

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SÃO
PAULO - IFSP CAMPUS CAMPINAS**
TECNÓLOGO EM ANÁLISE EM DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS

**BEATRIZ LEMOS
BEATRIZ MODESTO
EVELYN ASSUNÇÃO**

ESTHETICA CONNECT

**CAMPINAS-SP
2025**

SUMÁRIO

| | |
|--|----|
| MODELO : Proposta de Empresa E-commerce para Procedimentos Estéticos | 3 |
| MODELO : Proposta de Empresa E-commerce para Procedimentos Estéticos | 6 |
| MODELO : Proposta de Identidade Organizacional da Esthetica Connect | 8 |
| MODELO : Inovação e Propriedade Intelectual Esthetica Connect | 9 |
| MODELO : Aceleração e Captação de Investimento | 12 |
| MODELO : Planejamento Estratégico - Empresa em Criação | 15 |
| MODELO : Estrutura Organizacional da Esthetic Connect | 18 |

MODELO : Proposta de Empresa E-commerce para Procedimentos Estéticos

Título: Esthetica Connect

Data: 22 de Agosto de 2025

Grupo: Beatriz Lemos, Beatriz Modesto, Evelyn Assunção

1. Introdução

O mercado global de medicina estética tem apresentado crescimento expressivo nos últimos anos. De acordo com a Grand View Research (2021, apud SALDANHA; SILVA; CRUZ, 2023), o setor, atualmente avaliado em US\$ 99 bilhões, projeta alcançar US\$ 332,1 bilhões até 2030, representando uma taxa de crescimento anual composta de 14,5%. Esse cenário evidencia não apenas o avanço da indústria da beleza, mas também o aumento da concorrência entre clínicas estéticas, especialmente entre pequenos e médios empreendedores.

Apesar da expansão, muitas clínicas enfrentam um desafio comum: a dificuldade de obter visibilidade digital devido ao alto custo de marketing e ao longo processo necessário para conquistar uma base sólida de clientes. Além disso, a falta de estrutura para criação de websites e a ausência de presença estratégica nas plataformas online limitam ainda mais sua competitividade. Ao mesmo tempo, os clientes também encontram obstáculos para localizar

clínicas confiáveis, comparar avaliações, verificar proximidade geográfica e obter informações seguras sobre procedimentos estéticos.

Diante desse contexto, surge a **Esthetica Connect**, uma empresa especializada em hospedagem e divulgação de sites e-commerce voltados para clínicas de estética. A plataforma tem como objetivo conectar pequenas e médias clínicas a clientes, oferecendo páginas estruturadas, blog informativo, ferramentas de geolocalização e filtros baseados em avaliações, contribuindo para o aumento da visibilidade, da credibilidade e da competitividade no mercado de estética. A Esthetica Connect também prioriza a acessibilidade ao oferecer uma plataforma simples, intuitiva e compatível com dispositivos móveis. Além disso, torna o acesso digital mais democrático ao permitir que pequenas clínicas conquistem presença online de forma acessível e com baixo custo.

2. Eficiência e Eficácia

A **eficiência** será promovida pela otimização dos recursos tecnológicos que a Esthetica Connect disponibilizará. Essa estrutura permitirá que clínicas em fase inicial, ou que disponham de orçamento reduzido, possam criar, gerenciar, promover e expandir sua presença digital de forma simples e econômica, ampliando significativamente sua cartela de clientes e fortalecendo sua competitividade no mercado. Além disso, a plataforma também beneficiará clínicas já consolidadas, que buscam reduzir custos operacionais, especialmente na divulgação de seus serviços, uma vez que o ambiente digital oferecido pela Esthetica Connect funcionará como uma vitrine de procedimentos com filtros de geolocalização e ranqueamento das melhores clínicas, gerando maior alcance com menor investimento. Segundo uma publicação no blog Essenciar (2024), empresas especializadas em marketing, soluções digitais são essenciais para pequenas empresas se manterem competitivas e prosperarem em um mercado cada vez mais amplo.

Já a **eficácia** estará relacionada à capacidade da plataforma de atingir seus objetivos estratégicos: aumentar a visibilidade das clínicas, atrair novos clientes e proporcionar ao consumidor final uma experiência confiável, prática e segura. Para garantir esses resultados, serão aplicados ciclos iterativos de feedback com os usuários, permitindo ajustes contínuos e melhorias constantes na plataforma.

3. Planejamento

Missão : Conectar pequenas empresas de estética e clientes por meio de uma plataforma clara e acessível, oferecendo informações confiáveis sobre os procedimentos e facilitando o acesso aos serviços desejados.

Visão : Ser um mecanismo online de referência em estética, reconhecida por aproximar empresas e clientes, com suporte, inovação e credibilidade.

Valores : **Transparência** - informações claras sobre cada procedimento.

Inovação - uso de tecnologia para aproximar clientes e empresas.

Acessibilidade - linguagem simples e plataforma intuitiva.

Empreendedorismo colaborativo: apoiar pequenas empresas na divulgação de seus serviços.

Objetivos :

1. Atrair pequenas e médias empresas parceiras para a plataforma até o final do primeiro ano, já com perfis completos e descrição de seus serviços.
2. Lançar a plataforma online até o final do primeiro semestre, disponibilizando funcionalidades básicas para a divulgação dos serviços, como cadastro de empresas, busca por procedimentos e área de contato.
3. Garantir avaliação positiva da experiência do usuário, através de feedbacks e melhorias contínuas na interface e funcionalidades.
4. Ser reconhecida como referência em tecnologia aplicada à estética, fortalecendo sua base de empresas parceiras e aprimorando continuamente suas soluções.

4. Organização

A equipe inicial será composta por três desenvolvedores responsáveis pela criação do site e do banco de dados. Os recursos essenciais incluem conhecimento prévio em SQL, modelagem de dados, HTML, CSS e JavaScript para o desenvolvimento da plataforma. Além disso, serão necessárias ferramentas de apoio à gestão do projeto, garantindo organização, acompanhamento de tarefas e cumprimento dos prazos estabelecidos.

5. Direção

Liderança com o foco de estimular a colaboração e a autonomia entre a equipe, utilizando e-mails e reuniões online como principais canais de comunicação. E manter a transparência, promovendo trocas constantes de informações e o alinhamento das principais estratégias da empresa.

6. Controle

Os principais indicadores englobam o crescimento das vendas de procedimentos, que proporciona maior visibilidade e competitividade da empresa no mercado, a satisfação dos clientes, que assegura a qualidade percebida e fortalece a confiabilidade da plataforma, e a lucratividade, essencial para garantir a sustentabilidade e expansão do negócio.

7. Conclusão

A Esthetica Connect se apresenta como uma startup eficiente e estratégica para o mercado de beleza, integrando empresas de pequeno porte e permitindo que divulguem e comercializem seus serviços, ampliando sua presença digital de forma otimizada. Seu diferencial está em oferecer uma solução acessível e totalmente integrada, reunindo divulgação, presença online e ferramentas de busca em um único ambiente, algo que muitas plataformas do setor não disponibilizam de forma completa

MODELO : Proposta de Empresa E-commerce para Procedimentos Estéticos

Título: Esthetica Connect

Data: 28 de Agosto de 2025

Grupo: Beatriz Lemos, Beatriz Modesto, Evelyn Assunção

1. Caracterização da organização

A Esthetica Connect é uma startup do segmento de tecnologia aplicada à estética, voltada à divulgação de clínicas de estética por meio de uma plataforma online. O sistema reúne um blog informativo sobre estética facial e corporal, além de um espaço para que clínicas com baixa clientela possam apresentar seus serviços e explicar seus procedimentos. Sua relevância social está em apoiar a inserção dessas clínicas no mercado, ampliando sua visibilidade e clientela, ao mesmo tempo em que promove o bem-estar e a autoestima dos clientes que buscam tais serviços, onde a clínica paga pela hospedagem de sua landing page dentro na Esthetic Connect, e o cliente que procurou por um procedimento estético de uma determinada clínica paga a clínica por seus serviços.

2. Elementos Organizacionais

Pessoas: três desenvolvedores responsáveis pela criação do site e do banco de dados.
Recursos: conhecimento prévio em SQL, modelagem de dados, HTML, CSS e JavaScript para o desenvolvimento da plataforma, além de ferramentas de apoio à gestão de projetos para organização, acompanhamento de tarefas e cumprimento de prazos.
Estrutura: inicial e colaborativa, com foco no desenvolvimento da plataforma.
Objetivos: lançar a plataforma online até o final do semestre e captar pequenas clínicas para o uso da mesma.

3.Papel da Administração

Dentro da empresa, as estratégias administrativas são elaboradas para compor os componentes organizacionais e incentivar as equipes no alcance das metas estabelecidas. Nesse contexto, os gestores assumem papel de colocar estratégias da equipe em prática, conduzindo processos, motivando funcionários e tomando decisões entre os objetivos organizacionais, mantendo um fluxo contínuo de acompanhamento e direção. Tendo reuniões rápidas de alinhamento no início de cada turno para definir prioridades.

4.Diagnóstico dos Ambientes Organizacionais

Interno: Força - Equipe colaborativa trabalhando juntos para alcançar metas definidas pela empresa. Fraqueza - Falta de Comunicação em trocas de informações.

Externo: Oportunidades - Parcerias com grandes marcas de estética ampliando os serviços da empresa Esthetica Connect; Ameaças - Atrasos de Metas devido a alta demanda de serviços dentro da empresa.

- Análise SWOT:**

| Forças | Fraquezas |
|---|--|
| Equipe colaborativa e proativa com alto engajamento | Pouca comunicação em trocas de informações |
| Oportunidades | Ameaças |

| | |
|--|--|
| Grandes parcerias com marcas de estéticas para ampliação dos serviços da Esthetica Connect | Atrasos de Metas devido a alta demanda de serviços fornecidos pela Esthetica |
|--|--|

5 Conclusão

A análise evidencia que a Esthetica Connect possui bases sólidas para se consolidar no mercado de estética, aliando inovação tecnológica a estratégias de marketing digital. Apesar dos desafios internos relacionados à comunicação e à gestão da demanda, a empresa apresenta um grande potencial de crescimento sustentado por sua equipe colaborativa e pelas oportunidades de parcerias externas. Dessa forma, ao investir em melhorias organizacionais e manter o foco em sua missão, a Esthetica Connect poderá fortalecer sua competitividade e ampliar sua presença no setor. O indicador central será atingir 30 clínicas ativas utilizando a plataforma. Isso mede tração real, valida o produto e confirma que o modelo de aquisição está funcionando.

MODELO : Proposta de Identidade Organizacional da Esthetica Connect

Título: Esthetica Connect

Data: 04 de Setembro de 2025

Grupo: Beatriz Lemos, Beatriz Modesto, Evelyn Assunção

1. Valores Organizacionais

Inovação, Colaboração, Acessibilidade, Comprometimento ao Cliente, Ética e Responsabilidade.

Valores explícitos: Inovação, Acessibilidade.

Valores implícitos: Ética e responsabilidade, Comprometimento ao Cliente.

2. Cultura organizacional

A Esthetica Connect adota uma cultura voltada para o projeto e seus resultados, organizada de forma colaborativa. Essa dinâmica corresponde à cultura de tarefas proposta por Charles Handy, com foco em metas, entregas e especialização.

Elementos de cultura de pessoas também estão presentes, ao valorizar autonomia, iniciativa e contribuição individual. Conforme o modelo de Edgar Schein, os valores compartilhados sustentam práticas como comunicação aberta, cooperação contínua e flexibilidade no desenvolvimento de soluções. Essas práticas estruturam comportamentos que favorecem inovação e alinhamento ao propósito da empresa. Quanto aos conflitos reais, a equipe tende a resolvê-los por meio de diálogo e ajustes e principais prioridades. Porém, quando não há mecanismos formais de mediação, esses conflitos podem se prolongar e prejudicar a fluidez do trabalho.

3. Relação entre Cultura e Resultados

A cultura organizacional reforça colaboração, diversidade de ideias e inovação. Seu principal pilar é a comunicação contínua via reuniões, alinhamentos e relatórios. Essas práticas fortalecem a credibilidade da plataforma perante clínicas e clientes, pois demonstram organização e clareza de processos. Por outro lado, conflitos não tratados de forma estruturada enfraquecem essa cultura e comprometem resultados.

4. Conclusão e Recomendações

A Esthetica Connect é sustentada por seus valores e pela cultura organizacional, que geram colaboração, autonomia e inovação, elementos que fortalecem o desempenho e a qualidade das entregas. No entanto, a falta de mecanismos claros para a gestão de conflitos pode fragilizar esse ambiente. Recomenda-se implementar protocolos claros de mediação, fortalecer práticas de comunicação e consolidar valores institucionais nas rotinas. Essas ações ampliam a credibilidade da plataforma, garantem estabilidade nas relações com as clínicas e asseguram um clima organizacional sólido e produtivo.

MODELO : Inovação e Propriedade Intelectual Esthetica Connect

Título: Esthetica Connect.

Data: 19 de setembro de 2025.

Grupo: Beatriz Lemos, Beatriz Modesto, Evelyn Assunção.

Introdução

A Esthetica Connect tem como proposta atuar como uma plataforma de hospedagem para clínicas de estética e seus procedimentos, como uma plataforma de e-commerce, com o objetivo de ampliar a visibilidade dos serviços dessas clínicas e alavancar as vendas

especialmente as de pequeno porte que possuem baixo investimento, criando oportunidades de expansão e aumento de clientes.

Sua estratégia está baseada na inovação, garantindo diferenciação de outras empresas já estabelecidas dentro do mercado.

Identificação das Inovações

- Agendamento Online de procedimentos para as clínicas (Inovação de Processo).
- Sistema de avaliações dos procedimentos realizados pelos clientes (Inovação de Marketing).
- Cadastro simples e intuitivo de clientes (Inovação de processos).
- Blog explicativo sobre cada procedimento e para o que é indicado (Inovação de Marketing).

A implementação do agendamento online será testada por meio de validação de criação, cancelamento e edição de horários, testes de carga e testes de segurança para garantir que o usuário consiga reservar procedimentos sem falhas ou conflitos de horário.

Estratégia para Proteção Intelectual

Modalidades de proteção intelectual pertinentes para a Esthetica Connect :

- Marca registrada no INPI : assegurando exclusividade de uso do nome, logotipo e identidade visual no setor estético.
- Registro de software : junto ao INPI, garantindo os direitos autorais sobre o código-fonte da plataforma, incluindo site, banco de dados e funcionalidades desenvolvidas.
- Segredo industrial : protegido por contratos de confidencialidade (NDAs), controles de acesso e políticas de segurança da informação, resguardando modelos de negócio, algoritmos e estratégias de captação de clientes.
- Patente : não aplicável no momento, uma vez que a solução é baseada em tecnologias já existentes e não configura invenção inédita com aplicação industrial.

Passos necessários para a proteção:

- Marca : protocolo de pedido de registro no INPI, com apresentação de formulário eletrônico, dados da empresa, identidade visual e pagamento da GRU. Prazo médio: 12 a 18 meses. Custo : R\$ 142 a R\$ 355 por classe.
- Software : depósito via sistema do INPI, anexando código-fonte protegido e dados dos autores/empresa. Prazo: 6 a 12 meses. Custo : R\$ 185 a R\$ 370.
- Segredo industrial : não possui registro formal, sendo protegido por medidas internas e jurídicas, com custos variáveis conforme assessoria contratada.

Plano de Gestão da Inovação

A Esthetica Connect busca manter um ambiente interno favorável à criatividade e à inovação, entendendo que esses elementos são essenciais para o fortalecimento da plataforma. Para isso, adota práticas regulares que estimulam a participação da equipe, o aprendizado contínuo e a conexão com o ecossistema de tecnologia e estética.

As principais estratégias incluem :

- Hackathons internos: maratonas de desenvolvimento voltadas para estimular novas ideias, solucionar desafios técnicos e explorar funcionalidades inovadoras para a plataforma.
- Programa de incentivo : reconhecimento e recompensas para colaboradores que apresentarem soluções criativas com potencial de aplicação prática.
- Monitoramento de tendências : acompanhamento constante das inovações em tecnologia, saúde e estética, garantindo que a empresa esteja alinhada às demandas emergentes do mercado.
- Parcerias estratégicas : colaboração com universidades, centros de pesquisa e cursos técnicos, possibilitando acesso a metodologias avançadas, novas perspectivas e talentos em formação.

Conclusão

A Esthetica Connect traz a inovação em seu modelo de negócio para crescer a visibilidade das clínicas de estética parceiras, enquanto utiliza a propriedade intelectual como ferramenta para garantir a segurança e a exclusividade de suas soluções. A implementação do agendamento, a proteção de dados sensíveis via NDA e o cronograma claro de registro fortalecem a estrutura da plataforma. Contudo, para atingir essas estratégias, a empresa deve enfrentar desafios relacionados a custos e prazos, que exigem planejamento e gestão eficientes para serem superados. Esses cuidados garantem que o crescimento ocorra de forma segura, estruturada e sustentável.

MODELO : Aceleração e Captação de Investimento

Título: Esthetica Connect

Data: 03 de outubro de 2025

Grupo: Beatriz Lemos, Beatriz Modesto, Evelyn Assunção

Introdução

A Esthetica Connect é um E-commerce que tem como principal objetivo hospedar clínicas de estéticas dentro do site e vender os procedimentos e divulgando clínicas que estão em busca de visibilidade, visando aumentar a cartela de clientes, e contendo informações sobre serviços que são prestados na clínica, preços e avaliações de procedimentos estéticos dentro de uma única plataforma. A aceleração e o investimento anjo são fundamentais para o próximo estágio de crescimento da Esthetica Connect, pois fornecem capital e mentoria estratégica para aprimorar a plataforma, expandir a empresa e aumentar a visibilidade das clínicas parceiras. Além disso, permite o acesso a conhecimentos e contatos importantes, ajudando a testar e melhorar a plataforma rapidamente. Esses recursos ajudam a empresa a crescer de forma organizada e a alcançar mais usuários.

Após analisar diferentes aceleradoras, escolhemos a “Baita Aceleradora” por sua forte atuação no ecossistema de startups e histórico de apoio a negócios digitais com alto potencial de crescimento. A Baita oferece não apenas capital, mas também mentoria estratégica, conexões com investidores e suporte em gestão e inovação, fatores essenciais para a fase atual da Esthetica Connect. Além disso, sua metodologia de aceleração é alinhada às necessidades da nossa startup, especialmente na validação de modelo de negócio, expansão de mercado e estruturação para captação de novos investimentos. Com esse apoio, a Esthetica Connect terá condições de escalar sua base de clientes, consolidar sua presença no setor de estética e se posicionar como a principal ponte entre empresas e consumidores.

Critérios para Seleção da Aceleradora

Critérios importantes para a escolha

- Especialização e foco : aceleradoras que tenham experiência em negócios digitais, marketplaces ou health & beauty techs.
- Rede de contatos : acesso a potenciais investidores, parceiros estratégicos e conexões com o setor de estética e bem-estar.
- Tipo de suporte oferecido : programas que entreguem não só capital semente, mas também mentoria em marketing digital, validação de mercado e estratégias de crescimento escalável.
- Histórico : aceleradoras que já tenham apoiado startups em fases semelhantes, ajudando na tração inicial e expansão regional.

Aceleradoras Brasileiras adequadas

- Baita Aceleradora (Campinas – SP) :
 - Foco em startups digitais e de tecnologia.

- Forte atuação em estratégia de crescimento, validação de modelo de negócio e acesso a investidores.
- Rede consolidada no ecossistema nacional de inovação, o que facilita conexões relevantes para a Esthetica Connect.

- ACE Startups (São Paulo – SP) :
- Uma das aceleradoras mais reconhecidas do Brasil, com foco em growth e inovação em modelos digitais.
- Experiência com marketplaces e plataformas B2C.
- Oferece acesso a mentores especializados, networking qualificado e suporte em captação de investimento anjo e venture capital.

Preparação para o Processo de Aceleração

Etapas de preparação

- Organizar informações da startup : missão, visão, proposta de valor e diferenciais.
- Modelo de negócio claro : Canvas e projeções básicas de custos/receitas.
- MVP funcional : versão inicial da plataforma testada com feedback de usuários.
- Documentação jurídica : contrato social, CNPJ, registros básicos.
- Equipe alinhada : papéis definidos e comprometimento demonstrado.

Estratégias de sucesso

- Pitch objetivo : contendo problema, solução, mercado e tração.
- Validação prática : depoimentos e dados de usuários do MVP.
- Data room simples : documentos essenciais e métricas iniciais.
- Treino de apresentação para clareza e impacto.
- Diferenciais competitivos evidentes para destacar no processo seletivo.

Captação de Investimento Anjo

Perfil do investidor Anjo ideal para a Esthetica Connect

- Experiência em marketplaces, estética/beleza ou negócios digitais B2C.
- Perfil de grande atração para o apoio de investimento a startups em fase inicial.
- Aporte entre R\$ 150 mil e R\$ 400 mil, agregando também mentoria em marketing e expansão.

Passos para captação

- Preparação: pitch deck, projeções e sumário executivo.
- Abordagem: contato com investidores de redes de anjo e hubs de inovação.
- Pitch: apresentação da solução, tração e potencial de crescimento.
- Negociação: definição de valuation e percentual de participação.
- Fechamento:
 - Assinatura do Term Sheet : Documento preliminar (não vinculante) que resume os principais pontos acordados, tais como : quanto será investido, participação esperada, prazos, direitos e deveres, due diligence e contrato (mútuo conversível/SAFE).
 - Due Diligence : Processo de verificação feito pelo investidor, que revisa documentos legais, financeiros e técnicos da startup (contrato social, dívidas, propriedade intelectual, produto).
 - Contrato (Mútuo Conversível ou SAFE) : Documento final que formaliza o investimento.

Plano para utilização do Investimento Captado

- Desenvolvimento da plataforma (45%) : Evolução da plataforma (app e site), melhorias na usabilidade, sistema de agendamento e segurança de dados.
- Marketing e aquisição (20%) : Campanhas digitais, parcerias estratégicas com clínicas e profissionais de estética, fortalecimento de marca.
- Expansão comercial (20%) : Escalar presença em novas cidades, participação em eventos do setor e parcerias regionais.

- Equipe (15%) : Possível contratação de profissionais de tecnologia, marketing e atendimento ao cliente.

Conclusão

A aceleração e a captação de investimento anjo são extremamente benéficas para a Esthetica Connect, pois aumentam a visibilidade da empresa e atraem mais clínicas parceiras buscando seus serviços, fazendo assim com que a empresa tenha crescimento no mercado e lucro através da procura de seus serviços. As aceleradoras proporcionam mentorias alinhadas ao modelo de negócio, ampliam a rede de contatos e fortalecem a estrutura de crescimento.

Após a aceleração e o aporte de capital, a Esthetica Connect deve investir no aprimoramento da plataforma, expansão da empresa e estratégias de marketing , agora com ICP definido, KPI mensurável e entregas claras para os próximos 3 anos , garantindo crescimento estruturado e posicionamento como e-commerce de referência no setor de estética.

MODELO : Planejamento Estratégico - Empresa em Criação

Título: Esthetica Connect

Data: 03 de outubro de 2025

Grupo: Beatriz Lemos, Beatriz Modesto, Evelyn Assunção

Este documento serve como guia para que o grupo desenvolva o planejamento estratégico da empresa que está sendo criada. Preencha cada seção de forma detalhada, refletindo sobre os pontos discutidos em sala.

1. Identidade Organizacional

Missão: A Esthetica Connect tem como missão ampliar a visibilidade das clínicas de estética e aumentar sua cartela de clientes, oferecendo uma plataforma intuitiva que auxilia na divulgação e na gestão de seus serviços.

Visão: A visão da Esthetica Connect é ser a principal plataforma de E-commerce de procedimentos estéticos, conectando esteticistas e clientes de forma confiável e inovadora. A empresa quer transformar o mercado de estética, tornando o acesso a serviços mais fácil,

seguro e digital, ajudando profissionais a crescer e clientes a encontrarem o que precisam com praticidade.

Valores: Os principais valores que a Esthetica Connect trás para seus clientes é a

- **Transparência:** informações claras e fáceis de entender.
- **Inovação:** uso da tecnologia para facilitar o contato entre clientes e clínicas.
- **Acessibilidade:** um site pensado para ser inclusivo e acessível a pessoas com deficiência.

2. Análise do Ambiente (SWOT)

| Forças (Strengths) | Fraquezas (Weaknesses) |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Uma plataforma intuitiva que facilita processos• Marketing, sempre presente em suas rede sociais• Qualidade dos serviços• Atendimento humanizado com clientes | <ul style="list-style-type: none">• Falta de Comunicação entre setores na empresa• Atrasar metas estabelecidas dentro da empresa• Falta de recursos financeiros dentro da empresa |
| Oportunidades(Opportunities) | Ameaças(Threats) |
| <ul style="list-style-type: none">• Expansão da empresa para atender a demanda de seus serviços• Possíveis investidores e colaboradores• Manutenção frequente do Site | <ul style="list-style-type: none">• Aumento de custos para manter o site• Concorrência, tendo empresas com serviços semelhantes• Bugs e Erros que possam infringir a segurança |

3. Objetivos Estratégicos

Liste os principais objetivos estratégicos da empresa (de 3 a 5 objetivos):

1. Aumentar o número de clínicas parceiras e a visibilidade do site, permitindo que mais clientes accessem e conheçam os serviços disponíveis.
2. Realizar um planejamento interno para aprimorar a estrutura organizacional e o funcionamento dos setores da empresa.

3. Melhorar a comunicação entre os setores, promovendo integração e eficiência nas atividades internas.
4. Fortalecer a marca e ampliar sua presença no mercado de estética e bem-estar.
5. Aprimorar a experiência dos usuários no site, tornando-o mais acessível e atrativo

4. Estratégias Definidas

Descreva as estratégias que serão adotadas para atingir os objetivos estabelecidos:

Estratégia 1: Divulgação do site por meio das redes sociais e parcerias com marcas do ramo estético.

Estratégia 3: Promover ações e treinamentos voltados à melhoria da comunicação entre os setores, fortalecendo o trabalho em equipe e a integração interna.

Estratégia 4: Realizar análises de dados, estudos de caso e pesquisas de satisfação com os clientes para identificar melhorias no site, tornando a plataforma mais acessível e intuitiva.

5. Implementação

Indique as principais ações, responsáveis e prazos para execução da estratégia:

Ação: Realizar pesquisa de satisfação com usuários para identificar pontos de melhoria no site. Responsável: Integrantes da equipe Prazo: Novembro de 2025

Ação: Desenvolver um cronograma de postagens para redes sociais, promovendo o site e seus serviços. Responsável: Integrantes da equipe Prazo: Novembro de 2025

Ação: Otimizar o site com base no feedback dos usuários, melhorando acessibilidade e usabilidade. Responsável: Integrantes da equipe Prazo: Novembro de 2025

6. Monitoramento e Controle

Defina indicadores (KPIs) que serão usados para acompanhar os resultados:

Indicador 1: Número de clínicas parceiras cadastradas.

Indicador 2: Tempo médio de resolução de bugs.

Indicador 3: Taxa de satisfação dos usuários do site.

MODELO : Estrutura Organizacional da Esthetic Connect

Título: Esthetica Connect

Data: 17 de outubro de 2025

Grupo: Beatriz Lemos, Beatriz Modesto, Evelyn Assunção

1. Diagnóstico Organizacional

A empresa Esthetica Connect conta atualmente com cerca de 50 colaboradores, distribuídos entre os setores de Marketing, Tecnologia da Informação (TI), Desenvolvimento de Produto, Comercial e Operações, Atendimento ao Cliente, Recursos Humanos e Finanças.

A falta de comunicação eficiente entre os setores da empresa e alinhamento estratégico traz desafios a serem superados, já que afeta diretamente os processos realizados dentro da empresa e a eficiência nas tomadas de decisão. Além disso, o número reduzido de funcionários em algumas áreas, gera sobrecarga aos demais e atrasos em entregas, exigindo uma melhor distribuição de tarefas e integração entre equipes.

2. Análise das Estruturas

A estrutura funcional organiza os departamentos de forma eficiente dentro da empresa, o que se alinha ao modelo da Esthetic Connect, sendo assim, o mais adequado, já que os setores são bem definidos e contribuem para reduzir a sobrecarga dos colaboradores.

Já a estrutura divisional é direcionada para grandes empresas que já conseguiram expandir seus negócios para múltiplas regiões ou lançar novos produtos e serviços, o que a Esthetic Connect ainda não alcançou, por ser uma empresa nova no mercado e estar buscando ganhar visibilidade e espaço dentro do mesmo.

A estrutura matricial é indicada para organizações em crescimento com diversos projetos simultâneos. Porém, não seria apropriada para a Esthetic Connect, pois tende a gerar sobrecarga e conflitos devido à necessidade dos funcionários de responderem a mais de um gestor.

Por último, a estrutura de redes envolve a terceirização de diversas áreas em que oferece maior flexibilidade. Mas ainda assim, não se adequa à empresa, já que depende de parceiros externos, o que pode comprometer o controle interno e a qualidade dos serviços prestados na empresa.

3. Proposta de Estrutura Organizacional

A estrutura funcional é a mais adequada para a Esthetica Connect, pois organiza os colaboradores por áreas de especialização, facilitando o gerenciamento e a comunicação entre setores. Esse modelo é o mais indicado para o estágio atual da startup, que ainda está em fase de consolidação e necessita melhorar a comunicação interna e otimizar processos sem criar camadas hierárquicas complexas.

Organograma Esquemático

1. Diretoria Executiva (CEO).
2. Marketing.
3. Tecnologia da Informação (TI).
4. Desenvolvimento de Produto.
5. Comercial e Operações.
6. Atendimento ao Cliente.
7. Recursos Humanos e Finanças.

Áreas - Chave

- Marketing: estratégias de divulgação e parcerias.
- TI: desenvolvimento e manutenção da plataforma.
- Desenvolvimento de Produto: aprimoramento da plataforma e criação de novas funcionalidades.
- Comercial e Operações: gestão de clientes e clínicas parceiras.
- Atendimento ao Cliente: suporte e satisfação dos usuários.
- RH e Finanças: gestão de pessoas e controle financeiro.

Fluxo de Comunicação

- Comunicação direta entre gestores e diretoria, com reuniões integradas para alinhamento de metas e troca de informações.

Níveis de Autoridade

- Diretoria Executiva: decisões estratégicas e acompanhamento geral.
- Gestores de Área: coordenação e execução das metas setoriais.
- Colaboradores: execução operacional e feedback contínuo.

4. Conclusão e Recomendações

A estrutura funcional atende ao estágio atual da Esthetica Connect, favorecendo a comunicação e a eficiência interna. Com o crescimento da startup, recomenda-se avaliar a adoção de uma estrutura mais flexível, como a matricial, para integrar projetos e equipes.

A transição deve incluir a formalização de papéis, uso de ferramentas de gestão e treinamentos internos, garantindo alinhamento e adaptação às novas demandas organizacionais.