

SISTEMA WEB INTEGRADO PARA SALÃO DE BELEZA

Andreyna Gonçalves Bastos, Profa. Dra. Luciene Cavalcanti Rodrigues

e-mail:

andreyna.bastos@fatec.sp.gov.br; luciene.rodrigues@fatec.sp.gov.br

Resumo: O objetivo principal deste projeto conceitual é desenvolver uma plataforma que fortaleça o vínculo entre clientes e profissionais da área de estética, especialmente no que diz respeito ao atendimento e à prestação de serviços. Para isso, será implementado um sistema de agendamento online, proporcionando maior praticidade, flexibilidade e organização no relacionamento entre os usuários e os prestadores de serviço. Além disso, a plataforma incluirá a venda de produtos cosméticos, oferecendo aos clientes novas opções de consumo e ampliando as fontes de receita da empresa. O projeto também contempla a implementação de uma gestão financeira eficaz, visando garantir um controle adequado e o sucesso contínuo da empresa ao longo do seu desenvolvimento.

Palavras-chave: Plataforma web para salões de beleza. Agendamento online de serviços estéticos. Sistema integrado de e-commerce para cosméticos. Dashboard financeiro para salões de beleza. Gerenciamento digital de agendamentos estéticos.

Abstract: The main objective of this conceptual project is to develop a platform that strengthens the bond between clients and professionals in the beauty industry, especially with regard to customer service and service provision. To this end, an online scheduling system will be implemented, providing greater practicality, flexibility and organization in the relationship between users and service providers. In addition, the platform will include the sale of cosmetic products, offering clients new consumption options and expanding the company's sources of revenue. The project also includes the implementation of effective financial management, aiming to ensure adequate control and the continued success of the company throughout its development.

Keywords: Web platform for beauty salons. Online scheduling of beauty services. Integrated e-commerce system for cosmetics. Financial dashboard for beauty salons. Digital management of beauty appointments.

1 Introdução

A área da beleza destaca-se como uma das mais relevantes no contexto dos cuidados pessoais, contribuindo significativamente para o bem-estar, autoestima e expressão individual. O Brasil, nesse cenário, ocupa posição de destaque mundial. Segundo uma reportagem do portal G1 (2022), o país está entre os mais preocupados com a estética em nível global. Uma pesquisa do instituto alemão GfK, realizada em 22 países, revelou que os brasileiros ocupam o segundo lugar entre os que mais dedicam tempo aos cuidados com a aparência. Além disso, de acordo com dados da Euromonitor, o Brasil é o quarto maior consumidor de cosméticos do mundo.

Esse comportamento tem impulsionado o crescimento de diversas atividades econômicas ligadas ao setor da beleza, especialmente os serviços estéticos. Apesar das perdas provocadas pela pandemia de 2020, o mercado tem se recuperado de forma significativa. Um estudo da empresa Avec, especializada em tecnologia para o setor de beleza e bem-estar,

mostrou que, em novembro de 2021, a demanda por serviços no setor cresceu mais de 70% em comparação ao ano anterior.

Esses dados evidenciam a importância do setor estético, não apenas por atender às necessidades visuais e emocionais dos clientes, mas também por representar uma oportunidade de desenvolvimento profissional para os trabalhadores da área. A confiabilidade, a organização e a eficiência nos atendimentos tornaram-se diferenciais essenciais para garantir a satisfação do cliente e a competitividade no mercado.

2 Justificativa

O avanço das tecnologias digitais e a crescente popularização do acesso à internet têm transformado significativamente a forma como empresas prestam serviços e se relacionam com seus clientes. No setor de beleza e estética, esse movimento é cada vez mais evidente, impulsionando a necessidade de modernização na gestão de processos administrativos, operacionais e comerciais.

Grande parte dos salões de beleza ainda realiza o controle de agendamentos, estoque e vendas de forma manual ou utilizando ferramentas descentralizadas, o que pode gerar inconsistências, retrabalho e dificuldades na análise de dados. Essa realidade evidencia a importância de soluções integradas que automatizem processos e otimizem a gestão do negócio.

Dessa forma, este trabalho propõe o desenvolvimento de uma plataforma web integrada, voltada para salões de beleza, que contempla três pilares fundamentais: um sistema de agendamento online, que permite aos clientes realizarem reservas de forma prática e autônoma; uma mini loja virtual (e-commerce), para comercialização de produtos cosméticos; e um dashboard de análise financeira, que visa fornecer ao gestor uma visão estratégica dos lucros, despesas e desempenho do negócio.

A proposta justifica-se pela sua relevância prática e potencial de impacto positivo na organização e eficiência dos serviços prestados. Além disso, alinha-se às tendências de digitalização e gestão orientada por dados, contribuindo para a profissionalização do setor e o aumento da competitividade dos salões de beleza no mercado atual.

3 Objetivo(s)

Desenvolver uma plataforma web integrada para salões de beleza, que permite o agendamento de serviços estéticos, a comercialização de produtos cosméticos por meio de uma loja virtual (e-commerce) e a gestão financeira do negócio por meio de dashboards interativos, proporcionando maior eficiência, controle e experiência ao cliente. Os objetivos especificamente são:

- Utilizar princípios de usabilidade, escolha adequada de cores e organização visual para facilitar a navegação do usuário;
- Analisar plataformas semelhantes, identificando boas práticas e funcionalidades relevantes para o setor de beleza e estética;
- Criar e estruturar um banco de dados para armazenar informações de clientes, funcionários, produtos, agendamentos e transações comerciais;
- Implementar um sistema de agendamento online, possibilitando que o cliente selecione serviços, datas e horários;
- Desenvolver uma funcionalidade de e-commerce para a venda de produtos cosméticos, integrando com o controle de estoque;
- Criar dashboards com tabelas e gráficos para auxiliar na análise de receitas, despesas, lucros e indicadores financeiros;
- Utilizar diagramas de caso de uso para representar as interações entre os diferentes perfis de usuários e o sistema;
- Garantir que a plataforma atenda às necessidades específicas do setor, promovendo a digitalização e organização dos processos internos do salão.

4 Fundamentação Teórica

4.1 O mercado da beleza no Brasil

O setor de beleza e estética é um dos mais promissores e consolidados no Brasil. De acordo com a Euromonitor (2022), o país ocupa a quarta posição no ranking mundial de consumo de produtos cosméticos, demonstrando a relevância econômica e social dessa área. Além do consumo de produtos, os serviços voltados à estética também têm crescido significativamente. Um estudo da empresa Avec (2021) revelou que, mesmo após os impactos da pandemia, a demanda por serviços de beleza aumentou mais de 70% em relação ao ano anterior, impulsionada pelo retorno gradual dos atendimentos presenciais e pela digitalização de processos.

Essa realidade evidencia a necessidade de modernização dos salões de beleza, que precisam não apenas oferecer serviços de qualidade, mas também adotar ferramentas tecnológicas que otimizem a gestão e melhorem a experiência do cliente.

4.2 Tecnologia da informação como suporte ao negócio

A aplicação da tecnologia da informação nos negócios permite o aumento da produtividade, consiste na melhor organização dos processos e maior aproximação com os

clientes. Segundo Turban et al. (2015), os sistemas de informação têm papel estratégico nas organizações modernas, auxiliando no planejamento, controle e tomada de decisões.

No contexto dos salões de beleza, o uso de sistemas web contribui para automatizar tarefas rotineiras, como o agendamento de atendimentos, o controle financeiro e o gerenciamento de estoque. Além disso, a digitalização melhora a comunicação entre clientes e profissionais, promovendo um relacionamento mais eficiente e fidelizado.

4.4 Sistemas de agendamento online

O agendamento online é uma das funcionalidades mais procuradas em soluções tecnológicas para o setor de serviços. Segundo Silva (2021), plataformas de agendamento reduzem o número de cancelamentos e esquecimentos, além de facilitarem a organização interna da empresa. O cliente passa a ter autonomia para escolher o melhor horário, enquanto o profissional pode visualizar sua agenda de forma prática e rápida.

Para o salão de beleza, isso representa não apenas um ganho operacional, mas também um diferencial competitivo, uma vez que muitos consumidores valorizam a praticidade no momento da contratação de serviços.

4.5 Gestão financeira em pequenos negócios

A gestão financeira eficiente é um dos pilares para a sustentabilidade de micro e pequenas empresas. De acordo com Gitman (2010), o controle financeiro adequado permite a análise de receitas, despesas e lucros, ajudando os empreendedores a tomarem decisões mais seguras. Em salões de beleza, muitas vezes esse controle é feito de forma manual ou com ferramentas limitadas, o que pode levar a falhas, perdas financeiras e desorganização.

A integração de recursos de gestão financeira em um sistema *web* permite o acompanhamento em tempo real do fluxo de caixa, das vendas e dos custos operacionais, promovendo maior controle e segurança no negócio.

4.6 Comércio eletrônico de produtos cosméticos

A venda de cosméticos por meio de plataformas digitais tem crescido de forma significativa, impulsionada pelo avanço do comércio eletrônico, pelas mudanças no comportamento do consumidor e pela digitalização dos negócios. No setor de estética, essa prática representa uma oportunidade estratégica de diversificação de receitas, fidelização de clientes e fortalecimento da marca.

Segundo a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm, 2023), o segmento de beleza e cuidados pessoais é um dos mais representativos no e-commerce

brasileiro, demonstrando alto potencial de crescimento e adesão por parte dos consumidores. A conveniência, os preços competitivos e a possibilidade de receber os produtos em casa são alguns dos principais atrativos dessa modalidade.

Para profissionais e empresas da área de estética, a comercialização de cosméticos pode ser integrada à prestação de serviços, criando uma experiência mais completa para o cliente. Ao utilizar produtos durante o atendimento e oferecer a possibilidade de adquiri-los para uso em casa, o profissional não apenas aumenta o faturamento, mas também reforça a confiança do cliente em sua recomendação.

Além disso, conforme Kotler e Keller (2012), estratégias de *cross-selling* (venda cruzada) — como oferecer produtos complementares aos serviços prestados — contribuem para elevar o ticket médio e fortalecer o relacionamento com o consumidor. O uso de plataformas digitais torna esse processo mais eficiente, ao permitir a divulgação de produtos, gestão de estoque, processamento de pagamentos e envio de pedidos de forma automatizada.

Entretanto, para que essa prática seja bem-sucedida, é fundamental que o negócio desenvolva uma estratégia clara de marketing digital, logística e atendimento ao cliente. O domínio dessas ferramentas permite que até mesmo pequenos empreendedores disputem espaço com grandes marcas, desde que ofereçam um atendimento personalizado e de qualidade.

Dessa forma, a inclusão da venda de cosméticos em uma plataforma digital voltada à estética amplia as possibilidades de crescimento e consolidação do negócio no mercado.

5 Trabalhos Similares

Foram pesquisados três trabalhos semelhantes ao tópico apresentado. O primeiro deles se chama “Software Web Blume: Site para clientes e profissionais de beleza” que possui a tela de login feita para cada usuário em específico e onde é notável que o design e as cores apresentados no site possui uma padronização plausível e adequado para o salão de beleza. O site foi criado para contrato de profissional e cadastro de cliente para atendimento em domicílio. “Sendo assim, atendimento em domicílio torna-se a maneira mais viável e segura de receber tratamentos estéticos” (ABENZA; CAVALCANTI; MARIA, 2021, p.9). O trabalho pesquisado também contém um sistema comercial, com suas próprias características de acompanhamento de prospecções e venda e fluxo de caixa, controle de estoque, gestão de pós vendas, tudo integrado com a função contábil automática. (ABENZA; CAVALCANTI; MARIA, 2021, p.9) ainda ressaltam:

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.”

O segundo trabalho estudado “Agenda online para salões de beleza” é mais relacionado ao projeto pretendido em ser desenvolvido pois está voltado a plataforma que cria o agendamento e como será feito, qual das entidades pode manipular os dados de acordo com

os requisitos do sistema elaborado para não haver conflitos e perder o controle sobre quem modificar o sistema. Então terá uma tela de login para cada pessoa com uma determinada função no ambiente de trabalho listagem de usuários, que são os funcionários que prestarão os serviços. Listagem de clientes com as informações pessoais e a de lista de serviços com nome, valor e tempo recomendado podendo ser adicionado, alterado ou excluído pelo dono do salão.

Com o acesso frequente da tecnologia, é viável que o acesso a meios virtuais vem facilitado a rotina dos usuários. Segundo Lauer (2022, p. 14), “Este projeto teve como foco modernizar o sistema de agendamento de atendimentos em salões de beleza, trazendo diversos benefícios como facilitar o acesso à informação, padronizar os dados das marcações e oferecer um meio mais seguro para o armazenamento dos dados da agenda. Além disso, também foi levado em consideração em como se poderia aplicar essa modernização de forma que os usuários desse sistema tivessem a mesma flexibilidade e praticidade que eles teriam utilizando uma agenda de papel.”

Inclui-se também em acessar pelo modo Mobile, onde é citado “Este projeto teve como foco modernizar o sistema de agendamento de atendimentos em salões de beleza, trazendo diversos benefícios como facilitar o acesso à informação, padronizar os dados das marcações e oferecer um meio mais segura para o armazenamento dos dados da agenda” (LAUER, 2022, p.23).

Por último, o trabalho pesquisado foi “Hairplace: Marketplace para barbearias e salões de beleza” que também possui a tela de login, a tela de listagem do tipo de pagamento e um dashboard para o administrador visualiza dados referentes aos acessos e cadastros no sistema, também a tela de agendamento de horários que permite que o usuário cliente agendar horários em um estabelecimento desejado. Segundo os autores SANTOS, SOUSA E CARAVIERI (2023, p.1) que propõe em desenvolver um trabalho com intuito de melhorar a praticidade que agendamento online pode oferecer, eles afirmam que:

O advento da tecnologia torna as relações humanas mais distantes, assim, até simples interações, como pedir comida, agendar consultas, eventos, e organizar serviços, necessitam de ferramentas que auxiliem na economia de tempo. Visto que a sociedade está sempre em transição, com rápidos processos e constante alteração, No mercado da estética mão é diferente, isto posto há uma intensificação dos pedidos por aplicativos, websites, sistemas ou plataformas.

No entanto, durante a revisão de trabalhos similares, observou-se que a maioria das soluções desenvolvidas para salões de beleza foca apenas em sistemas de agendamento e controle básico de serviços. Porém, nenhuma dessas propostas tem incluso funcionalidades de loja virtual integrada ou análise financeira com ferramentas como o Power BI. Dessa forma, o presente trabalho busca preencher essa lacuna, oferecendo um sistema mais completo que atenda tanto às necessidades operacionais quanto estratégicas dos gestores.

6 Metodologia

Primeiramente, para ter uma base melhor sobre os detalhes visuais da tela da plataforma, será utilizado o *Canva* uma ferramenta *online* e gratuita de *design* onde serão destacados layouts, posições dos elementos textuais, cores para melhor visualização fornecida ao administrador, funcionário da empresa e clientes, com fácil adaptabilidade e auxilia melhor na visualização da navegação antes da codificação.

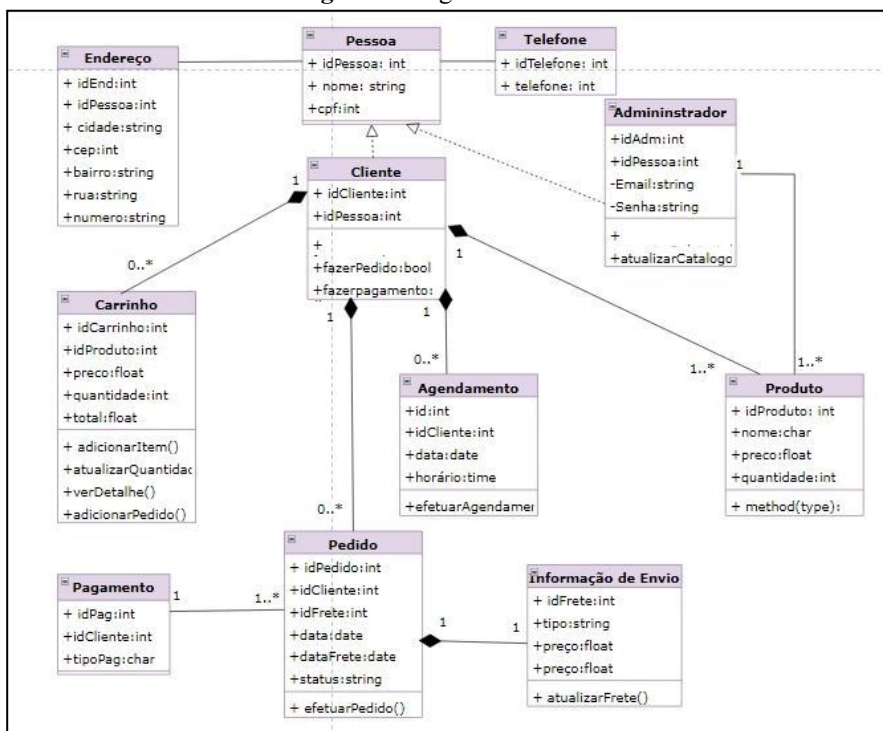
Este projeto adotou a metodologia incremental com prototipação, com foco em permitir o desenvolvimento gradual e a validação constante das funcionalidades ao longo do processo. Essa escolha se deu pela necessidade de criar um sistema funcional e adaptável às demandas práticas de um salão de beleza.

Para auxiliar na documentação e análise, foram utilizados diagramas *UML*, como o diagrama de caso de uso e o diagrama de classes, criados com o auxílio da ferramenta *Lucidchart*.

A pesquisa de campo foi do tipo exploratória e qualitativa, com base em observações da rotina de salões e estudo de ferramentas já utilizadas no mercado. O levantamento de requisitos considerou a necessidade de agendamento online, controle de serviços, vendas de produtos e autenticação segura de usuários.

Para mais detalhes sobre diagramas, a Figura 1 apresenta um diagrama de classes *UML* que serve como base para a modelagem de um sistema de vendas online, e pode ser adaptado de forma eficaz para um sistema web integrado para salões de beleza.

Figura 1 Diagrama de classe



Fonte: Autoria própria

Neste contexto, a classe Pessoa, com suas especializações Cliente e Administrador, é fundamental. O Cliente representa a pessoa que agenda e utiliza os serviços do salão, enquanto o Administrador gerencia o sistema, os serviços e os agendamentos. As informações de Endereço e Telefone são cruciais para o cadastro de clientes e para comunicação.

A classe Produto pode ser interpretada como os produtos físicos (shampoos, cremes, maquiagens) vendidos no salão separados em três categorias diferentes (Cabelo, unhas e Corpo) para fins de melhor busca de um produto específico na plataforma, ou até mesmo os serviços oferecidos (corte, tintura, manicure), cada um com seu nome, preço e quantidade (se for um serviço, a quantidade pode ser '1' por agendamento ou um indicador de vagas).

O Carrinho se tornaria a seleção de produtos e/ou serviços que o cliente deseja adquirir ou agendar. O Pedido representaria a solicitação formal de serviços e/ou produtos, contendo a data, o status e as informações de pagamento. O status, do agendamento ou do pedido, será vinculado entre o Administrador e o cliente, no caso do Administrador será mostrado em formas de tabelas todos os dados do cliente no atendimento pendente, e quando o serviço estiver feito, as informações que antes salvas dentro de atendimento pendentes serão transferidas no atendimento realizado, resultando em no melhor monitoramento dos serviços estabelecidos no ambiente corporativo.

A classe Agendamento é particularmente relevante e se encaixa perfeitamente, representando o ato de marcar um horário para um serviço específico no salão, com data e horário definidos. As Informações de Envio seriam aplicáveis para o salão que oferece serviços delivery. O cliente vai acessar o status do pedido que informará a data que o pedido foi feito, data do pagamento, valor do pedido, valor do frete, o valor total, a data da entrega estimada e o endereço.

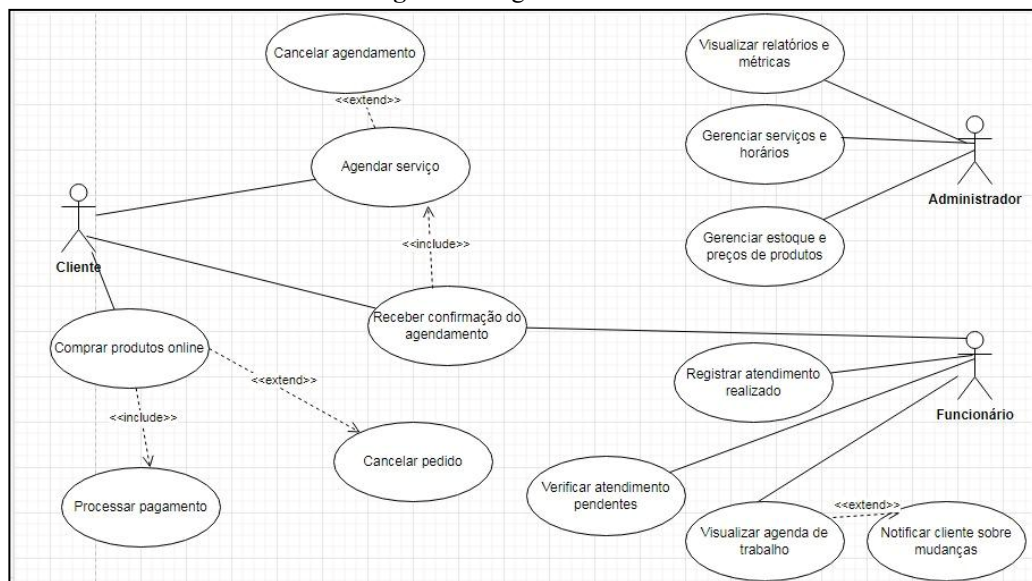
A Figura 2 ilustra um diagrama de casos de uso que detalha as interações e funcionalidades de um sistema web integrado para salões de beleza. Este diagrama identifica claramente os principais atores e as ações que podem executar no sistema.

O ator Cliente é o usuário final que busca os serviços do salão. Ele pode agendar serviço e, se necessário, cancelar agendamento. Além disso, o sistema permite que o Cliente Comprar produtos online, o que inclui a etapa de processar pagamento. Para todas as ações de agendamento e compra, o Cliente espera receber confirmação do agendamento ou do pedido.

O Administrador possui um papel de gestão mais abrangente. Ele é responsável por visualizar relatórios e métricas para acompanhar o desempenho do negócio, gerenciar serviços e horários oferecidos pelo salão, e gerenciar estoque e preços de produtos disponíveis para venda.

O Funcionário, que pode ser um cabeleireiro, manicure, etc., interage com o sistema para gerenciar suas atividades diárias. Suas principais responsabilidades incluem registrar atendimento realizado após a execução de um serviço, verificar atendimento pendentes para saber quais são os próximos serviços, e visualizar agenda de trabalho para organizar seu dia. Adicionalmente, o Funcionário pode notificar cliente sobre mudanças, como atrasos ou reagendamentos, o que estende a funcionalidade de visualizar agenda de trabalho.

Figura 2 Diagrama de caso de uso



Fonte: Autoria própria

Para o desenvolvimento *front-end*, que é parte visual da plataforma será utilizado a linguagem de marcação *HTML* e *CSS* e para o desenvolvimento de *back-end* em que será aplicado a dinâmica e interatividade com o usuário é o *PHP* e integração com *MySQL* para armazenar e recuperar dados de maneira eficiente.

Em relação a gestão financeira, será implementado gráficos e tabelas que darão resultados como lucros e prejuízos da empresa, será montado um dashboard com *Power BI*, para garantir necessidades de análise de dados empresariais de forma unificada.

Além disso, foram utilizados o *XAMPP*, como ambiente de servidor local para execução do projeto em *PHP*, e a estrutura *sheep_core*, empregada como base organizacional do sistema, facilitando a modularização e manutenção do código.

7 Desenvolvimento

O processo foi feito a partir de uma visita feita na empresa, onde surgiu a ideia que implementar uma plataforma Web para empresas no geral que trabalha na área da estética, que inclui variações de funcionalidades que uma organização necessitaria de uma maneira mais prática, otimizada e eficaz em que a tecnologia possa oferecer, que auxilia no aprimoramento de um melhor vínculo entre clientes que constantemente estão presentes no ambiente corporativo. Acima de tudo, é preciso ter uma ideia e mais segurança de como será feito o *design* nas telas, para isso será feito uma espécie de simulação no Canva para cada usuário, o diagrama caso de uso para distinguir o que o administrador vai efetuar e o cliente depois de logado.

Para o *Front-end*, será desenvolvido a linguagem de marcação *HTML* e *CSS* e *Bootstrap* como *framework*, para o *Back-end* será desenvolvido linguagem de programação *PHP*, *javascript* juntamente com o banco de dados *Mysql* para a integridade dos dados que serão precisos dentro do sistema. E por fim, para gestão financeira será implementado gráficos, tabelas, planilhas utilizando a ferramenta *PowerBi* para obter um relatório geral para o andamento da empresa.

O desenvolvimento do sistema web integrado para salão de beleza foi realizado de forma gradual e prática, seguindo etapas específicas desde a idealização do projeto até a implementação e os testes finais. O primeiro passo foi o planejamento do sistema, com base nas necessidades de um salão de beleza moderno. Foram observadas rotinas comuns nesse tipo de estabelecimento e definidos os principais objetivos do sistema: oferecer agendamento online, autenticação de usuários, gerenciamento de produtos cosméticos e controle básico financeiro.

Com os requisitos definidos, passou-se à fase de prototipação da interface, utilizando a ferramenta *Canva*. Por meio dela, foram elaboradas maquetes visuais das telas principais, como login, cadastro, agendamento, painel do administrador e listagem de produtos. Esses protótipos serviram como guia para a construção da interface do usuário.

A seguir, foi iniciada a modelagem do banco de dados, utilizando o *MySQL* com o auxílio do *phpMyAdmin*. Foi criado o banco de dados chamado loja, com tabelas específicas para usuários, serviços, produtos e agendamentos. Cada tabela foi projetada com seus respectivos campos, e os relacionamentos entre elas foram pensados para garantir integridade e consistência dos dados.

Com o banco pronto, iniciou-se a codificação do sistema no *Visual Studio Code*, utilizando as linguagens *HTML*, *CSS*, *JavaScript* e *PHP*. O *HTML* foi usado para estruturar as páginas, enquanto o *CSS*, com o auxílio do *framework Bootstrap*, garantiu a aparência e responsividade do site. O *JavaScript* foi empregado para interações dinâmicas na interface, como validações e carregamento de horários. Já o *PHP* foi responsável por toda a lógica de comunicação com o banco de dados, permitindo cadastro, consulta, edição e exclusão de dados.

Para garantir um sistema com segurança na autenticação de usuários, optou-se por integrar o *Firebase Authentication*. Através dele, foram criadas as funções de login e cadastro, utilizando e-mail e senha. Essa integração também permitiu um controle de sessão para manter o usuário autenticado durante a navegação no sistema.

O próximo passo foi a implementação dos módulos funcionais. O módulo de agendamento permitiu ao cliente escolher o serviço, o dia e o horário disponíveis. O módulo administrativo foi desenvolvido para o profissional visualizar os agendamentos feitos, cadastrar produtos e serviços, e acompanhar a movimentação. Também foi criado um módulo para exibição e controle dos produtos cosméticos.

Por fim, foram realizados testes manuais em todas as funcionalidades do sistema. Os testes incluíram simulações de uso em diferentes navegadores e dispositivos, validações de formulários e testes de integração entre os módulos. A interface foi ajustada conforme necessário, visando melhor usabilidade e compatibilidade.

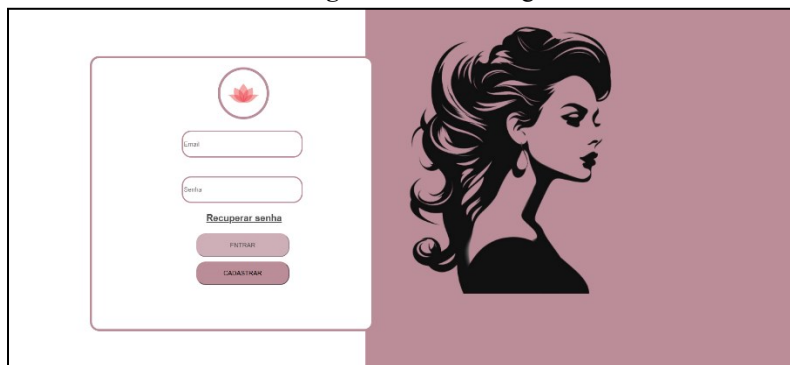
Durante o processo, também foram elaborados diagramas de caso de uso e de classes na ferramenta *Lucidchart*, que auxiliaram na organização e documentação da arquitetura do sistema. Todo esse processo culminou na entrega de um sistema funcional, que atende às necessidades básicas de um salão de beleza, oferecendo praticidade tanto para os clientes quanto para os profissionais do setor.

6. Telas

6.1 Tela de Autenticação e Acesso

A interface de login (Figura 1) é o ponto de entrada para o sistema, permitindo que usuários existentes acessem suas contas, podendo ser o Administrador ou cliente, cada um acessando suas respectivas telas. Também com disponibilidade de novos usuários realizarem o cadastro.

Figura 3 Tela de Login



Fonte: Autoria própria

6.2 Telas do Perfil Cliente

A tela de perfil do cliente (Figura 2), surgirá a partir do momento que o cliente estiver logado, onde pode ter acesso a barra de navegação que possui “Meus agendamentos” que mostra os status do agendamento cadastrado, “Shopping” para selecionar os produtos cosméticos que for comprar, divididos na respectiva categorias (Figura 3), “Meu Carrinho” (Figura 4) para visualizar os produtos armazenados no carrinho, “Serviços” onde menciona os serviços oferecidos no salão de beleza, “Contatos” e “Sobre a empresa”. O botão “Comprar” também irá na tela de Shopping e “Agendar” será a tela com formulário para registrar o agendamento do cliente (Figura 5).

Figura 4 Tela Cliente



Fonte: Autoria própria

Figura 5 Tela Shopping



Fonte: Autoria própria

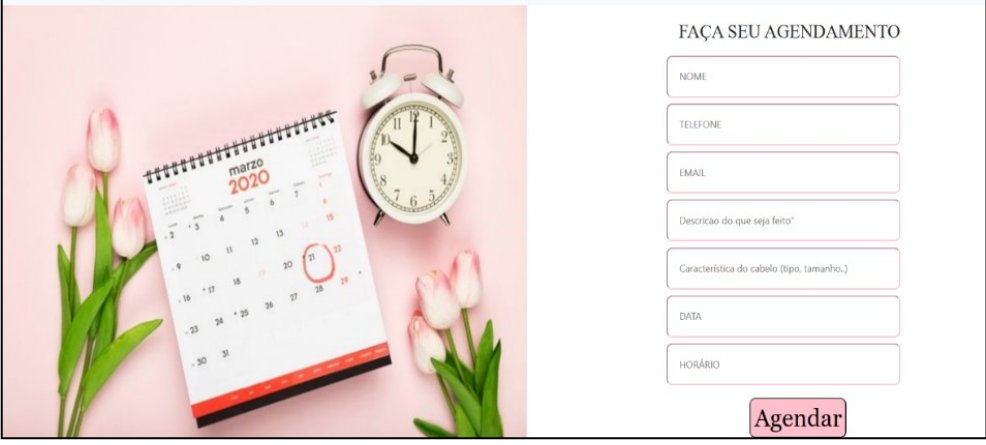
Figura 6 Tela Meu Carrinho

Produto	Descrição	Preço	Quantidade	Total		
	Perfume Eudora	R\$ 50,00	2	R\$ 100,00	☒	
	hidratante Natura	R\$ 150,00	1	R\$ 150,00	☒	
	escova de pentear	R\$ 15,90	1	R\$ 15,90	☐	
TOTAL ITENS				R\$ 250,00		

Comprar

Fonte: Autoria própria

Figura 7 Tela Formulário do Agendamento



Fonte: Autoria própria

6.2 Telas do Perfil Administrador

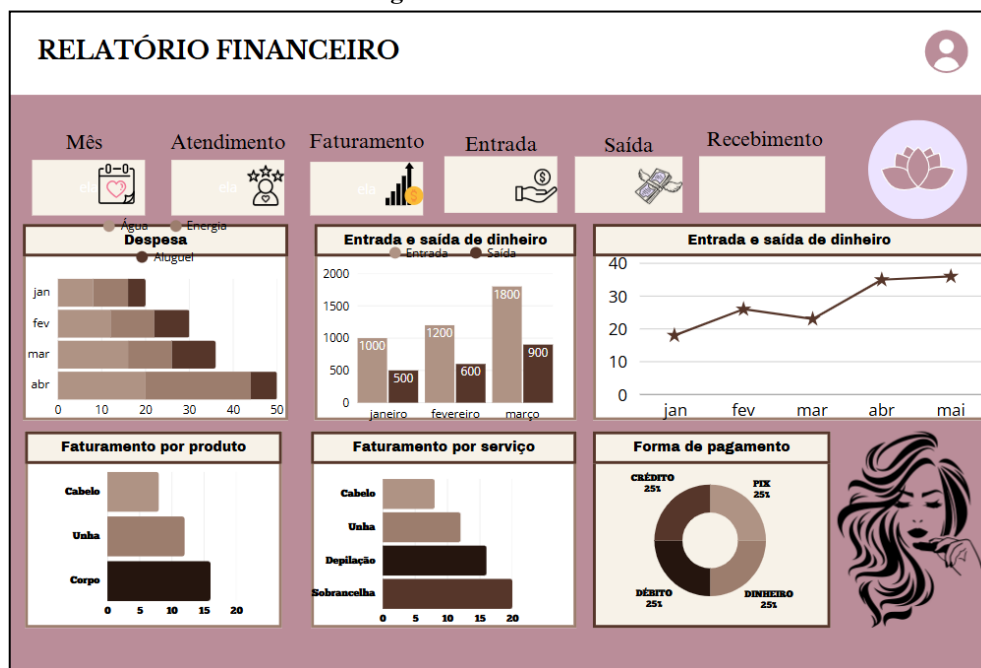
A tela de perfil do administrador (Figura 6), também tem acesso a barra de navegação, mas com as específicas telas criadas propriamente para ele, o menu é constituído por “Atendimento”, dividido em “Atendimento pendente” e “Atendimento realizado” para um melhor monitoramento do vínculo com o cliente, “Produtos” divididos em “Estoques” e “Pedidos”, visando na melhor administração dos produtos no estoque e das vendas realizadas e “Análise Financeira” para melhor gestão financeira da empresa(Figura 7).

Figura 8 Tela Administrador



Fonte: Autoria própria

Figura 9 Tela Dashboard



Fonte: Autoria própria

7 Resultados e Discussões

A expectativa que se espera para o devido trabalho ter elevado o grau de satisfação tanto da empresa quanto os clientes que frequenta a empresa e recebem os cuidados da estética. Entretanto, a praticidade que envolve a relação entre cliente e empresa é elemento fundamental para que a empresa possa progredir constantemente e se enriqueça, não somente financeiramente, mas também pela confiabilidade que a plataforma possa oferecer para garantir esse relacionamento com o cliente e também a administração financeira que não pode faltar, pois prevenir que a empresa tende a falir por conta do desequilíbrio entre lucro e prejuízo.

Com a conclusão do desenvolvimento, foi possível observar que o sistema atendeu aos objetivos principais propostos, como a realização de agendamentos online, autenticação de usuários, controle de produtos e gerenciamento de informações básicas de um salão de beleza.

A funcionalidade de agendamento online demonstrou-se eficaz ao permitir que o cliente selecione o serviço, profissional e horário de maneira prática, sem necessidade de contato direto com o salão. Isso representa um ganho significativo em termos de organização e autonomia para o cliente. A integração com o *Firestore* para autenticação de usuários foi eficiente e garantiu segurança no acesso ao sistema, além de facilidade na implementação. O uso do *MySQL* permitiu estruturar um banco de dados robusto, que armazena informações relevantes para o funcionamento do sistema.

Durante o processo de testes, notou-se que o sistema funcionou corretamente em diferentes navegadores, com destaque para a responsividade garantida pelo uso do *Bootstrap*.

Algumas dificuldades foram encontradas, como a integração entre *Firebase* e o restante do sistema em *PHP*, além da configuração correta de permissões e sessões. Tais desafios foram superados por meio de pesquisa e aplicação de boas práticas de desenvolvimento.

O sistema, apesar de simples, provou ser funcional e aplicável a salões de pequeno e médio porte. Para futuras versões, seria interessante incluir funcionalidades como envio de lembretes por e-mail, relatórios financeiros mais detalhados e histórico de clientes.

8 Conclusões

O desenvolvimento do Sistema *Web* Integrado para Salão de Beleza teve como objetivo principal facilitar a comunicação entre clientes e profissionais do setor, por meio de uma plataforma acessível e eficiente. Esse objetivo foi alcançado com sucesso, resultando em uma ferramenta capaz de realizar agendamentos online, cadastrar produtos, autenticar usuários e organizar as informações de forma estruturada.

A implementação das tecnologias utilizadas, como *HTML*, *CSS*, *JavaScript*, *PHP*, *MySQL* e *Firebase*, mostrou-se adequada ao escopo do projeto e permitiu criar uma solução funcional e de fácil manutenção.

O projeto demonstrou a importância da tecnologia no setor de beleza, evidenciando como a automação de processos pode contribuir para o aumento da produtividade e da satisfação dos clientes.

Como proposta para trabalhos futuros, sugere-se aprimorar o sistema com notificações automáticas, integração com redes sociais e controle financeiro mais aprofundado, possibilitando um gerenciamento ainda mais completo do salão.

Agradecimentos

Agradeço primeiramente a Deus, pela força e paciência concedidas ao longo desta jornada. Aos meus pais e familiares, pelo apoio incondicional, incentivo e compreensão nos momentos difíceis. À minha orientadora Luciene, pela paciência, dedicação e orientação essencial para o desenvolvimento deste trabalho. Aos colegas e amigos, pelo apoio, pelas ideias compartilhadas e por tornarem essa caminhada mais leve. À Fatec, pela oportunidade de oferecer os recursos e o ambiente necessário para a realização desta pesquisa.

Referências

GITMAN, L. J. *Princípios de Administração Financeira*. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2010.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. *Administração de marketing*. 14. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.

LAUAR, Rafael Franca Scofield; SEIXAS, Flavio Luiz. Agenda online para salões de beleza. 2022. 16 f. TCC (Graduação) – Curso de Sistemas de Informação, Universidade Federal Fluminense, Fluminense, 2022. Cap. 6.

MAIA, Rafaela. Agenda online: o que é e quais os seus benefícios? 2014. Disponível em: https://www.threads.net/@trinksoficial?xmt=AQGzreS12c3AUOC6Rq_SsRzsv5Xhy3DTZGg4p5sNyO9IFdk. Acesso em: 07 dez. 2024.

PROTECTION FOR BEAUTY (Curitiba/SP). Por que vale a pena implementar uma agenda online no salão de beleza? 2022. Disponível em: <https://protectionforbeauty.volkdobrasil.com.br/blog/agenda-online/>. Acesso em: 29 jun. 2024.

SANCHEZ, Julia Abenza; CUNHA, Kédma Cavalcante; SOUZA, Livia Maria Terra de. Software Web Blume: site para clientes e profissionais de beleza. 2021. 29 f. TCC (Graduação) – Curso de Desenvolvimento de Sistemas Integrado ao Ensino Médio, Etec Philadelpho Gouvêa Netto, São José do Rio Preto, 2021. Cap. 10.

SANTOS, Henrique B. P.; SOUSA, João Victor C. N.; CARAVIERI, Fabiana P. M. HAIRPLACE: marketplace para barbearias e salões de beleza. 2023. 15 f. TCC (Graduação) – Curso de Sistemas para Internet, Fatec Jales, Jales, 2023. Cap. 5.

SILVA, J. R. Sistemas de agendamento online: usabilidade e impacto nos serviços. Revista Brasileira de Sistemas de Informação, v. 10, n. 2, 2021.

SISTEMA FECOMÉRCIO (org.). Mercado da beleza é oportunidade para quem busca profissão. Veja opções. 2022. Sistema Fecomércio. Disponível em: <https://g1.globo.com/ce/ceara/especial-publicitario/sistema-fecomercio/radar-do-comercio/noticia/2022/01/25/mercado-da-beleza-e-oportunidade-para-quem-busca-profissao-veja-opcoes.ghtml>. Acesso em: 29 jun. 2024.

STRICKLAND, Fernanda. Mercado de beleza atingirá cerca de US\$ 580 bilhões até 2027, aponta pesquisa: a pesquisa mostra que com a expansão de negócios de beleza é fundamental que o empreendedor se atente sobre as tendências para que a sua marca se destaque. 2024. Disponível em: <https://www.correiobraziliense.com.br/economia/2024/02/6802132-mercado-de-beleza-atingira-cerca-de-uss-580-bilhoes-ate-2027-aponta-pesquisa.html>. Acesso em: 29 jun. 2024.

TURBAN, E. et al. Administração de tecnologia da informação. 8. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2015.