

18 DE JUNHO DE 2025

ESPECIFICAÇÃO FUNCIONAL

SALON TIME



Salon Time
NO SEU TEMPO

Elaborado por Anna Julia de Mello Araujo
Caio Acayaba Furtado
Elerson Sabará Leandro Alves
Kauã Medrado Navarro
Maikon Douglas da Silva Gomes

Sumário

1. Histórico de revisões.....	2
2. Introdução.....	2
2.1 Finalidade do documento.....	2
3. Contexto.....	2
3.1 Cenário Econômico.....	3
3.2 Aspectos legais.....	4
3.3 Informações fiscais e tributarias.....	5
3.4 Necessidade de automação no setor de beleza.....	5
4. Justificativa.....	6
5. Objetivo.....	6
6. Escopo.....	6
6.1 Descrição resumida do projeto.....	7
6.2 Resultados esperados.....	7
6.3 Arquitetura do projeto.....	8
6.4 Premissas.....	8
6.5 Restrições.....	9
6.6 Riscos.....	9
6.7 Stakeholders.....	10
6.8 Modelagem de processos de Negócio.....	10
6.8.1 Processo de Atendimento AS IS.....	10
6.8.2 Processo de Atendimento TO BE.....	11
6.8.3 Processo de Agendamento AS IS.....	12
6.8.4 Processo de Agendamento TO BE (chatbot).....	12
7. Registro da entrevista.....	13
8. Proto-personas.....	14
8.1 User Stories.....	15
9. Funil de Vendas.....	15
10. Product Backlog e Matriz de Rastreabilidade.....	17
11. Ferramentas de Gestão.....	18
12. Links Úteis do Projeto.....	18
13. Manual de Instalação.....	19
14. Manual do Usuário.....	19
15. Referências.....	19

1. Histórico de revisões

Data	Descrição	Autor
19/02/2025	Criação inicial do documento	Anna Julia de Mello Araujo
19/02/2025	Inserção de contexto, Product Backlog e Matriz de Rastreabilidade	Maikon Douglas
24/02/2025	Redefinição do documento devido a mudanças de escopo	Anna Julia de Mello Araujo
19/03/2025	Ajustes de premissas	Anna Julia de Mello Araujo
05/04/2025	Inserção de links úteis externos sobre arquivos complementares ao projeto	Anna Julia de Mello Araujo
19/05/2025	Edição de Product Backlog	Anna Julia de Mello Araujo
04/06/2025	Revisão Geral da Especificação Funcional	Anna Julia de Mello Araujo
29/10/2025	Adição de artefatos ao material	Anna Julia de Mello Araujo

2. Introdução

2.1 Finalidade do documento

Apresentar a especificação funcional para o desenvolvimento do sistema SalonTime, descrevendo as regras de negócio, funcionalidades, arquitetura e interfaces que devem orientar a equipe responsável pelo desenvolvimento do projeto e do sistema.

3. Contexto

O mercado de beleza no Brasil é vasto e promissor, representando uma excelente oportunidade para empreendedores. A demanda por serviços de embelezamento é constante e recorrente, impulsionada por um público que busca bem-estar e

autocuidado. Apesar da competitividade, um salão de beleza bem estruturado e gerenciado pode alcançar grande sucesso. Este negócio, baseado em parcerias profissionais (modelo regulamentado pela "Lei SalãoParceiro"), oferece flexibilidade e oportunidades de crescimento. A formalização de profissionais de beleza como microempreendedores individuais tem crescido significativamente, demonstrando a força e a relevância deste setor na economia brasileira. Embora existam desafios como a qualificação da mão de obra e a inovação tecnológica, o mercado se mostra resiliente e em constante evolução. Oportunidades e Desafios O setor da beleza exige adaptação contínua. Para se destacar, é fundamental:

- Inovação: Incorporar novas técnicas, tecnologias e tendências.
- Qualificação profissional: Investir em treinamento e capacitação constante da equipe.
- Experiência do cliente: Criar um ambiente acolhedor, confortável e personalizado.
- Marketing digital: Utilizar as redes sociais e ferramentas online para atrair e fidelizar clientes.
- Gestão eficiente: Controlar custos, otimizar processos e garantir a rentabilidade.

Público-Alvo e Posicionamento Definir seu público-alvo é crucial. Um salão voltado para um público de alto poder aquisitivo demandará um investimento maior em infraestrutura e serviços premium. Já um salão com foco em praticidade e conveniência, atenderá a um público com tempo escasso, necessitando de agilidade e eficiência nos serviços. Independentemente do perfil, a qualidade e o atendimento excepcional são imprescindíveis.

3.1 Cenário econômico

O mercado de salões de beleza no Brasil é amplo e dinâmico, sendo o 4º maior consumidor de beleza no mundo. Apesar do impacto da pandemia, o setor apresentou recuperação, com aumento de 29% nos ganhos em 2022 em relação a 2019. Os consumidores estão mais exigentes e menos fiéis, priorizando agilidade, preço competitivo e qualidade no atendimento. A maioria (89%) agenda serviços pelo WhatsApp, e há espaço para serviços premium, com 47% das clientes dispostas a pagar mais de R\$100 por coloração. Nichos como o público 60+, Geração Z, beleza negra e infantil apresentam oportunidades de crescimento. Desafios incluem a escassez de profissionais qualificados e a necessidade de presença digital e atualização constante sobre tendências. Atendimento personalizado, ambiente agradável e inovação são essenciais para se destacar no setor.

O setor da beleza exige adaptação contínua. Para se destacar, é fundamental:

- Inovação: Incorporar novas técnicas, tecnologias e tendências.
- Experiência do cliente: Criar um ambiente acolhedor, confortável e personalizado.
- Marketing digital: Utilizar as redes sociais e ferramentas online para atrair e fidelizar clientes.

Pesquisa Beauty Fair 2022:

- 54% dos clientes retornaram ao mesmo salão após a pandemia, priorizando agilidade e praticidade.
- O preço (15%), a qualificação profissional (14%), o uso de marcas profissionais (12%) e a agilidade no atendimento (9%) são os principais fatores na escolha de um salão.
- Investir em um sistema de agendamento online, facilita a marcação de horários e reduz o tempo de espera.
- Ao implementar uma marcação online inteligente, você não só melhora a organização interna, como também garante uma experiência superior para seus pacientes.

3.2 Aspectos legais

Abrir um salão de beleza requer planejamento e atenção às exigências legais. É necessário definir a estrutura jurídica (MEI, LTDA, etc.), o que impacta a carga tributária e responsabilidades. Um contador é essencial para escolher o regime tributário adequado (Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real) e elaborar os documentos necessários, como o Contrato Social para sociedades.

Os registros obrigatórios incluem:

- Junta Comercial (registro da empresa);
- Receita Federal (CNPJ);
- Prefeitura Municipal (Alvará de Funcionamento);
- Corpo de Bombeiros (Habite-se);
- Caixa Econômica Federal (INSS/FGTS);
- Enquadramento sindical patronal.

É preciso seguir normas locais de órgãos ambientais, Vigilância Sanitária, Receita Estadual e Municipal e o Código de Defesa do Consumidor (CDC). A Lei do Salão Parceiro

(nº 13.352/2016) permite contratos de parceria com profissionais autônomos (geralmente MEIs), oferecendo flexibilidade e segurança jurídica.

Os principais CNAEs para salões são:

- 9602-5/01 – Cabeleireiros, manicures e pedicures;
- 9602-5/02 – Estética e serviços de beleza.

A ANVISA regula normas de higiene, descarte de materiais e uso de EPIs. É importante diferenciar salões de beleza de centros de estética para evitar penalizações. O SEBRAE oferece suporte em formalização, gestão e capacitação. Cumprindo essas etapas, o salão operará legalmente e com segurança.

3.3 Informações fiscais e tributárias

A tributação de salões de beleza envolve impostos federais, estaduais e municipais, impactando diretamente os preços e o faturamento. O CNAE principal para salões é 9602-5/01 (Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza). A escolha do regime tributário — Simples Nacional, Lucro Real ou Lucro Presumido — define os custos fiscais, sendo essencial a orientação de um contador.

Para microempresas, o Simples Nacional é geralmente o mais vantajoso, com arrecadação unificada por meio do DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional). Os limites de receita são:

- MEI: até R\$ 81.000,00/ano;
- ME (Microempresa): até R\$ 360.000,00/ano;
- EPP (Empresa de Pequeno Porte): até R\$ 4.800.000,00/ano.

As alíquotas do Simples Nacional variam conforme o faturamento:

- Até R\$ 180.000,00 – 6%
- De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00 – 11,20% (dedução de R\$ 9.360,00)
- De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00 – 13,50% (dedução de R\$ 17.640,00)
- De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00 – 16% (dedução de R\$ 35.640,00)
- De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00 – 21% (dedução de R\$ 125.640,00)
- De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00 – 33% (dedução de R\$ 648.000,00)

Salões que utilizam contratos de parceria com profissionais devem seguir regras específicas para cálculo de tributos. Para detalhes locais e atualizações nas alíquotas, é recomendado consultar as Secretarias Estaduais e Municipais da Fazenda.

3.4 Necessidade de automação no setor de beleza

No dinâmico mercado de salões de beleza, a ausência de tecnologia e automação na gestão pode gerar diversos problemas, impactando diretamente a eficiência operacional e a experiência do cliente. Muitos salões ainda enfrentam desafios como agendamentos confusos, erros no controle financeiro, dificuldades em calcular comissões e a falta de relatórios claros para tomada de decisões estratégicas.

Sem um sistema centralizado, o risco de conflitos de horários, esquecimentos de agendamentos e falhas no controle de caixa aumenta, prejudicando a satisfação do cliente e a lucratividade do negócio. Além disso, a gestão manual de finanças dificulta o acompanhamento do faturamento, o controle de despesas e a projeção de lucros, tornando a administração menos eficiente.

Para resolver esses problemas, propõe-se o desenvolvimento de um software de agendamento, chamado de **SalonTime** que é específico para salões de beleza. O sistema centralizaria todas as informações essenciais, oferecendo diversas funcionalidades.

Essa solução não só otimiza a rotina do salão como também oferece uma visão estratégica do negócio, permitindo decisões assertivas, aumento da produtividade e melhoria na experiência do cliente. Em um mercado altamente competitivo, adotar ferramentas de automação é essencial para impulsionar o crescimento e se destacar entre os concorrentes.

4. Justificativa

Garantir a **disponibilidade** de resposta para o agendamento em 90%

5. Objetivos

- Melhorar a experiência do cliente por meio de um sistema de agendamento online prático e acessível.
- Otimizar a organização interna do salão com controle centralizado de horários,

serviços e profissionais.

- Reduzir erros operacionais e atrasos, aumentando a produtividade e a satisfação dos clientes.
- Oferecer suporte à tomada de decisões com indicadores e dashboards.

6. Escopo

Esta seção define os limites do projeto SalonTime, incluindo seus objetivos, entregas e funcionalidades previstas, bem como o que está fora do escopo, garantindo o alinhamento entre todos os envolvidos sobre o propósito e as expectativas da solução.

6.1 Descrição resumida

O projeto SalonTime visa desenvolver um software para otimizar o agendamento de serviços em salões de beleza, oferecendo praticidade tanto para clientes quanto para administradores. O sistema permitirá que os clientes reservem horários de forma rápida e intuitiva, enquanto o administrador poderá gerenciar agenda, serviços e clientes de maneira eficiente.

Além disso, o administrador terá acesso a um dashboard com visualização dos serviços mais vendidos, auxiliando na definição de estratégias e na tomada de decisões.

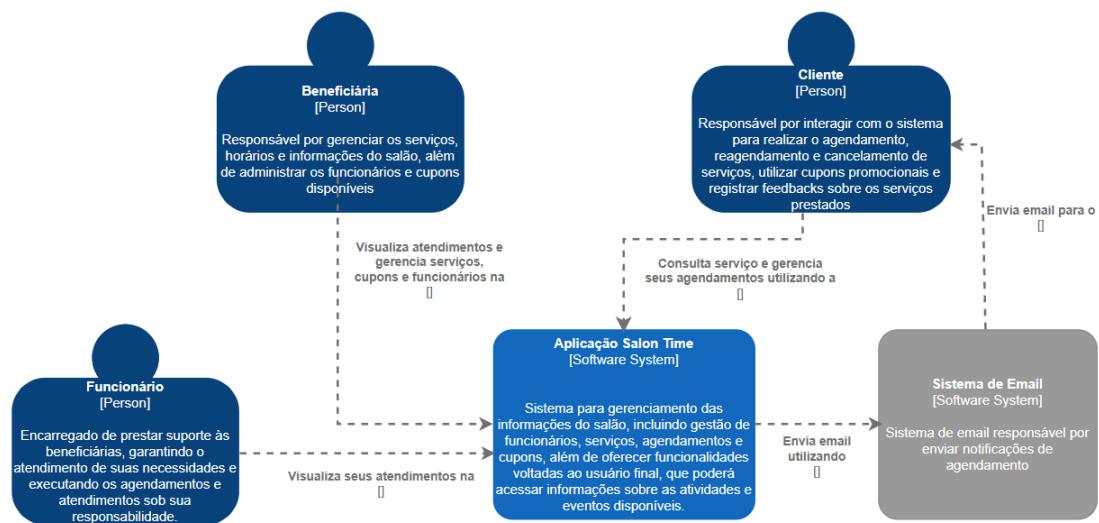
6.2 Resultados esperados

- Desenvolver um sistema de agendamento online acessível e prático.
- Permitir que clientes realizem reservas de serviços com base na disponibilidade da agenda dos profissionais.
- Oferecer um painel administrativo com dashboard e KPIs para que cabeleireiros organizem sua agenda e informações comerciais.
- Disponibilizar detalhes completos do salão, incluindo localização, estrutura, horários de funcionamento e serviços oferecidos.
- Incluir notificações automatizadas para lembrar clientes e profissionais sobre agendamentos.

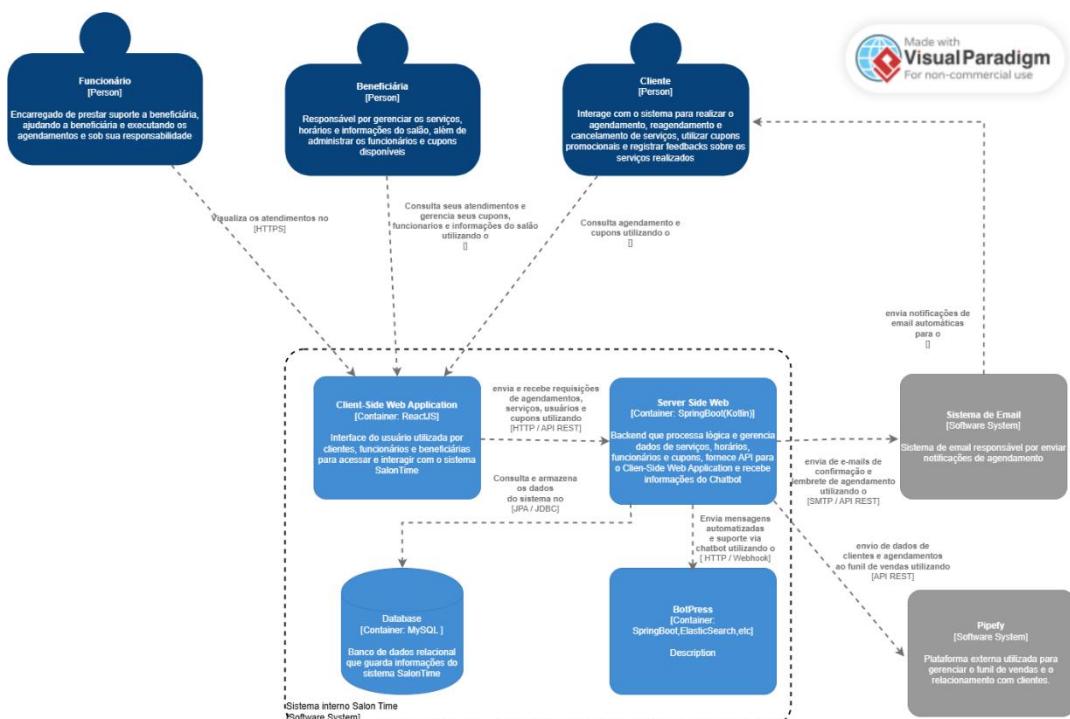
6.3 Arquitetura do Projeto

A arquitetura do projeto é a estrutura geral que define como um sistema ou software será organizado e construído.

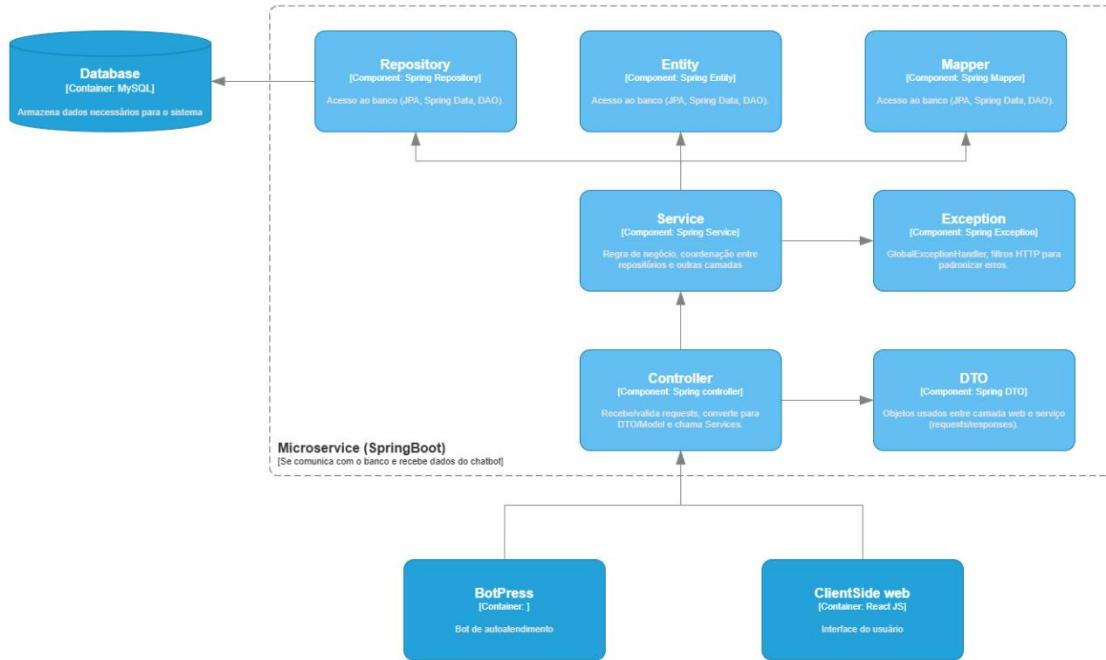
6.3.1 C4 Model – Contexto



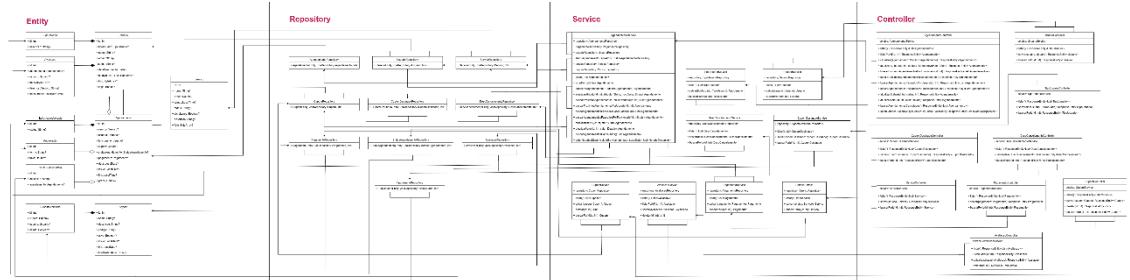
6.3.1 C4 Model – Container



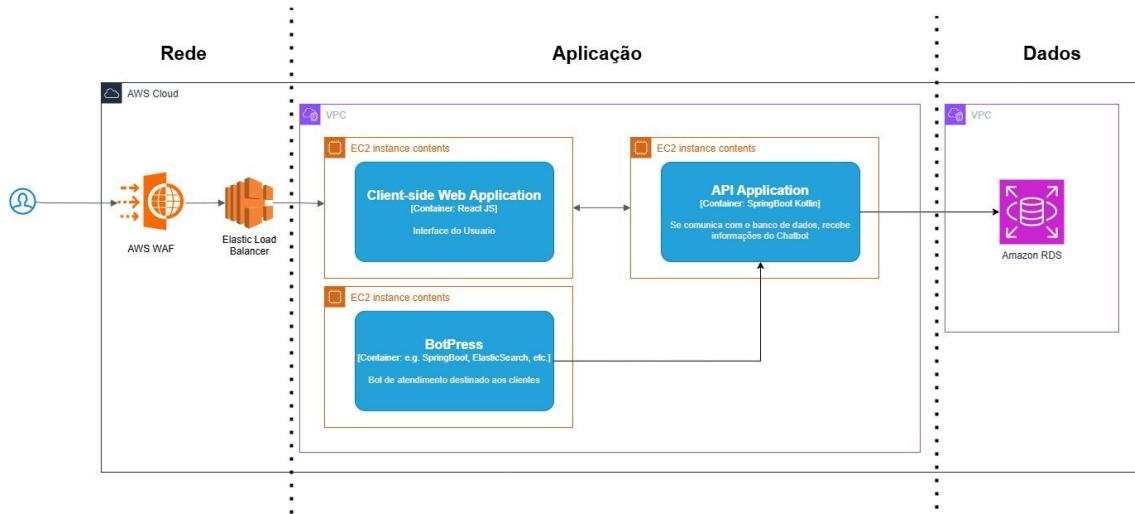
6.3.1 C4 Model – Componentes



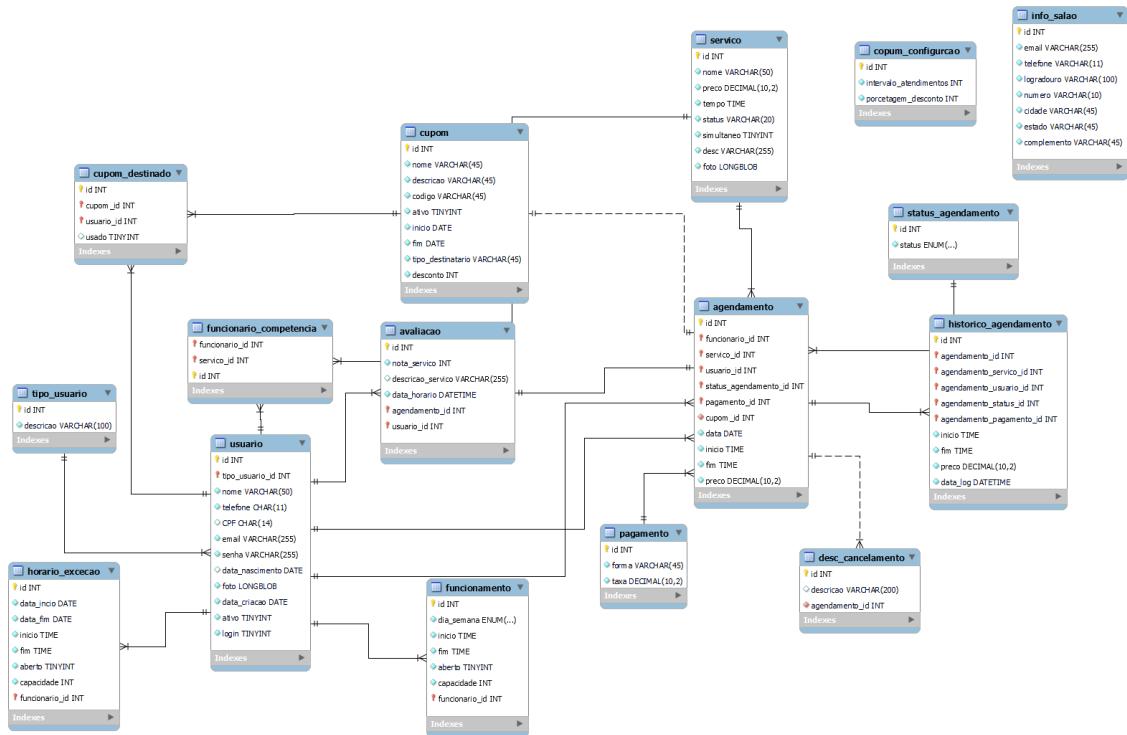
6.3.1 C4 Model – Classe



6.3.1 C4 Model – Implantação



6.3.2 Modelagem DER (Diagrama de Entidade e Relacionamento)



6.4 Premissas

Esta seção apresenta as premissas consideradas para o desenvolvimento do software. Premissas são hipóteses fundamentais adotadas durante o planejamento e execução do projeto, que orientam as decisões técnicas, estratégicas e operacionais. Elas garantem que todas as partes envolvidas compartilhem uma compreensão comum dos fatores essenciais que impactam o andamento do projeto e seu sucesso final.

Premissas gerais:

- O usuário administrador terá um dispositivo com acesso à internet para utilizar o sistema.
- O cliente terá acesso a uma conexão de internet estável, mínima 4G, para visualizar e realizar agendamentos.
- O cliente poderá acessar o sistema por meio de notebook ou desktop para usufruir de todas as funcionalidades.
- O cliente estará disponível para receber orientação e treinamento sobre o uso da ferramenta.

6.5 Restrições

Esta seção apresenta as restrições que impactam o desenvolvimento do software de agendamento de serviços de beleza. Restrições são limitações impostas por fatores técnicos, financeiros, legais ou operacionais que delimitam o escopo, prazos e recursos disponíveis para o projeto. O conhecimento prévio dessas limitações é essencial para garantir a viabilidade do projeto e alinhar as expectativas entre todas as partes envolvidas.

Restrições gerais:

- O sistema tem como foco o suporte ao agendamento e gestão, não sendo responsável diretamente pela geração de lucro.
- Funcionalidades que estiverem fora do escopo definido não serão implementadas.
- Custos relacionados à infraestrutura em nuvem (cloud) serão de responsabilidade do contratante/usuário, não do desenvolvimento.
- A indisponibilidade do suporte técnico poderá impactar temporariamente a operação do sistema.

6.6 Riscos

- Instabilidade na conexão de internet pode prejudicar o uso do sistema.
- Resistência dos usuários em adotar a nova plataforma.
- Possibilidade de falhas técnicas e bugs no sistema.
- Dependência da infraestrutura em nuvem e seus custos.
- Alterações legais que impactem o funcionamento do sistema.
- Riscos de segurança e vazamento de dados pessoais.
- Atrasos no desenvolvimento e entrega do projeto.
- Dificuldades na integração com sistemas externos.
- Treinamento insuficiente dos usuários.

6.7 Stakeholders

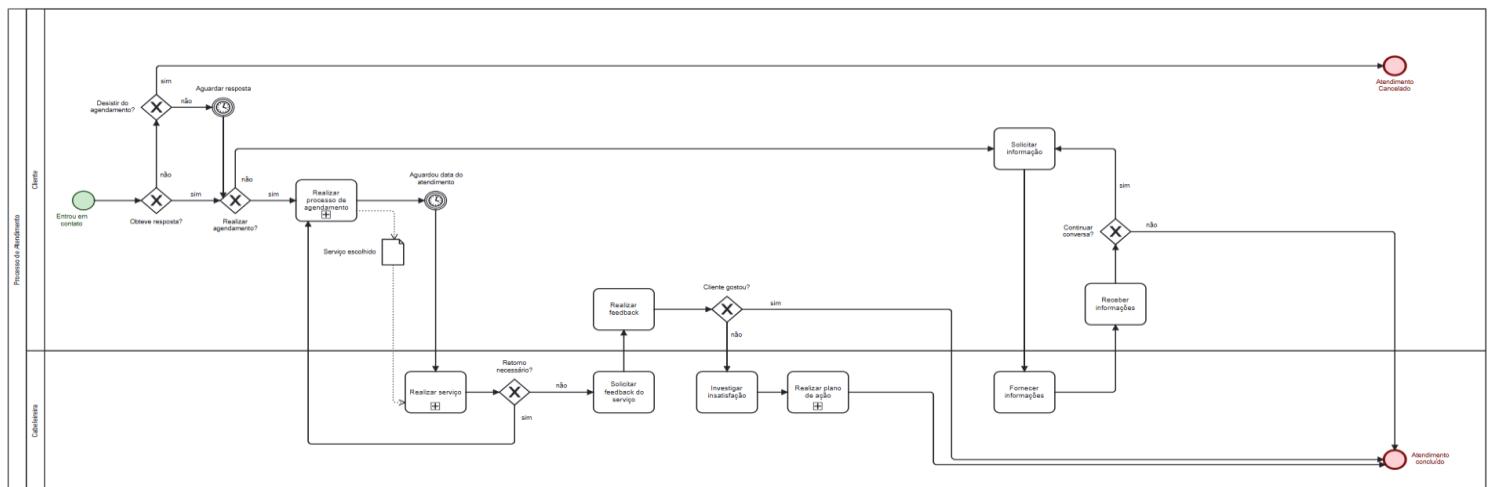
- **Clientes:** Usuários finais que acessam o sistema para agendar serviços, visualizar disponibilidade e receber notificações sobre seus agendamentos.

- **Administrador do salão:** Responsável por configurar os serviços, horários, profissionais, acompanhar agendamentos e visualizar relatórios e KPIs no painel administrativo.
- **Equipe de apoio (Suplentes):** Pessoas envolvidas indiretamente no projeto, como responsáveis pelo suporte técnico, testes, validação ou autorização de recursos necessários para a entrega do sistema.

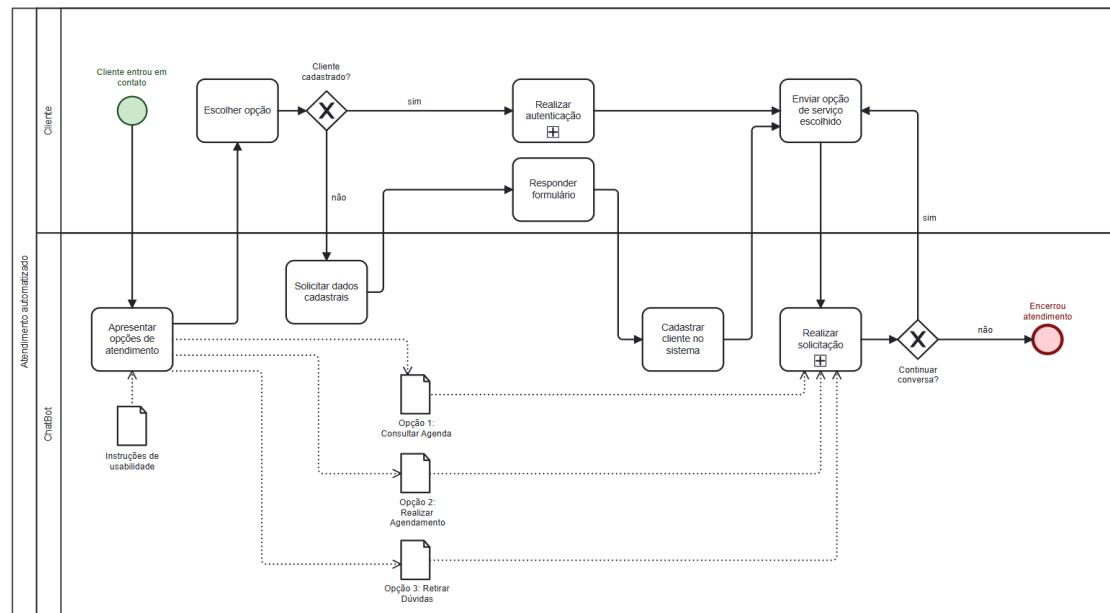
6.8 Modelagem de processos do Negócio

Esta seção tem como objetivo representar graficamente, por meio da notação BPMN (Business Process Model and Notation), os processos atuais (AS IS) e os processos propostos com a implementação do sistema (TO BE). A modelagem AS IS descreve como as atividades de agendamento e gestão são realizadas atualmente, geralmente de forma manual, descentralizada e suscetível a falhas. Já a modelagem TO BE ilustra a nova estrutura dos processos após a automação, demonstrando como o sistema SalonTime irá otimizar tarefas, reduzir erros, centralizar informações e melhorar a experiência tanto dos clientes quanto do administrador. Essa comparação permite identificar melhorias, eliminar gargalos e alinhar expectativas entre os envolvidos no projeto.

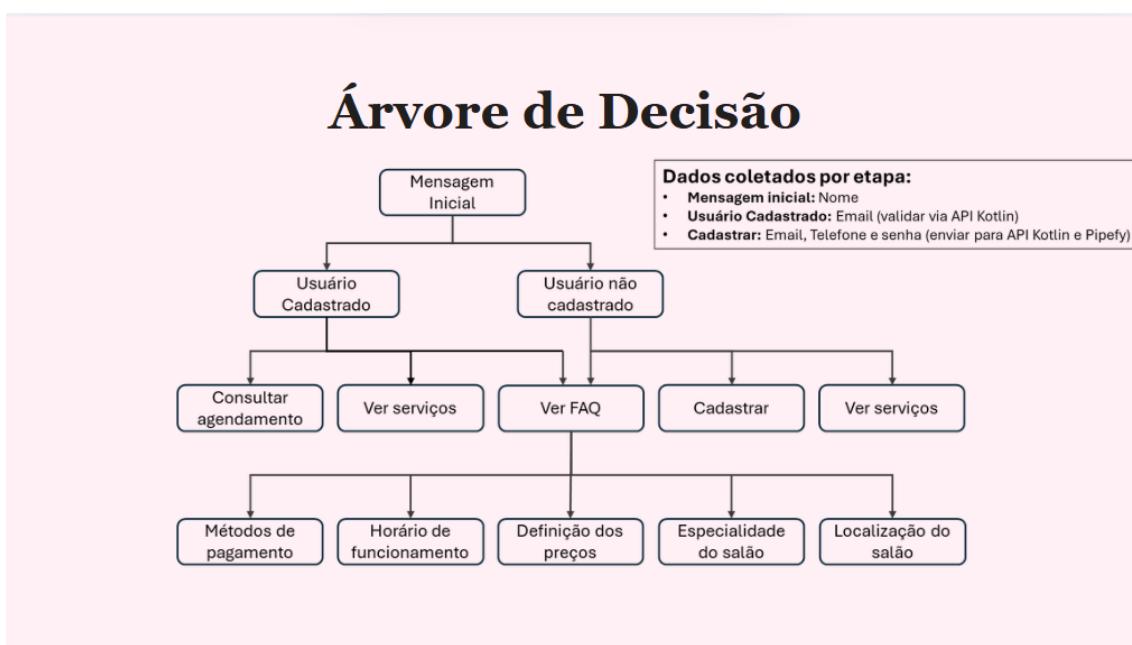
6.8.1 Processo de Atendimento AS IS



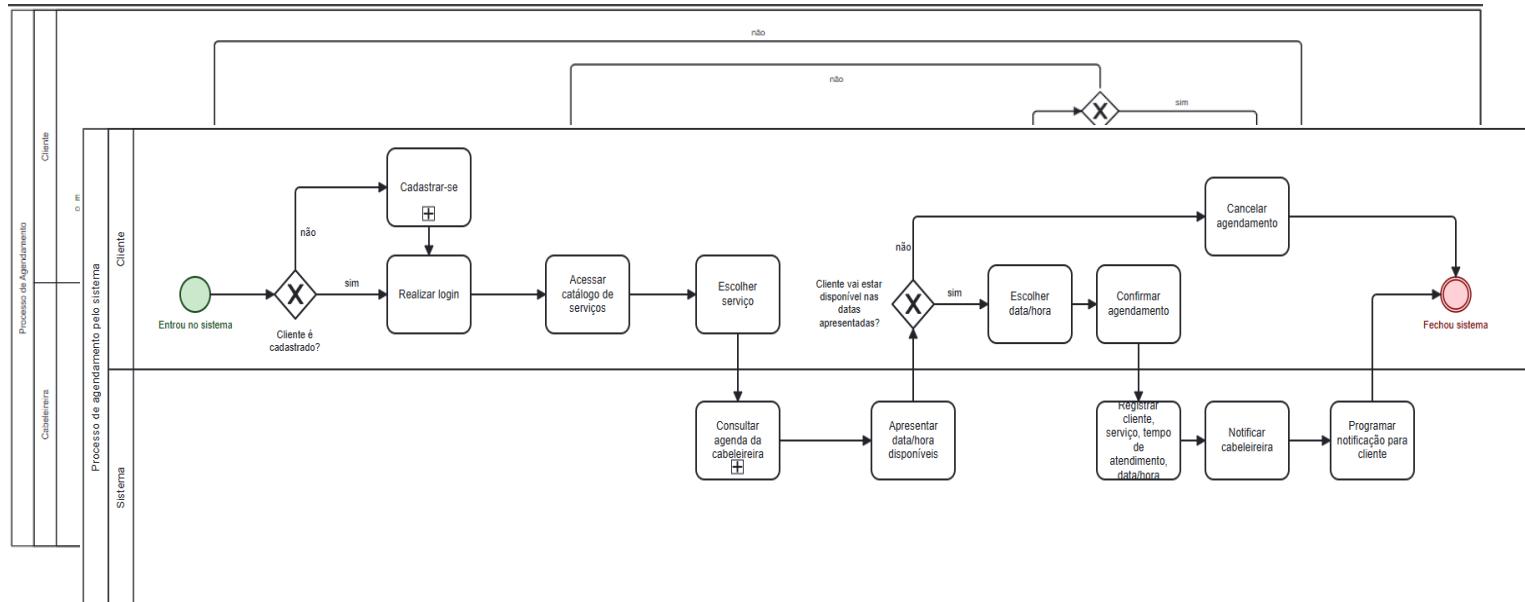
6.8.2 Processo Atendimento TO BE (Chatbot)



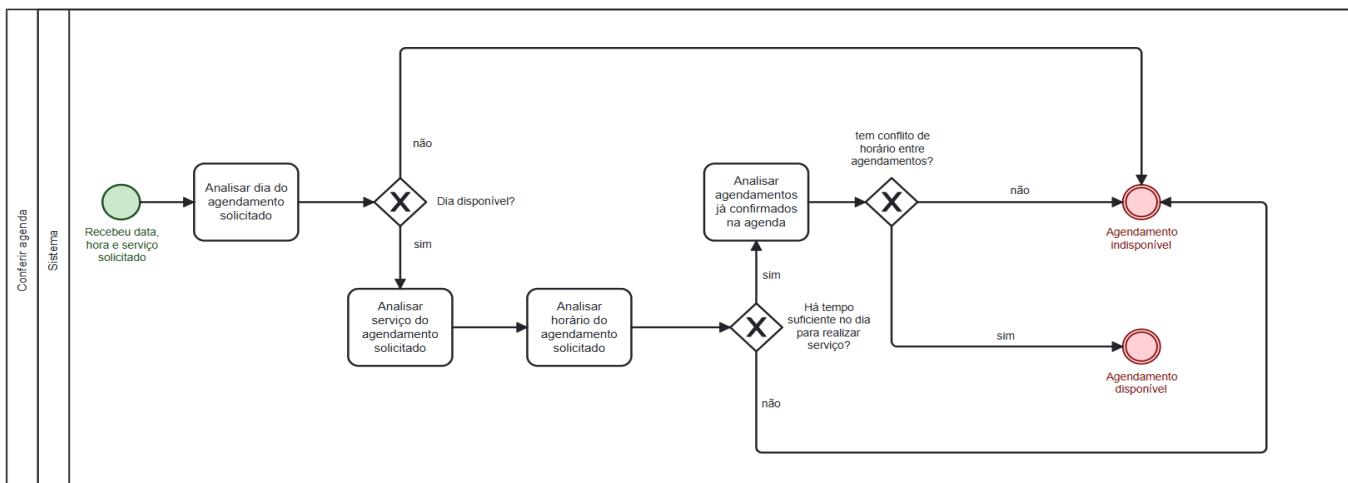
Com o Botpress, o atendimento TO BE se torna mais eficiente e intuitivo. O chatbot recebe a cliente e oferece opções descritas na árvore de decisão abaixo. Para clientes novas, ele coleta dados e realiza o cadastro; para as já registradas, autêntica e orienta a interação. O fluxo automatizado garante uma experiência ágil, reduzindo tempo de espera e aumentando a satisfação.



6.8.3 Processo de Agendamento AS IS



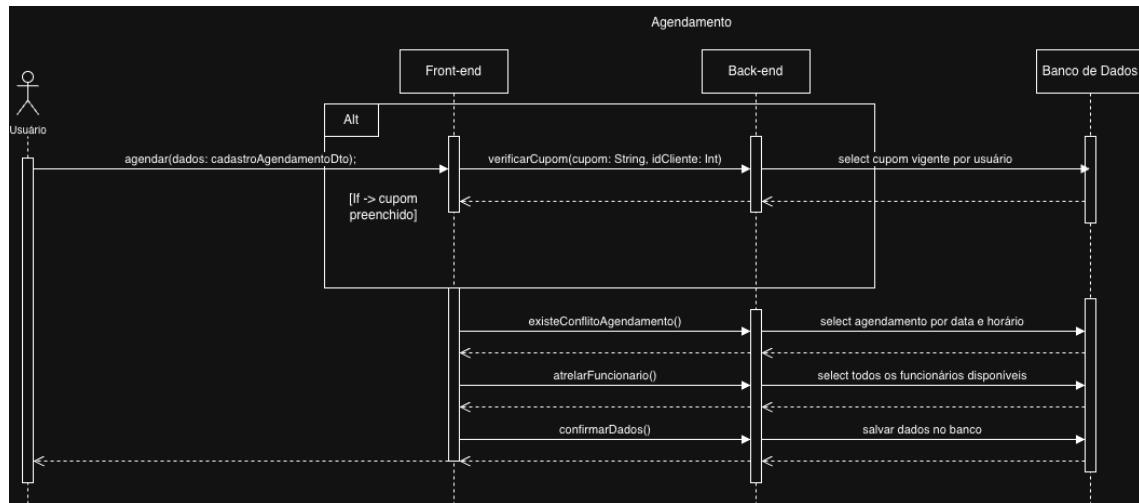
6.8.4 Processo de Agendamento TO BE



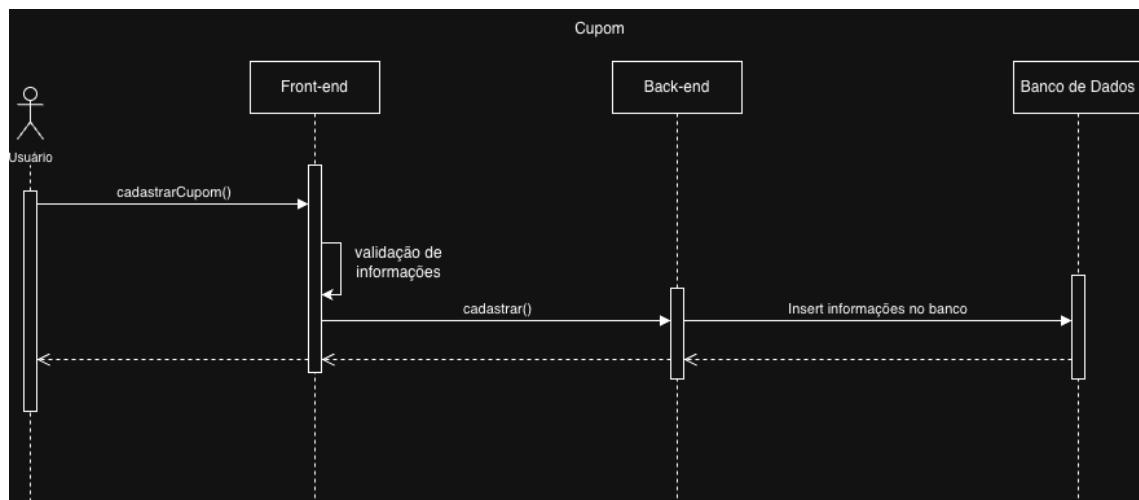
6.8.5 Diagrama de sequência

Diagrama UML usado para mostrar como os objetos ou componentes de um sistema interagem ao longo do tempo para realizar uma funcionalidade específica.

6.8.5.1 Agendamento



6.8.5.2 Cupom



7.0 Registro da Entrevista

No dia 08 de março de 2025, o grupo participou de um encontro com a beneficiária Marina Mota. O objetivo da reunião foi conhecer seu estabelecimento e entender suas principais necessidades como jovem empreendedora no ramo de salão de beleza. Essa visita permitiu uma análise mais detalhada de suas demandas, possibilitando um direcionamento estratégico do projeto alinhado às suas necessidades.



8.0 Proto-personas

Esta seção apresenta perfis simplificados dos usuários que interagem com o sistema, com o objetivo de orientar decisões de design, funcionalidades e priorização de requisitos. As proto-personas são baseadas em suposições iniciais e dados qualitativos, descrevendo de forma objetiva as características, necessidades, comportamentos e dores dos principais públicos-alvo. Elas ajudam

a

Proto persona

Marina
Dona de Salão
&
Cabeleireira

Idade: 32 anos
Gênero: Feminino
Localização: São Bernardo do Campo - SP

Trabalho Família

Empreendedora Estudos

Sobre a beneficiária

Marina é uma especialista em beleza capilar, atuando com coloração, escovas e cortes. Sempre em busca de aperfeiçoamento, investe em cursos e acompanha as tendências para atender tanto novos clientes quanto seu público fiel com excelência em seu próprio salão.

Metas

- Atender suas clientes ao longo da semana, garantindo um serviço e experiência de qualidade.
- Atrair novos clientes.
- Organizar sua agenda respeitando o tempo de cada serviço, evitando conflitos de agendamentos.

Necessidades

Necessita **visualizar sua agenda com os horários disponíveis e reservados pelas clientes** para ter uma melhor gestão de seus afazeres, sem coincidir os horários.

Características

Resiliência

★ ★ ★ ★

Tempo ocioso

★

Agilidade

★ ★ ★ ★ ★

Gerenciamento Atendimentos

★ ★

Gerenciamento Vendas

★ ★ ★

compreender melhor os usuários do sistema, promovendo uma abordagem centrada no cliente durante o desenvolvimento.

Proto persona



Giovanna
Cliente da Marina

Sobre a cliente

Giovanna é uma mulher dedicada ao autocuidado, com um foco especial na saúde e beleza, incluindo os cuidados com os cabelos. Apesar da rotina agitada, ela faz questão de manter os fios sempre hidratados e na coloração ideal. Em suas redes sociais, gosta de compartilhar sua vida, locais e estabelecimentos que acredita serem de boa qualidade.

Metas

Giovanna está empenhada em agendar rapidamente serviços como luzes, tratamentos e escova no dia ideal para ela.

Necessidades

- Precisa de um **local onde possa agendar seus atendimentos de forma rápida e prática**.
- Precisa receber alertas para lembrar o dia do seu agendamento

Características

Comunicativa


Tempo livre


Exigente


Leal

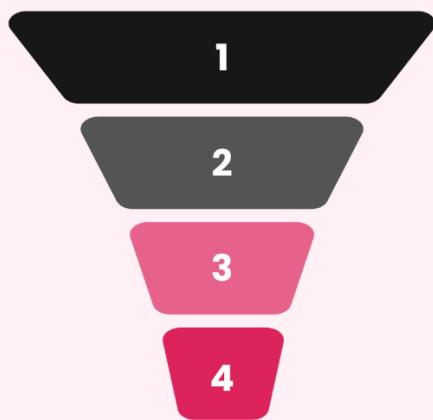

8.1 User Stories

User Stories são descrições breves e objetivas das funcionalidades desejadas do sistema, escritas do ponto de vista do usuário. Elas ajudam a entender as necessidades reais dos usuários e orientam o desenvolvimento com foco em valor e usabilidade.

User Stories			
ID	Eu, como	Quero	Para (que)
1.0	Cabeleireira	Visualizar a minha agenda com os agendamentos, dias e horários disponíveis	Eu possa adicionar e editar os agendamentos
1.1		Observar quais são os meus serviços mais vendidos	Eu possa criar estratégias de vendas ou promoções
1.2		Verificar a receita cada mês	Me auxiliar em tomadas de decisões
1.3		Um local onde eu possa editar, adicionar ou excluir meus serviços	Manter minhas clientes sempre atualizadas sobre os meus serviços
1.4		Quero receber notificações sobre novos agendamentos, cancelamentos e atendimentos próximos da data	Eu não precise, necessariamente, entrar na minha agenda para verificar os meus atendimentos
1.5		Uma página onde conte a minha história, o meu local de trabalho e apresente os meus serviços	As clientes possam se conectar com o meu trabalho e encontrar o local do meu salão
1.6	Cliente	Uma seção onde as clientes possam realizar feedbacks sobre os meus serviços	Eu possa analisar os meus serviços pelo ponto de vista das minhas clientes, buscando minhas forças, fraquezas e oportunidades
2.0		Um lugar onde eu possa realizar o meu cadastro	Eu possa criar uma conta e analisar o meu histórico de agendamentos
2.1		Analisa qual é o serviço que eu desejo realizar	Eu possa analisar qual serviço eu desejo realizar
2.2		Receber notificações sobre o dia do meu agendamento horas antes	Eu não me esqueça e me organize antecipadamente para estar presente
2.3		Verificar os dias e horários disponíveis para serviço que eu quero fazer	Eu consiga realizar o meu agendamento baseado na minha disponibilidade também
2.4		Saber a localização do salão	Eu possa ir até o estabelecimento

9.0 Funil de Vendas

Um funil de vendas é um modelo que representa as etapas que um cliente percorre desde o primeiro contato com uma empresa até a conclusão da compra. O objetivo é entender e otimizar o processo de conversão de interessados em clientes.

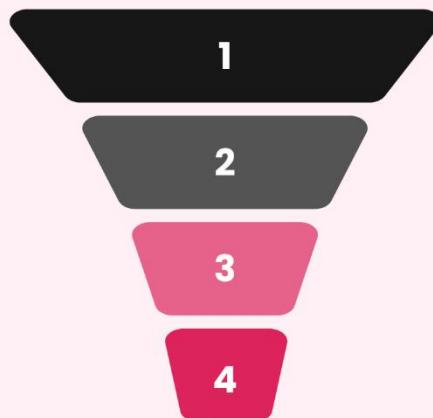


1 - Lead

Podemos identificar um lead a partir do momento em que o visitante demonstra interesse em realizar um agendamento. Assim, ao realizar o cadastro no site, conseguimos informações de contato.

Métricas:

- Nome
- E-mail
- Telefone
- Data de nascimento
- CPF

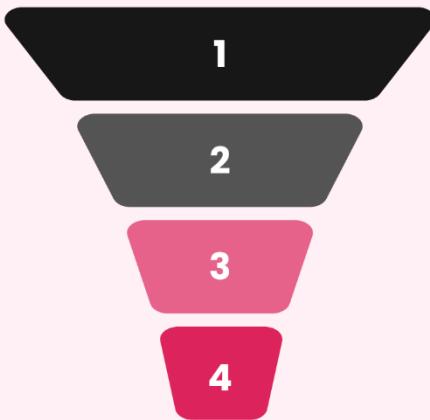


2 - Proposta

Após o cadastro, o lead tem a opção de responder um formulário que solicita as características do seu cabelo, e questiona o mesmo sobre o recebimento de e-mails promocionais.

Métricas:

- Aspecto do cabelo
- Curvatura dos fios
- Permissão do envio de e-mails

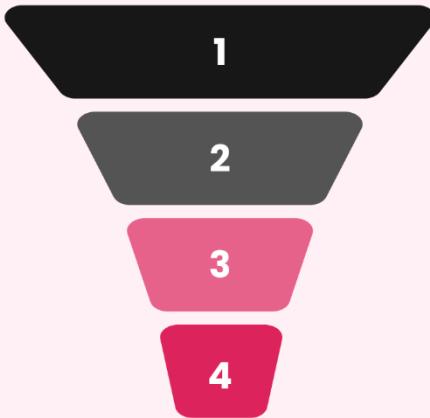


3 – Qualificação

Quando o lead cria uma reserva, selecionando o serviço desejado, escolhe a data/hora do atendimento e um possível CUPOM de desconto.

Métricas:

- Data/hora da reserva
- Serviço desejado
- CUPOM utilizado



4 – Fechamento

O lead se torna cliente a partir do momento que o atendimento é concluído, permitindo-o enviar um feedback sobre sua experiência.

Métricas:

- Serviço atendido
- Nota do atendimento
- Avaliação do atendimento

10.0 Product Backlog e Matriz de Rastreabilidade

O Product Backlog é uma lista priorizada de tudo o que precisa ser desenvolvido em um projeto, muito usada em metodologias ágeis como o Scrum. Reúne funcionalidades, melhorias, correções e requisitos técnicos que serão trabalhados pela equipe, sendo constantemente atualizado conforme surgem novas demandas.

A Matriz de Rastreabilidade de Requisitos é um documento que relaciona cada requisito do sistema aos seus respectivos testes, códigos ou entregas, permitindo

acompanhar se tudo o que foi solicitado está sendo corretamente implementado. Ela garante o controle e a verificação dos requisitos ao longo do desenvolvimento.

Link: [SalonTime.backlog.matriz_de_rastreabilidade.us.xlsx](#)

11.0 Ferramentas de gestão

Ferramentas de gestão são métodos, técnicas, softwares ou instrumentos utilizados para ajudar na administração de projetos ou equipes, com o objetivo de melhorar o desempenho, a organização e a tomada de decisões.

Trello: ferramenta de gerenciamento de tarefas, baseada na metodologia Kanban, que permite organizar o trabalho de forma visual, simples e colaborativa, muito utilizado em desenvolvimento de projetos em equipe.

Link: <https://trello.com/b/TTAsJpkr/salontime>

EAP: Estrutura Analítica do Projeto, é uma decomposição hierárquica do projeto em partes menores e mais fáceis de gerenciar.

Ela organiza todo o trabalho que precisa ser feito, dividindo o projeto em:

- Entregas principais
- Subentregas
- Pacotes de trabalho (nível mais detalhado)



Cronograma Gant: Ferramenta visual de planejamento usada para organizar e acompanhar o progresso de atividades ao longo do tempo em um projeto.

Link: [Salontime.cronograma.xlsx](#)

11.1 Documentos de Gestão

TAP: Termo de Abertura do Projeto, documento que autoriza oficialmente o início de um projeto. Ele define o que será feito, por que o projeto existe e quem está envolvido.

Link: [Gestão de Projetos PMI - Termo de Abertura de Projeto - TAP.docx](#)

TEP: Termo de Encerramento do Projeto, documento que formaliza o fim do projeto. Ele registra que todas as entregas foram concluídas e aceitas.

Link: [Termo de Encerramento de Projetos.docx](#)

Mapeamento de Aquisições: Documento que identifica quais recursos, serviços ou materiais precisam ser adquiridos para o projeto, além dos critérios e responsabilidades envolvidos.

Link: [Mapeamento de Aquisições - Gestão de Aquisições - Grupo 1.docx](#)

Gestão de Qualidade: Documento que define como a qualidade será planejada, monitorada e garantida ao longo do projeto, incluindo padrões, métricas e procedimentos.

Link: [Gestão de Projetos PMI - Planejamento de Qualidade.docx](#)

Gestão de Riscos do Produto: Documento que identifica, avalia e registra os riscos diretamente relacionados ao produto a ser desenvolvido, assim como estratégias de mitigação.

Link: [Atividade - Gestão de Projetos PMI - Mapeamento de Riscos do Produto.docx](#)

Gestão de Risco do Projeto: Documento que mapeia os riscos que impactam o andamento do projeto, considerando cronograma, recursos, equipe e escopo, além dos planos de resposta.

Link: [Atividade - Gestão de Projetos PMI - Mapeamento de Riscos.docx](#)

Gestão de Comunicação: Documento que define como a comunicação ocorrerá dentro do projeto, incluindo responsabilidades, canais, frequência e tipos de informação.

Link: [Gestão de Projetos PMI - Atividade - Plano de Comunicação.docx](#)

11.2 Critérios de Aceite

São regras ou condições que definem **quando uma entrega é considerada pronta e aceita** pelo cliente ou equipe de validação. Servem como referência objetiva para verificar se uma funcionalidade atende aos requisitos esperados. Usualmente descrevem comportamentos, resultados esperados e cenários de teste.

- Dado que já existem agendamentos registrados em determinados horários,
Quando o usuário tenta agendar um novo horário,
Então o sistema deve impedir a marcação caso o horário já esteja ocupado e exibir uma mensagem informando a indisponibilidade.
- Dado que o usuário deseja realizar um agendamento,
Quando ele seleciona o serviço a ser realizado,
Então o sistema deve registrar o serviço escolhido junto com o horário e a data selecionados.
- Dado que a profissional (beneficiária) possui horários disponíveis e indisponíveis,
Quando o usuário acessa a tela de agendamento,
Então o sistema deve exibir apenas os horários livres de acordo com a agenda da profissional.
- Dado que o cliente utiliza um celular ou computador,
Quando ele acessa o sistema de agendamento,
Então o sistema deve permitir a realização completa do agendamento em ambos os dispositivos, ajustando-se ao tamanho da tela.
- Dado que o sistema está na versão final do projeto,
Quando for realizada a verificação dos requisitos,
Então todos os requisitos funcionais categorizados como “essenciais” devem estar implementados e funcionando corretamente.

Planilha UAT: Contém casos de teste, passos, resultados esperados, evidências e o status (aprovado/reprovado). Formaliza a validação antes da entrega final do projeto.

Link: https://bandteccom-my.sharepoint.com/:g/personal/caio_furtado_sptech_school/Ea6y929wzr9Ptj43dYprdwwB6-ht4VeI7OlvO1z_gAU5dA?e=w4RpHd

12.0 Links úteis do Projeto

Github: plataforma que permite armazenar, compartilhar e realizar o versionamento de códigos por meio de repositórios, facilitando o controle de alterações e o trabalho em equipe. Também é possível criar organizações para gerenciar projetos de forma colaborativa, agrupando os repositórios relacionados em um único espaço estruturado.

Link: <https://github.com/Grupo1-Semestre3>

Discord: plataforma de comunicação por voz, vídeo e texto, muito usada por comunidades, grupos de estudo, equipes de trabalho e especialmente por gamers. Ele permite que pessoas conversem em tempo real de forma organizada e com recursos avançados de interação.

Link: <https://discord.gg/wP2j5XaQw7>

Figma: O Figma é uma ferramenta online de design colaborativo, usada para criar interfaces visuais, protótipos e wireframes de aplicativos, sites e sistemas. Utilizamos o Figma para construir o wireframe — que é o esqueleto ou estrutura básica do design — e para desenvolver o protótipo, que simula a navegação e a interação do usuário com a interface antes da implementação final.

Link: <https://www.figma.com/design/wJ7KT3sN5T6MxiCouQlEkb/SalonTime.WireFrame?node-id=126-96&t=4zVMo7oJrh8F7tQ3-1>

13. Manual de Instalação

Link: [SalonTime-Manual-Instalação-v2.docx](#)

14. Manual do Usuário

Link: [SalonTime_Manual_do_Usuario.docx](#)

15. Referências

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/salao-de-beleza,56cce7157afe4810VgnVCM100000d701210aRCRD#apresentacao-de-negocio>

https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/IDEIAS_DE_NEGOCIO/PDFS/ideia-de-negocio_salao-de-beleza.pdf

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/salao-de-beleza,56cce7157afe4810VgnVCM100000d701210aRCRD#apresentacao-de-negocio>

https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/IDEIAS_DE_NEGOCIO/PDFS/ideia-de-negocio_salao-de-beleza.pdf

<https://www.prit.app/blog/os-beneficios-do-agendamento-online/index.html>

<https://prodoctor.net/blog/agendamento-online-transforme-a-gestao-de-consultas-na-sua-clinica/#:~:text=Ao%20implementar%20uma%20marca%C3%A7%C3%A3o%20online,concentra%20em%20atendimentos%20de%20qualidade.>