



INSTITUTO FEDERAL DE SÃO PAULO
CAMPUS SÃO PAULO
BACHARELADO EM SISTEMAS DA INFORMAÇÃO
SISTEMAS DE INFORMAÇÃO (SPOSISI)

PLANEJAMENTO DA BARBEARIA RÁPIDA LTDA

Pätrick Yokoyama Kloth
Carlos Eduardo Miranda da Silva
Luis Cleber Majima
Lucas Vinicius Barbosa da Silva

São Paulo

2025

INSTITUTO FEDERAL DE SÃO PAULO
CAMPUS SÃO PAULO
BACHARELADO EM SISTEMAS DA INFORMAÇÃO

PLANEJAMENTO DA BARBEARIA RÁPIDA LTDA

Pátrick Yokoyama Kloth
Carlos Eduardo Miranda da Silva
Luis Cleber Majima
Lucas Vinicius Barbosa da Silva

Trabalho desenvolvido na disciplina Sistemas de Informação (SPOSISI) do curso de Bacharelado em Sistemas de Informação, apresentado como requisito principal de avaliação.

Docente: Prof. Antonio Airton Palladino

São Paulo
2025

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	4
2. TABELAS	5
2.1 ANÁLISE DOS INVESTIMENTOS EM TIC	6
3. ANÁLISE SWOT	7
4. MISSÃO, VISÃO E VALORES	8
5. CONCLUSÃO.....	9

1. INTRODUÇÃO

A Barbearia Rápida LTDA nasce como uma resposta inovadora às necessidades do homem moderno, que busca praticidade, qualidade e conforto em seus cuidados pessoais. Mais do que um simples salão de cortes masculinos, trata-se de uma empresa com estrutura organizacional bem definida, foco em gestão eficiente, experiência do cliente e uso estratégico da tecnologia da informação como ferramenta de diferenciação e crescimento no mercado.

Localizada em uma região urbana movimentada e de fácil acesso, a barbearia irá oferecer uma gama de serviços especializados voltados ao público masculino, incluindo corte de cabelo, barba tradicional ou estilizada, limpeza de pele, massagens relaxantes, terapia capilar e serviços estéticos complementares, como hidratação e esfoliação facial. O ambiente será cuidadosamente projetado para proporcionar conforto, com climatização, música ambiente, café de cortesia e atendimento personalizado. A proposta é unir o charme das barbearias clássicas com a agilidade exigida pelo ritmo de vida atual.

Um dos grandes diferenciais do modelo de negócios da Barbearia Rápida é a criação de um aplicativo próprio, que será utilizado pelos clientes para agendamento de horários, escolha de serviços, consulta de preços e histórico de atendimentos. Com interface amigável e intuitiva, o app permitirá que o cliente gerencie sua experiência de forma prática, recebendo notificações sobre promoções, lembretes de agendamentos e, futuramente, até realizando pagamentos diretamente pelo celular. Isso reduz filas, otimiza o tempo de espera e melhora o fluxo de atendimento interno.

Do ponto de vista administrativo, a empresa será conduzida com base em planejamento estratégico, gestão financeira controlada, investimentos em marketing digital (como Google Ads e redes sociais), e uso de ferramentas básicas de ERP e BI para controle de fluxo de caixa, agenda, vendas e análise de dados. A organização também adota uma postura responsável em relação à proteção de dados pessoais, respeitando a LGPD e implementando práticas de segurança da informação.

Com uma visão moderna e sustentável, a Barbearia Rápida LTDA se posiciona como uma empresa prestadora de serviços que alia tradição, tecnologia e atendimento humanizado, pronta para conquistar e fidelizar clientes em um mercado competitivo e em constante evolução.

2.TABELAS

Empresa: <i>Barbearia Rápida LTDA</i>		PRODUTO		Custo acréscimo		Custo final	
Tipo do negócio:		R\$ 90.000	R\$ 9.070	Decisões	-27%	-R\$ 24.070	R\$ 65.930
Investimentos em TIC:		R\$ 27.500				R\$ 26.000	
1. HARDWARE							
1.1. Servidor		R\$ 6.000	Capacidade	Básico	0%	R\$ 6.000	
1.2. Computadores (desktops, notebooks)		R\$ 15.000	Capacidade	Básico	0%	R\$ 15.000	
1.3. Rede de computadores		R\$ 5.000	Recursos	Básico	0%	R\$ 5.000	
1.4. Utilização de nuvem		R\$ 1.500	Recursos	Nenhum	0%	R\$ 0	
2. SOFTWARE		R\$ 57.000				R\$ 35.880	
2.1. Automação de escritório		R\$ 5.000	Recursos	Nenhum	0%	R\$ 0	
2.2. ERP		R\$ 15.000	Recursos	Básico	29%	R\$ 19.350	
2.3. SCM		R\$ 10.000	Recursos	Nenhum	0%	R\$ 0	
2.4. CRM		R\$ 15.000	Recursos	Nenhum	0%	R\$ 0	
Inteligência de Negócios							
2.5. BI		R\$ 7.000	Recursos	Básico	29%	R\$ 9.030	
2.6. Ferramentas para o Marketing Digital		R\$ 5.000	Tipo		50%	R\$ 7.500	
3. SEGURANÇA DE INFORMAÇÕES		R\$ 5.500				R\$ 4.050	
3.1. Servidores (redundância, cluster...)		R\$ 2.500	Recursos	Avançado	0%	R\$ 0	
3.2. Backup de dados		R\$ 1.500	Recursos	Básico	20%	R\$ 1.800	
3.3. Proteção de dados pessoais (LGPD)		R\$ 1.500	Recursos	Avançado	50%	R\$ 2.250	

Empresa: <i>Barbearia Rápida LTDA</i>		PRODUTO		Decisões		Justificativas
Tipo do negócio:		R\$ 9.070				
1. HARDWARE						
1.1. Servidor	Capacidade	Básico	Como é um negócio que não exige uma infraestrutura complexa de TI, não há necessidade de utilizar um servidor potente.			
1.2. Computadores (desktops, notebooks)	Capacidade	Básico	Utilizaremos poucos computadores, que serão usados para o registro dos clientes e de movimentação, controle financeiro, do site e de anúncios.			
1.3. Rede de computadores	Recursos	Básico	Uso de uma baixa quantidade de computadores e servidores com baixa carga de consultas para o negócio.			
1.4. Utilização de nuvem	Recursos	Nenhum	Não há necessidade de uso de serviços na nuvem, devido a baixa complexidade da infraestrutura de TI no negócio.			
2. SOFTWARE						
2.1. Automação de escritório	Recursos	Nenhum	Não há necessidade, devido a estrutura do negócio.			
2.2. ERP	Recursos	Básico	Uso de ERP básico, uma vez que as operações da empresa não são complexas (controle de pagamento de salários, emissão de nota fiscal, registro do fluxo de movimento).			
2.3. SCM	Recursos	Nenhum	Não há necessidade de uso, uma vez que são poucos insumos que serão utilizados para o negócio e que pode-se utilizar uma planilha para fazer o controle dos mesmos.			
2.4. CRM	Recursos	Nenhum	Não há necessidade, uma vez que o serviço oferecido não demanda o uso de CRM para o relacionamento com o cliente.			
Inteligência de Negócios						
2.5. BI	Recursos	Básico	Uso básico, principalmente para fazer análise dos serviços mais requisitados ao longo de um determinado período.			
2.6. Ferramentas para o Marketing Digital	Tipo					Uso intenso dessas ferramentas, com o objetivo de atrair novos clientes.
3. SEGURANÇA DE INFORMAÇÕES						
3.1. Servidores (redundância, cluster...)	Recursos	Avançado	Não há necessidade, uma vez que a infraestrutura de TI utilizada neste negócio é pouco complexa e poucos dados são armazenados (controle de serviços e dados dos clientes).			
3.2. Backup de dados	Recursos	Básico	Há necessidade de fazer um backup dos dados dos clientes, além de um backup do registro do fluxo de clientes.			
3.3. Proteção de dados pessoais (LGPD)	Recursos	Avançado	Como várias informações pessoais (telefone, email, CPF e endereço) dos clientes estão armazenadas nos servidores, há necessidade de uma proteção maior dos dados pessoais dos clientes.			

2.1 ANÁLISE DOS INVESTIMENTOS EM TIC

A planilha de investimentos feita detalha os gastos e decisões da Barbearia Rápida LTDA em relação ao uso de TIC, organizados em três categorias principais: Hardware, Software e Segurança da Informação. Ao todo, foi projetado um investimento inicial de R\$ 90.000,00 em TIC, sendo efetivamente utilizados R\$ 65.930,00, após as decisões estratégicas que reduziram custos em algumas áreas menos críticas.

A empresa é do tipo serviços, e por isso não necessita de uma infraestrutura complexa como a de indústrias ou empresas de e-commerce com alto volume de processamento. Isso permitiu adotar uma abordagem mais enxuta e eficiente nos gastos com hardware, focando em soluções de custo-benefício.

Outro ponto importante foi a escolha de não utilizar serviços de nuvem neste momento, economizando R\$ 1.500,00. A justificativa é a baixa complexidade da infraestrutura TI no negócio, já que os dados são poucos e podem ser armazenados localmente. Ainda assim, isso deve ser revisto no médio prazo, considerando a necessidade futura de integrar filiais ou expandir funcionalidades do aplicativo de agendamento, que pode se beneficiar da nuvem para escalabilidade, atualização e sincronização entre dispositivos.

No setor de software, os maiores investimentos foram feitos com base na necessidade de interação direta com o cliente e gestão básica dos serviços. O módulo de ERP (Enterprise Resource Planning) recebeu o maior aporte: R\$ 19.350,00, sendo um sistema básico que já contempla controle de fluxo de caixa, emissão de nota fiscal, registro de movimentações e agenda de clientes.

Outro investimento relevante foi o módulo de Business Intelligence (BI), com R\$ 9.030,00. Embora em versão básica, ele permite a análise dos serviços mais procurados pelos clientes ao longo do tempo, fornecendo uma base para decisões sobre promoções, horários mais rentáveis e necessidade de reforço de equipe.

Além disso, um destaque importante é o investimento de R\$ 7.500,00 em ferramentas para marketing digital, incluindo redes sociais e presença em plataformas online. O foco em divulgação digital se mostra essencial, já que o público-alvo da barbearia é conectado e valoriza conveniência. O investimento nessa frente é coerente com a estratégia da empresa de manter o aplicativo como ponto central da experiência do cliente — desde o agendamento, até notificações de promoções, lembretes e avaliações pós-serviço.

Na área de segurança da informação, e um investimento total de R\$ 4.050,00, não optamos por utilizar servidores redundantes, o que gerou uma grande economia, já que a estrutura atual não justifica essa complexidade. Porém, como o aplicativo da barbearia exige que o cliente forneça dados como nome completo, CPF, telefone e endereço de e-mail, é essencial manter uma política rigorosa de privacidade e segurança, o que justifica o investimento em Proteção de dados pessoais (LGPD) no valor de R\$ 2.250,00.

Ao todo, os investimentos foram balanceados, com R\$ 26.000,00 destinados a hardware, R\$ 35.880,00 em software, e R\$ 4.050,00 em segurança da informação, representando uma estrutura tecnológica coesa com o porte e o modelo de negócios da empresa. Importante notar que, mesmo com redução nos custos inicialmente previstos, foi mantida a qualidade e a aderência aos objetivos estratégicos, como a criação e sustentação do aplicativo de agendamento exclusivo da Barbearia Rápida LTDA.

Esse aplicativo não é apenas um canal de agendamento, mas sim uma ferramenta de relacionamento com o cliente. Ele permitirá acompanhar o histórico de cortes e terapias,

emitir lembretes automáticos, exibir promoções personalizadas e, futuramente, poderá integrar métodos de pagamento e recompensas por fidelidade.

Portanto, o planejamento de TIC da Barbearia Rápida LTDA reflete uma gestão moderna, orientada à experiência do cliente, com foco em digitalização eficiente, segurança de dados e controle administrativo integrado.

3. ANÁLISE SWOT

Forças (Strengths):

Atendimento digital personalizado: A empresa possui um aplicativo próprio para agendamento, o que agiliza o processo, evita filas e melhora a experiência do cliente.

Foco em marketing digital: Forte presença em redes sociais e ferramentas de marketing digital, otimizando o alcance de novos públicos.

Baixa complexidade operacional: O modelo de negócios não exige servidores potentes ou estrutura complexa de TI, o que reduz custos fixos e operacionais.

Compromisso com a proteção de dados: Investimento em segurança da informação e conformidade com a LGPD garante mais confiança dos clientes.

Fraquezas (Weaknesses):

Infraestrutura de TI limitada: A ausência de servidores e de soluções como CRM ou SCM pode limitar a escalabilidade da empresa no médio/longo prazo.

Baixo uso de soluções na nuvem: A decisão por não usar a nuvem pode dificultar a flexibilidade e integração de dados em tempo real entre dispositivos e filiais futuras.

Dependência de poucos equipamentos: Com poucos computadores e sem automação avançada, há possibilidade de falhas ou lentidão em períodos de alta demanda.

Oportunidades (Opportunities):

Expansão do mercado masculino de beleza: A valorização atual moderna do autocuidado entre homens cria demanda crescente por serviços especializados e com valor agregado.

Aplicação de Business Intelligence (BI): Uso de BI para analisar os serviços mais procurados e identificar tendências pode otimizar a agenda, os preços e as promoções.

Exploração de novas terapias e produtos: A inclusão de terapias/barboterapias e vendas de cosméticos próprios pode aumentar o ticket médio por cliente.

Parcerias com influencers e plataformas de lifestyle masculino: Ampliam o alcance da marca e ajudam a posicionar a barbearia como referência.

Fortalecimento da presença online com Google Ads e site próprio: A utilização de estratégias de marketing digital, como campanhas no Google Ads, representa uma grande oportunidade para alcançar novos públicos, especialmente clientes que buscam serviços rápidos e de qualidade em sua região. Ao investir em anúncios segmentados por localização, faixa etária, interesses e palavras-chave específicas como "barbearia perto de mim" ou "corte masculino rápido", a empresa pode aumentar consideravelmente sua taxa de agendamentos. O

site institucional da barbearia também desempenha um papel central, funcionando como vitrine dos serviços oferecidos, canal de contato direto e portal de acesso ao aplicativo de agendamento.

Ameaças (Threats):

Alta competitividade no setor de beleza e estética: Existem muitas barbearias e salões no mercado, com diferentes posicionamentos e preços.

Mudanças tecnológicas rápidas: A não atualização constante dos sistemas pode levar à obsolescência digital e perda de competitividade.

Risco de vazamento de dados: Apesar do grande investimento em segurança, o armazenamento de dados sensíveis exige vigilância constante contra ataques cibernéticos.

Instabilidades econômicas atuais: Redução do poder de compra no Brasil, pode levar os clientes a optar por serviços mais baratos, menos especializados.

4. MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão:

A missão da Barbearia Rápida LTDA é proporcionar serviços de beleza masculina com agilidade, qualidade e excelência, promovendo bem-estar, autoestima e uma experiência personalizada para cada cliente. O comprometimento a unir tradição e inovação, oferecendo cortes de cabelo, design de barba e terapias relaxantes em um ambiente moderno e acolhedor, com o suporte de tecnologias digitais que facilitam o agendamento, otimizam o atendimento e fortalecem o relacionamento com o público.

Além disso, buscamos oferecer um serviço rápido e eficiente, respeitando o tempo do cliente sem abrir mão do cuidado com os detalhes. A tecnologia é um dos pilares do nosso modelo de negócio, sendo usada de forma estratégica para melhorar a gestão interna e, principalmente, para criar conexões mais humanas e práticas com nossos clientes.

Visão:

Ser reconhecida nacionalmente, até o ano de 2027, como uma rede referência em barbearias inteligentes e conectadas, que unem agilidade, conforto, tecnologia e atendimento humanizado.

A Barbearia Rápida LTDA busca expandir suas operações, consolidando-se como um modelo replicável em diferentes regiões urbanas do Brasil. Almejamos desenvolver um ecossistema completo de serviços voltados ao público masculino, incluindo o lançamento e aprimoramento contínuo de nosso aplicativo próprio, programas de fidelidade, venda de produtos cosméticos exclusivos e serviços integrados de bem-estar.

Nossa visão é sermos líderes no setor não apenas em número de atendimentos, mas também na qualidade da experiência do cliente, na valorização dos nossos colaboradores e na contribuição com a transformação digital no ramo da beleza.

Valores:

Excelência no atendimento: Cada cliente deve ser atendido com atenção, cordialidade e profissionalismo, como se fosse único. A busca pela satisfação total é diária e inegociável.

Agilidade com qualidade: Priorizamos serviços rápidos, porém cuidadosos, que respeitem o tempo dos clientes sem comprometer o padrão de excelência.

Inovação constante: Utilizamos a tecnologia como uma aliada para transformar o modo como as pessoas se relacionam com a barbearia, investindo em soluções digitais como o aplicativo próprio e ferramentas de gestão inteligente.

Valorização das pessoas: Nossos profissionais são o coração do negócio. Investimos em capacitação, reconhecimento e em um ambiente de trabalho saudável e motivador.

Segurança da informação como prioridade: Valorizamos e protegemos os dados pessoais dos nossos clientes com total seriedade. Sabemos que ao utilizar nosso aplicativo e nossos serviços digitais, o cliente confia em nós informações sensíveis como nome, telefone, CPF, histórico de agendamentos e preferências pessoais. Por isso, adotamos medidas avançadas de proteção, como backups regulares, controle de acesso e políticas alinhadas à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD). Nosso compromisso é garantir que essas informações estejam sempre seguras, utilizadas de forma ética e jamais expostas a riscos.

5.CONCLUSÃO

A construção do projeto da Barbearia Rápida LTDA revela uma empresa que vai além da prestação de serviços tradicionais. Seu modelo de gestão é orientado pela eficiência administrativa, pelo uso inteligente da tecnologia da informação e pela valorização da experiência do cliente como diferencial competitivo. A criação do aplicativo exclusivo, o uso de ferramentas de ERP e BI, a estratégia digital baseada em Google Ads e redes sociais, e a preocupação com segurança de dados demonstram um planejamento moderno e alinhado às exigências do mercado atual.

A análise SWOT evidenciou forças importantes, como a digitalização do atendimento e o foco em agilidade com qualidade, mas também apontou desafios que precisarão ser monitorados com atenção — especialmente no que diz respeito à escalabilidade da estrutura de TI e à concorrência crescente no setor. Por outro lado, oportunidades como o crescimento do mercado masculino de cuidados pessoais, o uso de marketing digital e a expansão da marca em outras localidades demonstram um enorme potencial de crescimento para a empresa.

Com uma missão clara, visão ambiciosa e valores sólidos, a Barbearia Rápida LTDA tem todos os elementos necessários para não apenas se estabelecer no mercado, mas também se destacar como referência em inovação no segmento de beleza masculina. O sucesso do negócio dependerá do equilíbrio entre tradição e inovação, cuidado com o cliente e excelência operacional — pilares que, devidamente integrados, garantirão a sustentabilidade e o crescimento da empresa nos próximos anos.