

# Clínica Estética



# Estudo de Caso

## Cenário:

O objetivo do banco de dados da clínica estética é fornecer uma estrutura eficiente para gerenciar:

### 1. Dados dos pacientes:

- informações de contato;
- histórico de tratamentos;
- alergias.

### 2. Profissionais:

- esteticistas;
- médicos.

### • Serviços e Procedimentos

- Botox;
- massagens;
- limpeza de pele;
- entre outros.

- Agendamentos de sessões para os pacientes.

- Histórico de pagamentos e controle financeiro dos tratamentos.



# Estudo de Caso

## 1. Agendamento:

- agendadas com 48h de antecedência;
- confirmadas via e-mail/mensagem;
- Cancelamentos devem ser feitos com 24h de antecedência.

## 2. Pagamento:

- À vista ou parcelados;
- com descontos para pacotes de tratamentos.

## 3. Fidelização e Promoções:

- Tratamentos frequentes acumulam pontos para descontos
- Pacotes promocionais têm validade de 6 meses.

## 4. Qualidade:

- Os tratamentos devem seguir as normas de segurança e higiene.

## 5. Atendimento:

- Deve ser personalizado;
- eficiente;
- Reposição ou reembolso caso o cliente fique insatisfeito por um motivo plausível.

## Regras de negócio:

# Requisitos Funcionais e Não Funcionais

## Funcionais

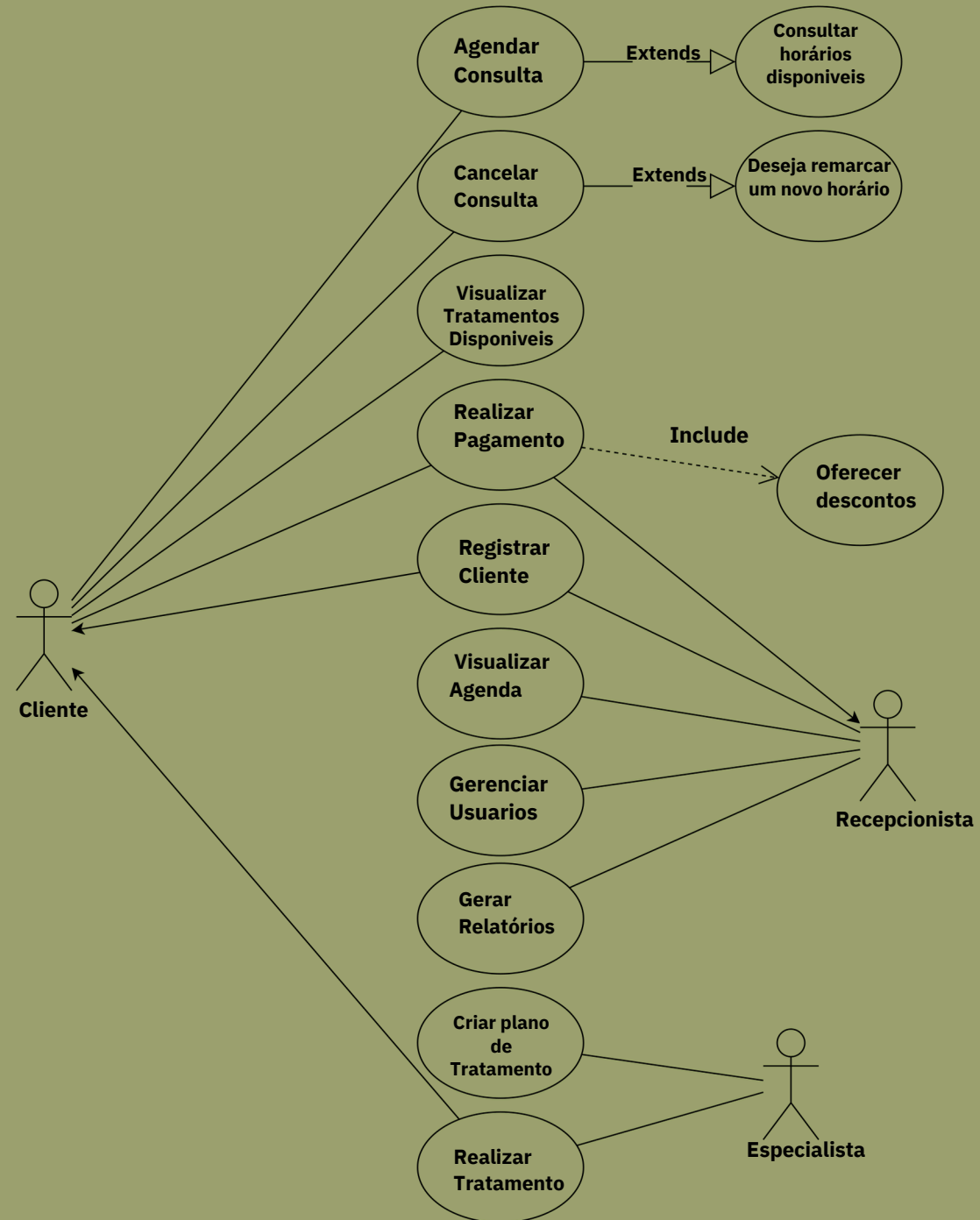
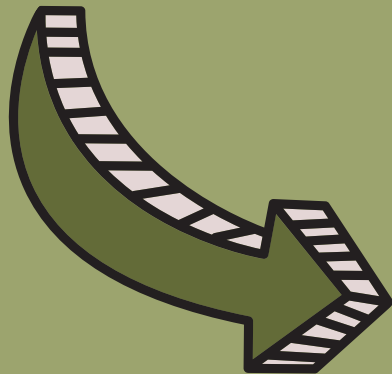
- Cadastro de Pacientes
- Agendamento de Consultas
- Gestão de Funcionários
- Cadastro de Tratamentos e Serviços
- Controle de Estoque de Produtos
- Gestão Financeira e Pagamentos
- Histórico de Atendimentos e Observações
- Relatórios e Análises
- Notificações e Lembretes
- Autenticação e Controle de Acesso

## Não funcionais

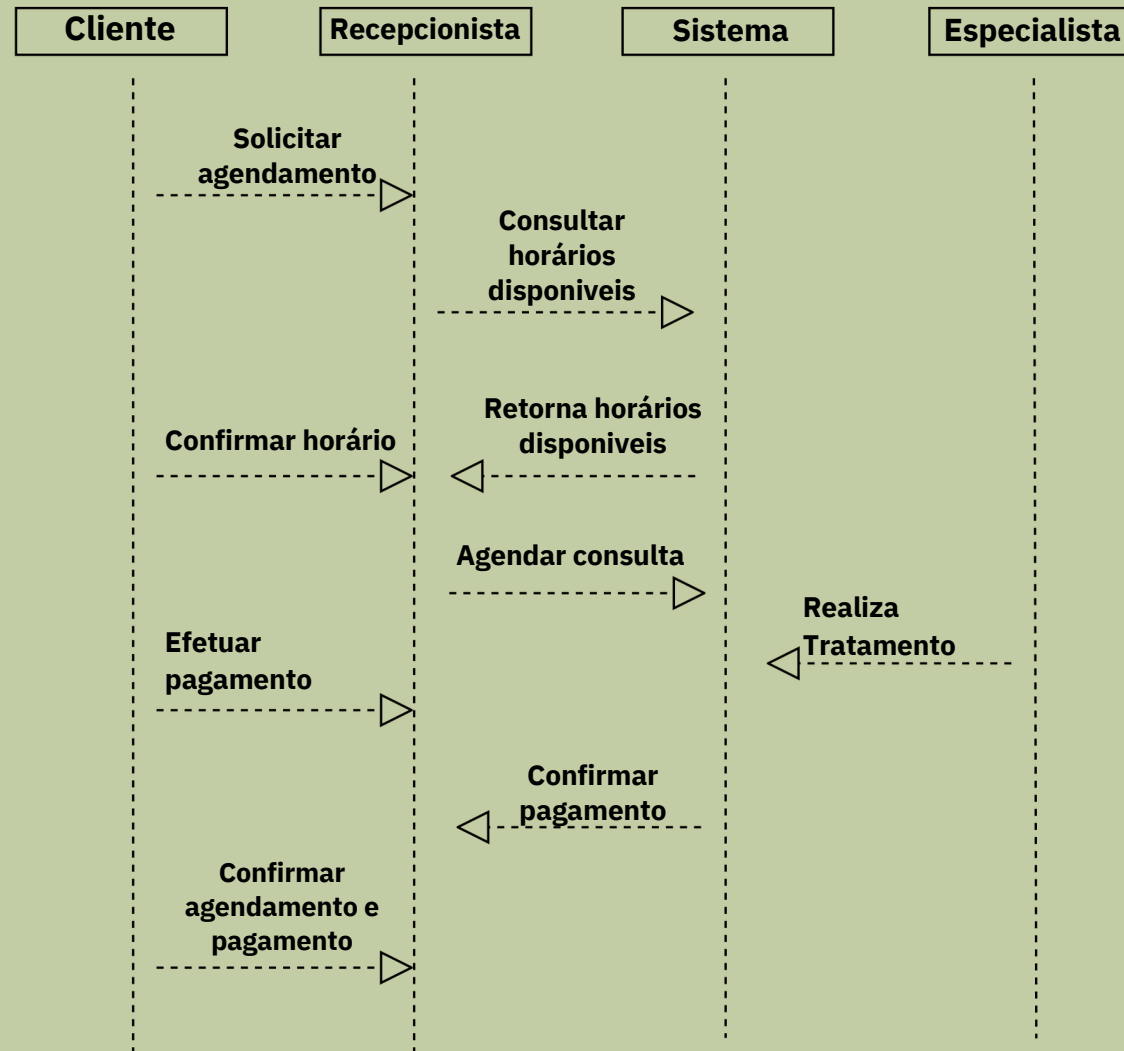
- Desempenho e Escalabilidade
- Segurança
- Usabilidade
- Alta Disponibilidade
- Compatibilidade
- Manutenibilidade
- Acessibilidade
- Internacionalização

# Diagrama

## caso de uso



# Diagrama de sequência



# Matriz Swot

## Forças

- Equipe especializada
- Infraestrutura moderna e confortáveis
- Diversidade de serviços
- Boa reputação no mercado
- Equipamentos avançados

## Fraquezas

- Dependência de poucos clientes
- Custo elevado de alguns tratamentos
- Falta de estratégias de fidelização
- Espaço limitado

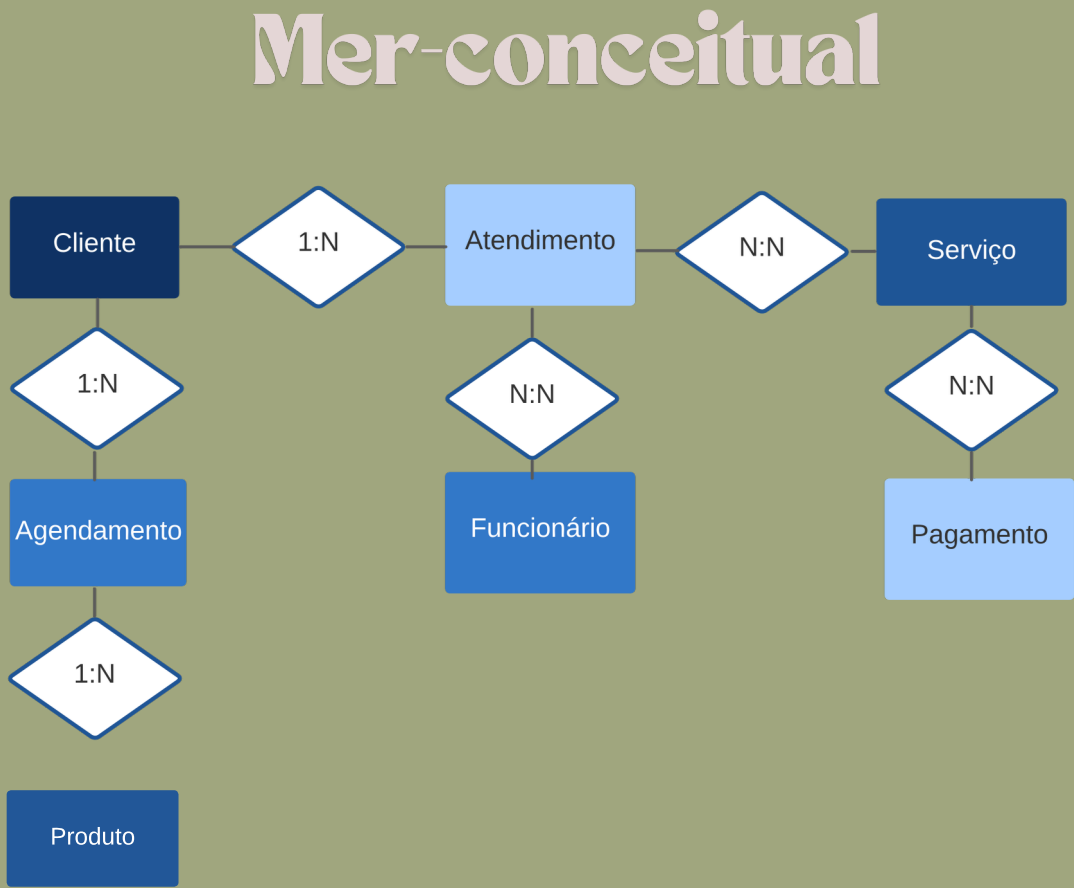
## Oportunidades

- Crescimento do mercado de estética
- Parcerias com influenciadores digitais
- Expansão de serviços
- Adoção de novas tecnologias
- Expansão para novos mercados ou regiões

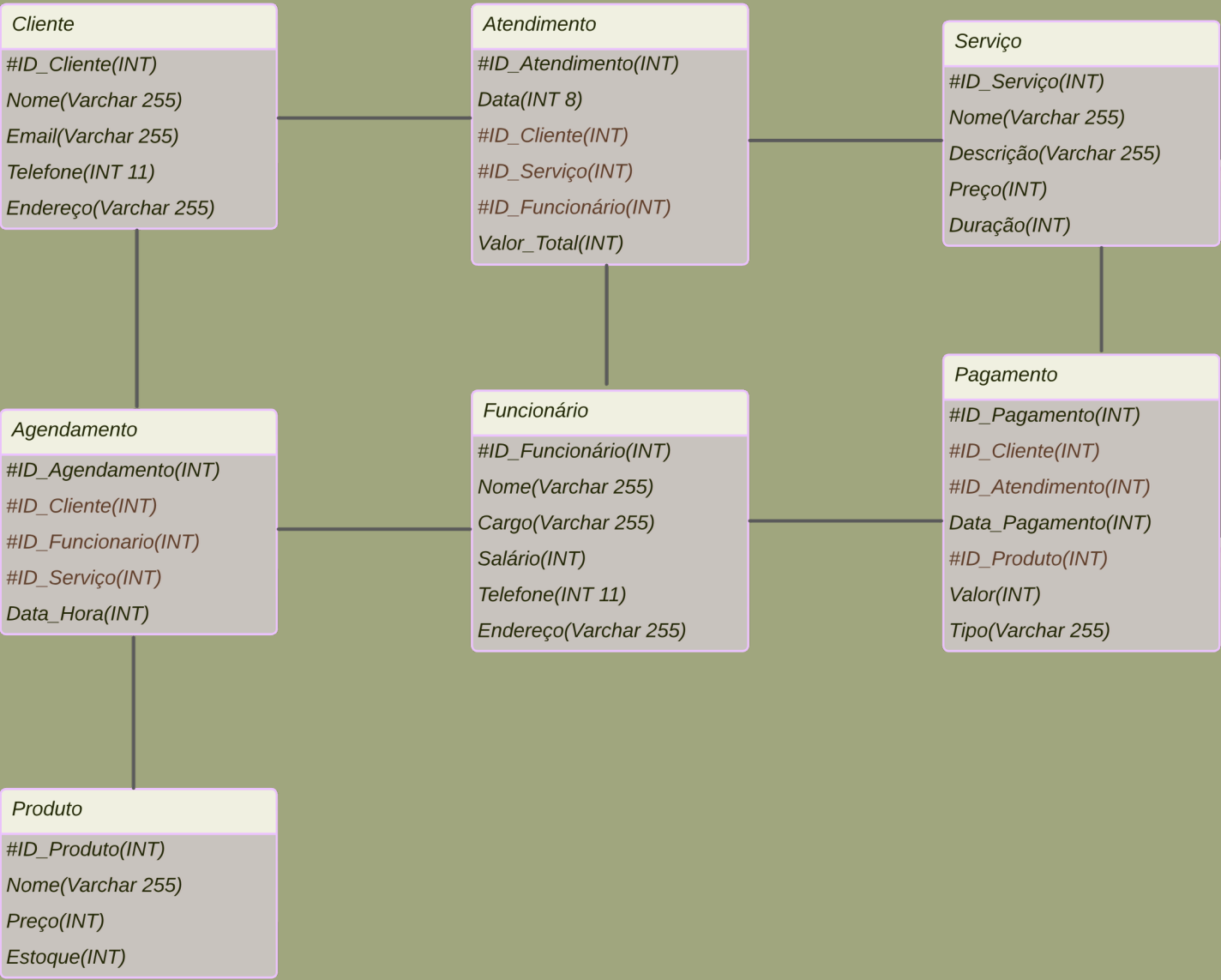
## Ameaças

- Concorrência crescente
- Mudanças econômicas
- Mudanças na regulamentação
- Tendências de consumo e preferências do cliente
- Impactos da pandemia (ou outras crises de saúde)
- Dependência de fornecedores

# Modelo entidade relacionamento



## Mer-Físico







Envie  
mensagem em:

PHONE  
(47) 3424-0000

E-MAIL  
[Irisessence@gmail.com](mailto:Irisessence@gmail.com)

SOCIAL

