Lista de Características

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| # | Característica | Descrição |
| 1 | Agendamento | Total controle de agendamento de cliente. Mostrará os dias disponíveis e horários para que o cliente possa ele mesmo agendar. Cliente terá opção de marcar e desmarcar um dos serviços estéticos específicos, consultar o colaborador disponível para aquela data e horário e verificar os dias e horários disponíveis. |
| 2 | Controle de horário | Disponibilidade de cada colaborador no salão. Mostrando o nome e o status mostrando se está disponível para prestar os serviços. |
| 3 | Controle de Estoque | Controle dos produtos armazenados no estoque. Desde os materiais descartáveis até os produtos para venda. Deixando claro todos os itens que tem a disposição e itens que estão em falta. |
| 4 | Histórico de compra | Controle de compras para o salão. Desde suprimentos para utilização nos serviços que serão aplicados até produtos para revenda. Nesse histórico de compra, mostrará a data da compra e o valor. |
| 5 | Histórico de venda | Controle de vendas dos produtos que o salão comprará. Esse controle mostrará o nome, dia, data e preço do produto que será vendido. Nesse histórico de venda, mostrará a data da venda, quantidade dos itens e o valor por unidade. |
| 6 | Divulgação do salão | Disparo de e-mails para clientes cadastrados e clientes que prospectaremos futuramente, para que possamos divulgar os serviços e novidade que o salão oferecerá. Nessa divulgação, o design do layout do E-mail será bem chamativo e cada E-mail, terá novidades para que atraía mais o interesse da pessoa que receber. Nesses E-mail vão conter também fotos e vídeos curtos dos serviços que salão prestará |
| 7 | Cálculo de comissões | Calcular comissão nos serviços realizados pelo colaborador. Fazendo os cálculos pré-configurados das comissões a cada serviço prestado. Mostrando o valor bruto do serviço e liquido final mostrando a comissão devida. Também será possível calcular a comissão especifica de uma data desejada. |
| 8 | Controle de serviços | Será um controle de serviços aplicados. Salão terá diversos tipos de serviços, desde cortes mais complexos até os cortes mais simples de cabelo. Para isso, esse requisito controlará quais os serviços que são mais executados e quais tem menos saída, possibilitando criar novas estratégias para alavancar ou modificar o serviço mesmo executado. |
| 9 | Quadro de Colaboradores | Informações sobre os colaboradores que atual no salão de beleza, mostrando o nome (o nome profissional caso tenha), perfil, pequena descrição do colaborador mostrando o perfil profissional, sua trajetória profissional e suas técnicas voltada a área de beleza e estética. Será opcional colocar a foto do colaborador. |
| 10 | Fornecedores | Mostrará a listagem de fornecedores, contendo telefone, e-mail e nome do fornecedor. Os fornecedores serão separados por produtos ou matéria prima fornecida, facilitando a busca para efetuar a compra. |
| 11 | Redes sociais | Integração as principais redes sociais. Facebook, Instagram e Twitter. |
| 12 | Design | Criação de um logo e slogan.  Também será responsável pelo design do E-mail. |
| 13 | Listas de serviços | Listará todos os serviços e valores que o salão tem a disposição do cliente. E cada serviço, será especificado simplificadamente como é aplicado e quais produtos serão usados. Terá opção de mostrar qual é o colaborador como mais experiencia e técnica para executar serviços específicos, facilitando a escolha de um cliente novo por exemplo. |
| 14 | Divulgação em vídeo | Criação de abas para serviços complementares. Como pequenos vídeos de maquiagem, cortes de cabelo masculinos e femininos. |
| 15 | Comunicação com cliente | Criação de um formulário para envio de mensagens, facilitando o contato salão. Deixaremos disponível também um número telefônico no qual o cliente poderá entrar em contato via WhatsApp |
| 16 | Divulgação e parceria | Aba disponibilizada para contato exclusivo para parceria e divulgação de marcas. Está aba será focada para atrair parceiros e abrir caminhos para novidades para o salão. |
| 17 | Fidelização | Criação de planos de descontos e vantagens para nossos clientes. Uma estratégia para fidelizar nossa clientela, oferecendo descontos, vouchers, pontos acumulativos e até produtos de brinde. O sistema mostrará quais são os planos de descontos que os clientes estão mais utilizando. |
| 18 | Newsletter | Disparo de e-mails sobre novidades do salão. Promoções, tipos de serviços, dicas de beleza e cuidados. Esses emails serão disparados para os clientes cadastrados e os futuros clientes que o salão prospectará. |
| 19 | Perfil de clientes | Esse recurso possibilitará que o salão entenda melhor seu público, mostrando a média de faixa etária e o perfil do cliente que mais procura o salão e o respectivo serviço. Mostrando qual é o serviço mais aplicado no público masculino e feminino e quais são os produtos que tem mais saída do estoque |
| 20 | Feedback do cliente | Espaço aberto para reclamações, sugestões e elogios de nossos clientes. Nesse campo o cliente ajudará a melhorar o sistema, funcionalidades, problemas com produtos específicos e os serviços prestados pelo atendimento dos colaboradores. |
| 21 | Categoria | Tipos de serviços separados por categorias, facilitando a busca do cliente, deixando evidente os principais serviços prestados pelo salão. |
| 22 | Trabalhe conosco | O futuro colaborador poderá entrar em contato e mandar sua experiência profissional, possibilitando anexar seu currículo para que o salão avalie. |
| 23 | Área do colaborador | Colaborador terá acesso a suas comissões, quantidade de serviços prestados e quais serviços que foram executados. Colaborador poderá filtrar por data e tipo de serviços prestados. |
| 24 | Fluxo de caixa | Recurso para controlar e detalhar a entrada e saída de caixa separando por categorias os principais fluxos do salão Vendas de produtos, serviços prestados, comissão de colaboradores. Terá uma aba especificas para fluxo gastos de fornecedores, prejuízo (caso tenha prejuízo em produtos ou até algum serviço aplicado e o cliente reclamou) pagamentos de contas referente ao salão. |
| 25 | Histórico de atendimento | Histórico da relação entre cliente e funcionário. Mostrará o histórico dos atendimentos realizados por qual colaborador que executou, dia e hora para que facilite um controle melhor dos serviços prestados. Como isso, ficará fácil a busca de reclamações, sugestões e críticas feitas pelos clientes via Feedback |