- Ajustar o texto para “ver mais” nos indicadores do dashboard, na versão app, mobile, etá muito grande o texto quase encostando no botão de hoje/mês.

- Adicionar o 4º botão + Equipe para que possa também adicionar os barbeiros e profissionais da empresa.

- Nos acessos rápidos, deixar os seguintes botões, novo agendamento, metas, comissões, mais vendidos.

Em baixo de Acesso Rápido incluir sessões

- Top 10 Produtos (no estilo de deisgn da netflix como a imagem anexada, em modo rolagem lateral, pra economizar espaço e não ficar rolando pra baixo muito).

- Top 10 Cursos (no estilo de deisgn da netflix como a imagem anexada, em modo rolagem lateral, pra economizar espaço e não ficar rolando pra baixo muito).

Tudo com base no consumo dos usuários.

Na Pagina Agenda

- Botão principal Novo Agendamento um pouquinho maior;

- Na sessão de filtro deixa apenas a seleção de data e seleção de barbeiro,

- Agenda Geral em baixo com resumo de cada barbeiro modo rolagem. Quando filtrado a agenda geral some e aparece apenas a filtrada. No filtro aparecer também opção Geral, além da dos barbeiros pelo nome do profissional.

Ao clicar no botão Novo Agendamento, abrir um pop-up rápido invés de uma pagina. já com todas informações para um agendamento rápido. Colocar um buscar cliente podendo encontrar pelo nome/telefone. Ou continuar colocando os dados manualmente no pop-up e já realizar o cadastro e agendamento do cliente. Os dados devem ser armazenados e todos os dados do cadastro de qualquer usuário devem ficar salvos e arquivados para fazer login e ter as informações sempre salvas, para levantar dados etc.

Ao pop-up ser finalizado, mensagem curta de “Seu agendamento foi realizado com sucesso!” e linkar com agenda para ficar salvo na agenda e ninguém mais poder selecionar esse horário na mesma data. Dessa forma é gerada uma comanda com status de aberta. Ao clicar na comanda que aparece como um retângulo na agenda com nome do cliente e nome do barbeiro e valor total. Porém ao clicar nela, ela abre e você pode adicionar produtos que o cliente pode ter comprado no local, pode adiocinar mais algum serviço, sempre podendo selecionar mais que 1 item. No fim a comanda gera o resultado valor total de consumo do cliente com base na soma dos valores dos itens. Botão de Finalizar Comanda e Cancelar Comanda. Ao clicar em finalizar comanda, o pop-up aparece para selecionar a forma de pagamento, se é dinheiro, pix, debito, crédito. Ao selecionar ele avança para opção, Tem certeza que deseja finalizar? Confirmar / Não, voltar! ao confirmar a informação é gerada e salva no banco de dados da barbearia, o status da comenda aponta como Finalizada, não podendo mais fazer edição.Ao Clicar nela depois, aparecerá o resumo final da comanda com todas as informações, mas sem poder editar.

Quero que re-organize os cards do CRM de cliente.

Quero 1 carde com os seguintes indicadores

1º linha Total de Clientes / Ticket Médio / Frequência Média

2º linha Clientes Ativos / Cliente Inativos / Cliente em Risco

Quero que re-organize o card Segmentos de Clientes em 2 tópicos

- Dados demográficos dos clientes (com as seguintes tags)

Novos clientes /

- Comportamento dos clientes