

## Salão de Beleza

Muitos empresários não possuem um programa de cadastro de clientes, pois acreditam que é uma tarefa que demanda muito tempo e não traz retorno. Mas isso é um erro; Afinal, não se tem uma base de dados dos clientes, não é possível ter informações relevantes sobre seus compradores. A importância do cadastro de clientes é mais do que certa para melhorar as vendas de uma empresa.

Apesar de simples, um bom programa de cadastro de clientes traz informações que permitem à uma empresa um contato mais pessoal com seus clientes. A partir do perfil traçado é possível saber a preferência dos clientes por certos produtos. Assim, sabe-se o que eles mais procuram e o quanto gastam. O fundamental para atrair cada um é conhecer o que realmente desperta sua atenção. Alguns pontos principais sobre o cadastro de clientes são:

- Começar o cadastro pelos dados principais ou mais relevantes
- Usar o cadastro para manter os clientes sempre informados das novidades, como serviços ou produtos.
- Ofertar produtos complementares a outros serviços e promoções.
- Manter uma agenda para contatos futuros e base para análise e estratégia de marketing.

Considere que você é um empreendedor e está iniciando as atividades da sua empresa; Um dos primeiros clientes que lhe procurou foi um grupo forte que atua no ramo de estética – Grupo World Beauty (WB). O WB possui um modelo de negócio focado em pequenas unidades espalhadas por várias cidades no país.

Cada unidade oferece serviços comumente procurados pelo público feminino como manicure, pedicure, design de sobrancelhas, corte e pintura de cabelos. Além destes, também são oferecidos outros serviços de estética como: remoção de rugas, remoção de manchas na pele, aplicação de botox, tratamento para emagrecimento e redução de medidas. O WB iniciou um projeto para atender o público masculino também, oferecendo serviços de barbearia como corte de cabelo, modelagem e corte de barba, tratamento para quedas de cabelo e venda de produtos especializados.

O seu trabalho é desenvolver uma agenda de clientes para o WB – cada unidade terá sua própria agenda. A agenda deverá ter as seguintes funcionalidades:

- Cadastro de clientes com as seguintes informações:
  - Nome
  - Telefone
  - Data de nascimento

- Gênero.
- Edição de um cadastro.
- Remoção de um cadastro.
- Listagem de todos os clientes em ordem alfabética.
- Listagem de somente os clientes de um determinado gênero em ordem alfabética.
- Para cada cliente a lista dos serviços e/ou produtos que este consumiu.
- Relatórios básicos com as seguintes informações:
  - Qual é a idade média de todo o público de uma unidade.
  - Qual é a idade média do público para um determinado gênero.
  - Qual é o serviço mais procurado para todo o público.
  - Qual é o serviço mais procurado para um determinado gênero.
- Capacidade de persistência de dados. A agenda deverá ser salva em um arquivo em disco rígido, como acontece com a maioria dos softwares existentes em mercado.