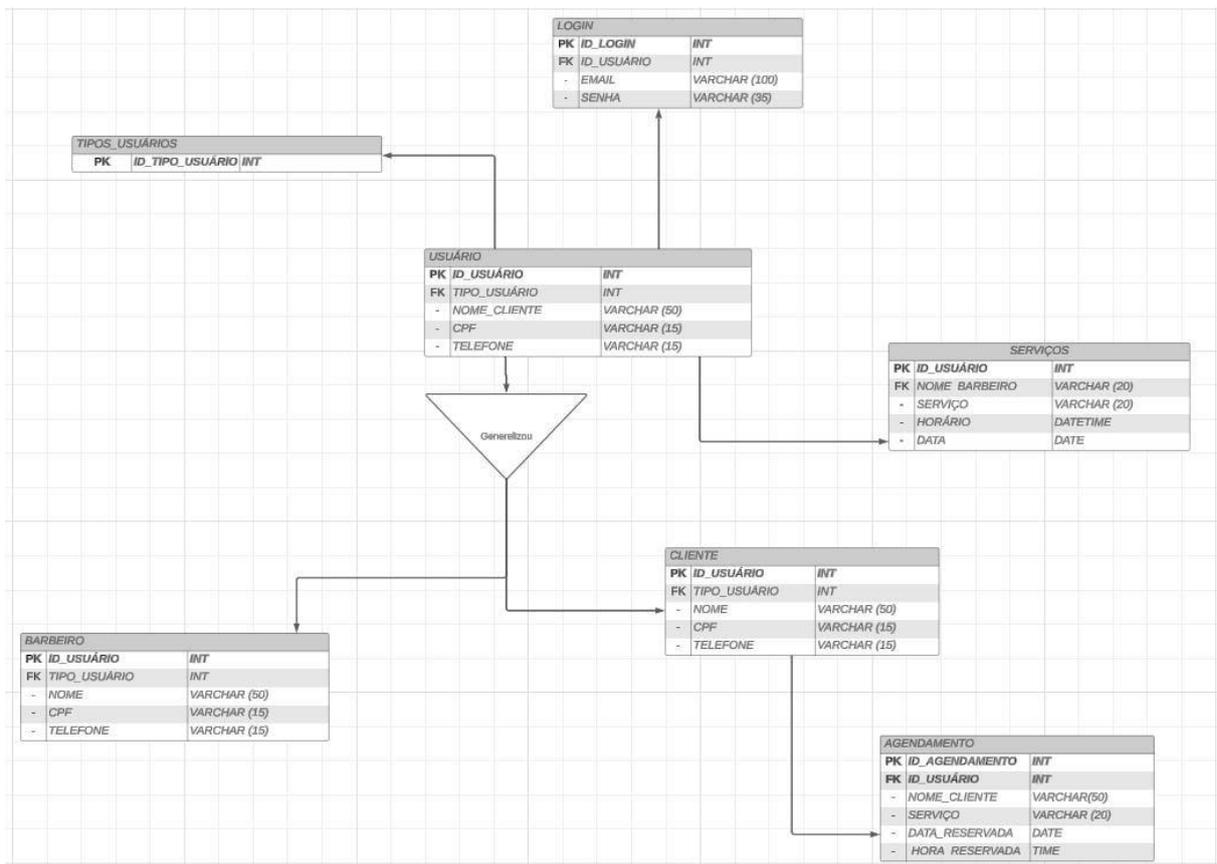
Imagem 14 –
identidade
visual tipografia



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta imagem nós mostramos a tipografia da empresa mostrando a nossa fonte principal, a escolha foi a Verdana, pois é encontrada facilmente na maioria dos sistemas operacionais, e também uma fonte agradável visualmente.

3.3.2 Modelagem de banco de dados relacional



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Este diagrama de entidade-relacionamento (DER) representa a estrutura de um sistema para uma barbearia.

1. TIPOS_USUÁRIOS: Define os diferentes tipos de usuários, como clientes e barbeiros.

•Atributos:

- ID_TIPO_USUÁRIO (PK): Identificador único do tipo de usuário.

2. USUÁRIO: Entidade geral que representa os usuários seja cliente ou barbeiro.

•Atributos:

- ID_USUÁRIO (PK): Identificador único do usuário.

- TIPO_USUÁRIO (FK): Relaciona o usuário ao tipo de usuário em TIPOS_USUÁRIOS.

- NOME_CLIENTE: Nome do cliente.

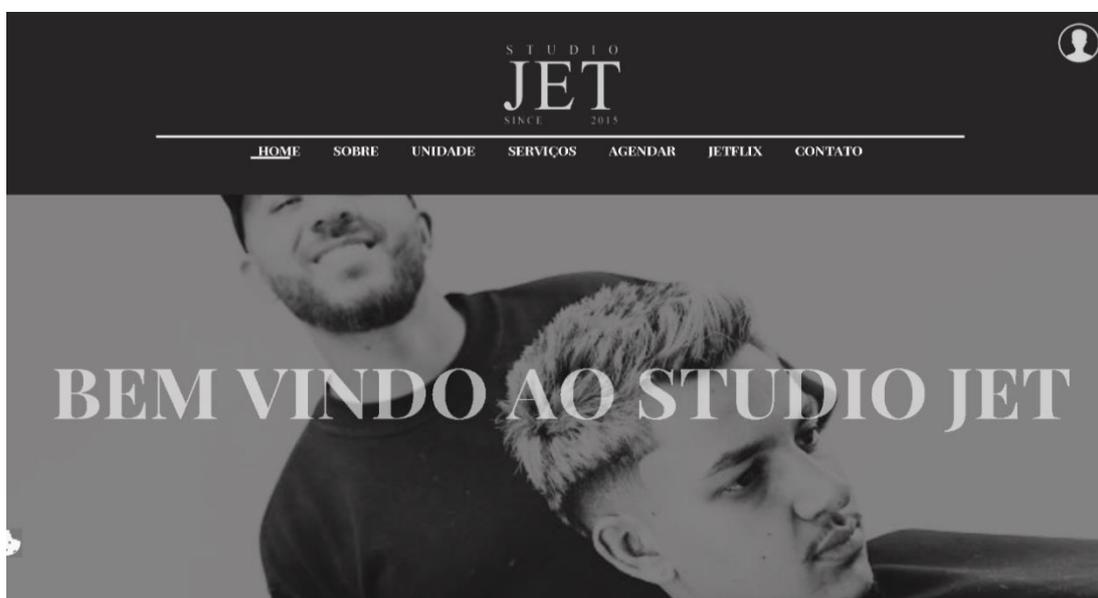
CPF: CPF do usuário.

- TELEFONE: Telefone do usuário.
3. LOGIN: Contém as informações de login dos usuários.
- Atributos:
- ID_LOGIN (PK): Identificador único do login.
 - ID_USUÁRIO (FK): Relaciona o login a um usuário.
 - EMAIL: Email do usuário para login.
 - SENHA: Senha do usuário para login.
4. CLIENTE: Especialização de usuário, representando clientes da barbearia.
- Atributos:
 - ID_USUÁRIO (PK, FK): Identificador do usuário, que é também um cliente.
- TIPO_USUÁRIO (FK): Tipo de usuário, vinculado a TIPOS_USUÁRIOS.
 - NOME, CPF, TELEFONE: Informações específicas do cliente.
5. BARBEIRO: Especialização de usuário, representando barbeiros.
- Atributos:
 - ID_USUÁRIO (PK, FK): Identificador do usuário, que é também um barbeiro.
 - TIPO_USUÁRIO (FK): Tipo de usuário, vinculado a TIPOS_USUÁRIOS.
 - NOME, CPF, TELEFONE: Informações específicas do barbeiro.
6. SERVIÇOS: Representa os serviços prestados pelos barbeiros.
- Atributos:
 - ID_USUÁRIO (PK, FK): Identificador do barbeiro que prestou o serviço.
 - NOME_BARBEIRO: Nome do barbeiro responsável.
 - SERVICIO: Tipo de serviço prestado.

- HORÁRIO: Horário do serviço.
- DATA: Data do serviço.
- 7. AGENDAMENTO: Controla os agendamentos de serviços para os clientes.
 - Atributos:
 - ID_AGENDAMENTO (PK): Identificador único do agendamento.
 - ID_USUÁRIO (FK): Identificador do cliente que fez o agendamento.
 - NOME_CLIENTE: Nome do cliente.
 - SERVICO: Serviço agendado.
 - DATA_RESERVADA: Data reservada para o serviço.
 - HORA_RESERVADA: Hora reservada para o serviço.

3.3.3 Wireframe de baixa fidelidade

Imagem 16– Wireframe da página Home



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Esta imagem, foi desenvolvida para wireframe da página inicial do site, contendo o logotipo do cliente, uma imagem representativa do seu trabalho e o menu de navegação, introduzindo o site com uma mensagem de boas-vindas ao usuário que o acessa. Tudo isso sem cor.

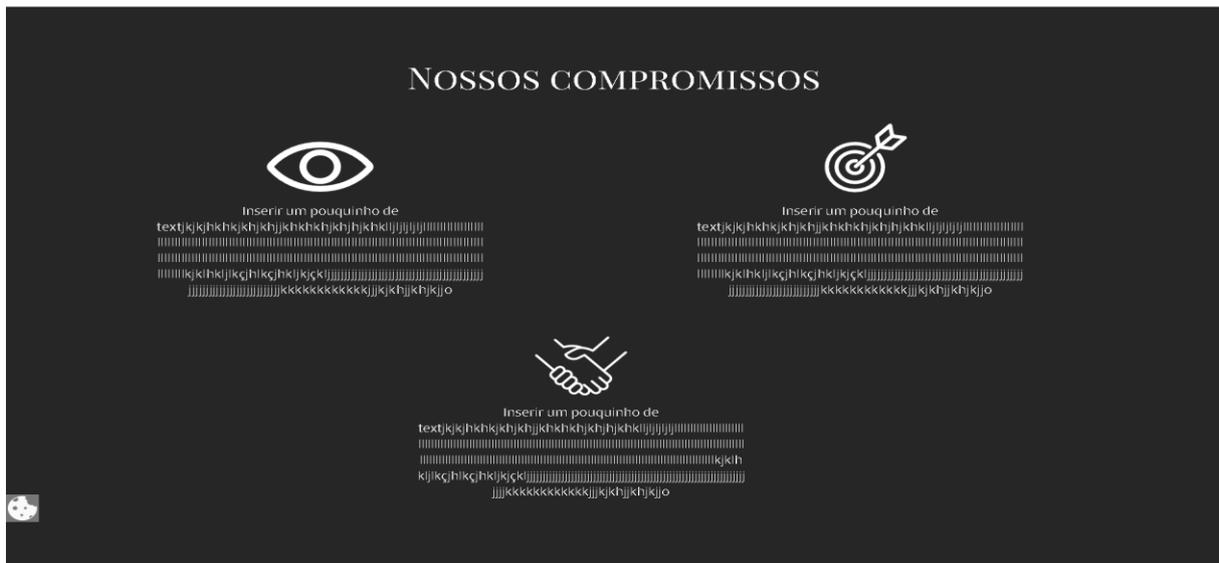
Imagem 17 – Wireframe da página sobre o estabelecimento



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta página do nosso wireframe, esboçamos uma seção que na qual apresentaremos informações sobre o estabelecimento, permitindo que os clientes conheçam melhor a barbearia (nosso cliente).

Imagem 18– Wireframe da página sobre os compromissos



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta página, será o esboço de onde iremos apresentar ao usuário os compromissos do estabelecimento com os clientes, colocando as missões visões e valores, proporcionando segurança e confiança na utilização dos serviços.

Imagem 19 – Wireframe da página sobre a equipe



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta imagem fizemos o esboço para mostrar os 4 barbeiros que compõem a barbearia, Jet Silva, Pablo Lemos, Vitinho e Clodoaldo. Fizemos esta página para que os usuários possam escolher o barbeiro mais adequado.

Imagem 20– Wireframe mostrando as parcerias



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta imagem será o esboço de onde iremos mostrar as parcerias (Jetflix) do nosso cliente parceiro. O usuário assinando o plano da barbearia de corte ilimitado no mês garante descontos nesses outros estabelecimentos

Imagem 21– Wireframe da página de login



Imagem 21 – Wireframe da página de login. O layout apresenta um formulário centralizado em um fundo escuro. No topo do formulário, o título "ENTRAR" é exibido em uma fonte serifada e em negrito. Abaixo dele, há dois campos de entrada de texto: o primeiro rotulado "E-MAIL" e o segundo rotulado "SENHA". Ambos os campos possuem uma borda superior e inferior. Logo abaixo dos campos, há um botão de login com o texto "ENTRAR" em uma fonte serifada e em negrito. Abaixo do botão, o texto "CASDASTRAR" é exibido em uma fonte menor e em negrito. Um pequeno ícone de perfil de usuário está visível no canto inferior esquerdo da área de login.

Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta Imagem será o esboço onde iremos mostrar a página de login do site onde o usuário irá colocar seus dados já cadastrados para poder acessar a página de agendamento do site.

Imagem 22– Wireframe da página de cadastro

The image shows a wireframe for a registration page. It features a central white rounded rectangle on a dark background. At the top of the rectangle is the title "CADASTRAR". Below the title are five input fields, each with a label: "E-MAIL", "SENHA", "TELEFONE", "NOME COMPLE.", and "DATA DE NASCIMENTO". At the bottom of the rectangle are two buttons: a large black button with the text "CADASTRAR" and a smaller white button with the text "ENTRAR".

Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta Imagem esboçamos a página de cadastro do site onde o usuário irá cadastrar os seus dados para que possa fazer o login futuramente acessando a página de agendamento do site

3.3.4 mockup e de alta fidelidade

Imagem 23 – Mockup página Home



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Esta imagem, foi desenvolvida para o mockup da página inicial do site, contendo o logotipo do cliente, uma imagem representativa do seu trabalho e o menu de navegação, introduzindo o site com uma mensagem de boas-vindas ao usuário que o acessa. O mockup apresenta predominantemente cores preto e amarelo.



Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta página, apresentamos ao usuário os compromissos do estabelecimento com os clientes, colocando as missões, visões e valores, proporcionando segurança e confiança na utilização dos serviços.

Imagem 26 – Mockup página sobre a equipe





Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta imagem nós mostramos os 4 barbeiros que compõem a barbearia, Jet Silva, Pablo Lemos, Vitinho e Clodoaldo. Fizemos esta página para que os usuários possam conhecer quem faz os serviços e consigam escolher o seu barbeiro do jeito que preferir.

Imagem 27 – Mockup página mostrando as parcerias

Nesta imagem nós mostramos as parcerias (Jetflix) do nosso cliente parceiro. O usuário assinando o plano da barbearia de corte ilimitado no mês garante descontos nesses outros estabelecimentos.

Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Imagem 28 – Mockup imagem mostrando a página de login



The image shows a login form centered on a dark gray background. The form is white with rounded corners. At the top of the form, the word "ENTRAR" is written in a bold, black, serif font. Below this, there are two input fields: the first is labeled "E-MAIL" and the second is labeled "SENHA", both in a black, sans-serif font. Below the input fields, there is a large, black, rounded rectangular button with the word "ENTRAR" written in white, bold, sans-serif font. Below the button, the word "CADASTRAR" is written in a smaller, blue, sans-serif font. In the bottom-left corner of the dark background, there is a small red square icon with a white circular symbol inside.

Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta imagem mostra a página de login do site onde o usuário irá colocar seus dados já cadastrados para poder acessar a página de agendamento do site. Fizemos nas cores básicas preto cinza e branco dando destaque para opção de cadastro em azul.

Imagem 29 – Mockup imagem mostrando a página de cadastro



The image shows a registration form titled "CADASTRAR" centered on a dark background. The form is a white rounded rectangle containing five input fields: "E-MAIL", "SENHA", "TELEFONE", "NOME COMPLE.", and "DATA DE NASCIMENTO". Below the fields are two buttons: a large black button with the text "CADASTRAR" and a smaller blue button with the text "ENTRAR". A small red and white logo is visible in the bottom-left corner of the dark background.

Fonte: elaborado pelo autor (2024)

Nesta imagem mostra a página de cadastro do site onde o usuário irá cadastrar os seus dados para que possa fazer o login futuramente acessando a página de agendamento do site. Fizemos nas cores básicas preto cinza e branco dando destaque para opção de entrar em azul.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Após serem consideradas todas as pesquisas, analisando os artigos, concorrentes diretos e indiretos e ouvindo o nosso cliente parceiro, descobrimos todas as falhas que havia nos concorrentes para serem melhoradas, com isso apresentaremos o nosso resultado.

O resultado foi, a criação de um site personalizado da forma desejada pelo cliente, que diferente dos concorrentes é profissional, facilita o acesso do barbeiro e do estabelecimento com o público, faz um trabalho de divulgação dos serviços que são prestados pela barbearia, fala sobre os barbeiros afim de que consigamos atrair mais clientes ao estabelecimento e que os que já estão permaneçam e tornem fixos.

Outro problema resolvido foi a dificuldade que os barbeiros tinham para saber sua agenda e para cancelar agendamentos, que foi resolvido por nós criando uma página para o administrador que terá o acesso aos agendamentos e poderá cancelar caso necessário.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desenvolvimento do site de agendamento para barbearia foi uma maneira de usar o conhecimento que adquirimos durante todo o curso, combinando a tecnologia com problemas do dia-a-dia. Após essa atividade proposta, foi alcançado o objetivo de efetuar uma solução viável, acessível e utilizável que melhorasse a rotina da barbearia e a experiência do cliente. Por meio do processo de realização, pude aprender sobre o ciclo completo de desenvolvimento de software, desde a análise de requisitos até a implementação do sistema funcionando. Além disso, essa atividade também nos proporcionou aprimorar algumas habilidades técnicas, como design responsivo, programação web e integração de funcionalidades. O sistema desenvolvido fornece uma ferramenta simples de acesso aos clientes para garantir facilidade ao agendar os horários e à barbearia organizar melhor sua agenda. Casos assim, como todo projeto, existem lacunas do sistema criado neste trabalho. Evidenciamos que a inclusão da implementação de recursos mais avançados, como envio de e-mail ou SMS com ação automatizada ou a integração com um sistema de pagamento online deveriam ser incluídos como uma forma de melhoria. Finalmente houve a necessidade de este trabalho reiterar o valor de soluções de negócios tecnológicas quanto à modernização de um modelo tradicional como as barbearias. Mostrando que a inovação pode trazer valor tanto para o empreendedor quanto para o consumidor. Portanto, o site desenvolvido representa um passo significativo na tentativa de abordar o mercado de forma mais útil e rápida. Espera-se que o sistema cresça com o feedback dos usuários enquanto esses passos venham a ter um impacto em melhorar os tipos de serviço da barbearia.

Referências

FERNANDES FILHO. **Redalyc. Breve Histórico da Beleza Masculina** (2010). Disponível em: <https://www.redalyc.org/pdf/5140/514051717007.pdf> Acesso em: 08/04/2024

CORREA, Elder; ZOBOLI, Fabio; MEZZARROBA, Cristiano. **Os padrões de beleza corporal masculino e as interfaces com a cultura, a ciência e o mercado** (1999). Disponível em: <https://www.revista.ueg.br/index.php/praxia/article/view/891/675>

Acesso em: 08/04/2024

SILVA, Glessia; DI SERIO Luiz. **Inovação, pequena empresa e florescimento humano** (2020). Disponível em: https://eaesp.fgv.br/sites/eaesp.fgv.br/files/u949/luizcarlosdiserio_innovation_small_business_and_human_blossoming.pdf Acesso em: 01/04/2024.

DUTRA. **Profissão Barbeiro: uma análise evolutiva do empreendimento e a adequação da profissão ao mercado moderno** (2023). Disponível em: <https://www.relise.eco.br/index.php/relise/article/view/692> Acesso em: 15/04/2024.

SILVA, Henrique; DIAS, Víctor; ARAÚJO, André; **Transformação digital: um estudo de caso em um salão de beleza** (2021). Disponível em:

<https://ojs.brazilianjournals.com.br/ojs/index.php/BRJD/article/view/39654> Acesso em: 15/04/2024.

BASTOS, Bruno et al. Sistema informatizado para agendamento de serviços: estudo de caso em um salão de beleza no município de Franco da Rocha(2023).

Disponível:<https://www.editoracientifica.com.br/books/chapter/sistema-informatizado-para-agendamento-de-servicos-estudo-de-caso-em-um-salao-de-beleza-no-municipio-de-franco-da-rocha> 15/04/2024 às 14horas e três minutos Acesso em: 15/04/2024

Benincasa. **Plano de negócios barbearia Barber Concept** (2018). Disponível: <https://repositorio.uniceub.br/jspui/bitstream/prefix/13924/1/21605065.pdf> Acesso em: 15/04/2024

Nascimento Vieira. Desenvolvimento de um sistema agregador de barbearias (2022). Disponível em: <https://repositorio.ifes.edu.br/handle/123456789/1839>
Acesso em 02/11/2024

CARVALHO, Taina et al. **Análise do ambiente de marketing no segmento de beleza masculina em São Borja** (2023). Disponível em:

https://guri.unipampa.edu.br/uploads/evt/arq_trabalhos/17223/seer_17223.pdf
Acesso em: 08/04/2024

(Sr. Boss barbearia) Disponível em:

https://www.srbossbarbearia.com.br/?gad_source=1&gclid=CjwKCAjwxLKxBhA7EiwAXOOROG7SHGAO2LzoVE3jPV7lazVNsRRUaXDcxsupWsU8wzoVkdsNsSchcHRoCSEsQAvD_BwE Acesso em: 24/04/2024

(Val barbearia) Disponível em:

<https://www.valbarbearia.com/agendamento?category=f020e8f8-92dd-46f5-a676-661bca086d64>
Acesso em: 24/04/2024

(Barbearia Ipiranga) Disponível em:

<https://barbeariaipiranga.com.br/> Acesso em: 24/04/2024

(BelleClub) Disponível em:

https://lp.belleclubsp.com.br/?gad_source=1&gclid=CjwKCAjw57exBhAsEiwAalxaZppFby-hfxa5te5fZ1yaYDo8-yAhsCZ3UxM2U9n7wqKqYEjtT5_meBoCO1sQAvD_BwE

Acesso em: 24/04/2024

(Flugo) <https://flugo.com.br/> Acesso em: 24/04/2024

(Studio Di Cavalcante) Disponível em: <https://www.studiodicavalcante.com/> Acesso em: 24/04/2024

(G1). Disponível em <https://pib.seade.gov.br/wp-content/uploads/sites/10/2024/02/PIB-projecoes-sao-paulo-quarto-trimestre-2023.pdf> Acesso em: 20/05/2024.

(G1) Disponível em: <https://g1.globo.com/sp/mogi-das-cruzes-suzano/noticia/2023/06/28/censo-do-ibge-alto-tiete-possui-mais-de-162->

[milhao-de-habitantes-populacao-cresce-127percent-em-12-anos.ghtml](#) Acesso em: 20/05/2024.

(Condemat) Disponível em: <https://condemat.sp.gov.br/> Acesso em: 20/05/2024

(Caderno-Tecnico-AT-2021_v4_08_11.pdf) Disponível em:
https://forumeducacaoaltotiete.com.br/wp-content/uploads/2021/11/Caderno-Tecnico-AT-2021_v4_08_11.pdf Acesso em: 20/05/2024.

(IBGE) <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/sp/biritiba-mirim/panorama> Acesso em: 20/05/2024

(G1) Disponível em: <https://g1.globo.com/sp/mogi-das-cruzes-suzano/noticia/2021/12/18/pib-do-alto-tiete-cresce-mas-cinco-cidades-caem-no-ranking-de-2019-aponta-ibge.ghtml> Acesso em: 20/05/2024

