1. Trocar o Título para Salão de Beleza ok.
2. Diagnóstico- Ajustar de acordo com as necessidades dela, prestadores de serviço (Parceiros) 5, média de quantos cliente atende por mês 150, dificuldades dela ex: ela visibilidade do salão, potencializar as vendas, tendências e inovações no ramo, concorrência desleal, conhecer melhor os clientes para apresentar propostas novas, promoções ok.
3. Justificativas: Contribuições do trabalho, Ajudar a ter melhores resultados, Otimização de custo (o que ela pode reduzir em relação as custos), Adaptação ao publico alvo tomar decisões mais assertivas baseadas em dados,

transformação digital em relação ao grupo ta ok

1. Objetivo Geral – mudar o puc go para o salão de beleza
2. Objetivos específicos ajustar também más eles podem mudar a medida que desenrola o projeto
3. Metas – Não era pra entregar ainda, depende das expectativas do parceiro, valores quantitativos ex: aumentar 10% o faturamento, aumentar 20 % quantidade de clientes atendidos, vender 4 pacotes de hidratação pro cabelo
4. Metodologia – descrição de todas as etapas pra chegar no objetivo final, desenvolvimento ágil, sprints, se é a cada semana, como que ocorre, arquiteturas descrever as ferramentas que utilizamos, como estão os arquivos, em csv, se será um armazenamento local ou na nuvem, se será em power BI, Não estamos descrevendo como será a entrega dessa solução para o parceiro baseado nos recursos que ele tem