

## **Relatorio de Analise - Salao de Beleza**

### Conclusoes e Recomendacoes

#### Faturamento

Durante o periodo analisado, o salao gerou um faturamento total de R\$ 12.139,29. A distribuicao mensal mostra uma tendencia de estabilidade com variacoes pontuais, provavelmente ligadas a finais de semana e sazonalidade.

Recomendacao: observar os dias e semanas de maior movimento e buscar replicar essas estrategias (promocoes, reforco de equipe, divulgacao) em periodos mais fracos.

#### Servicos

Os dois servicos mais realizados foram Corte Feminino e Escova, confirmando uma demanda recorrente por esses procedimentos.

Recomendacao: investir em combos e promocoes que combinem esses servicos com outros complementares, como hidratacao ou sobrancelha, para aumentar o ticket medio.

#### Profissionais

Os profissionais tem ticket medio bem equilibrado:

- Carla: R\$ 67,24
- Joao: R\$ 63,65
- Lucas: R\$ 56,94
- Fernanda: R\$ 55,48

Recomendacao: manter esse equilibrio e incentivar praticas de up-selling para todos os profissionais com base no estilo de atendimento de Carla.

#### Dias da Semana

Os dias de maior movimento foram sexta-feira e domingo, enquanto quinta-feira foi o mais fraco.

Recomendacao: considerar acoes promocionais em quintas para redistribuir a demanda da semana.

#### Formas de Pagamento

A forma mais utilizada foi o dinheiro.

Recomendacao: continuar aceitando multiplas formas de pagamento, mas avaliar custos com maquininhas e incentivar uso de Pix, que tem taxa zero.

#### Ticket Medio

O ticket medio geral foi de R\$ 60,70, indicando um bom equilibrio entre volume de clientes e precos.

Recomendacao: trabalhar com pacotes, tratamentos complementares e promocoes combinadas para elevar esse valor.