How Might We (HMW) – Transformação Digital no Barber-App

Este documento apresenta um brainstorm de soluções utilizando a técnica 'How Might We' (HMW), aplicada ao contexto do Barber-App. A tabela abaixo transforma problemas em perguntas mobilizadoras e exemplifica com cases de transformação digital.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Problema Identificado | Pergunta HMW (Como Poderíamos?) | Exemplo de Case Digital |
| Clientes esquecem compromissos, causando prejuízo de agenda | Como poderíamos usar notificações inteligentes para reduzir faltas em agendamentos? | Uber envia lembretes automáticos antes da corrida |
| Clientes têm dificuldade em escolher serviços adequados | Como poderíamos personalizar recomendações de serviços com base no histórico do cliente? | Amazon/Netflix → sugestões baseadas em histórico |
| Barbeiros perdem tempo com tarefas administrativas | Como poderíamos automatizar o controle financeiro e de agendamentos sem reduzir a autonomia do barbeiro? | Clínicas digitais usam prontuário eletrônico automatizado |
| Falta de flexibilidade em encaixes de horários | Como poderíamos criar algoritmos de ajuste dinâmico de agenda que otimizem slots livres? | Apps de delivery ajustam rotas em tempo real |
| Dificuldade em manter engajamento e fidelidade dos clientes | Como poderíamos transformar promoções e programas de fidelidade em experiências gamificadas? | Starbucks Rewards gamifica pontos e recompensas |
| Falta de feedback contínuo dos clientes | Como poderíamos integrar pesquisas de satisfação rápidas e acionáveis após cada atendimento? | Uber/99 coletam avaliações imediatas pós-serviço |
| Barbeiros não conseguem visualizar padrões de agendamento e receita | Como poderíamos gerar relatórios preditivos que apoiem decisões estratégicas (promoções, pacotes, escalas)? | E-commerces usam BI para prever fluxos e promoções |
| Pequenas barbearias não têm recursos para sistemas digitais | Como poderíamos criar um modelo de assinatura acessível, escalável e fácil de adotar? | SaaS como PagSeguro e iFood Gestão oferecem planos acessíveis |
| Profissionais autônomos têm medo de perder clientes na digitalização | Como poderíamos criar uma transição digital suave, preservando os relacionamentos já existentes? | WhatsApp Business ajudou pequenos negócios a migrarem para o digital sem perder clientes |