

## **Visão do Produto**

# **Neo Cabelos**

*Seu estilo começa aqui.*

### **Elaboradores:**

Celso Gabriel  
Daniele Barbosa  
Luiz Fernando de Sena  
Leonardo dos Santos  
Rafael Malheiro  
Thiago Henrique

Recife - PE  
2024

<b>ABERTURA (Por quê)</b>	
<b>Nome do Projeto</b>	Neo Cabelos
<b>Objetivo do projeto</b>	Criar um sistema voltado para o atendimento de clientes de um salão de beleza
<b>Objetivo Específico</b>	Agendamento de atendimento de beleza (cortes de cabelo, unha e maquiagem, design de sobrancelha, penteado)
<b>Justificativas e necessidades</b>	<p>Abrir um salão de beleza é uma boa ideia porque há uma demanda constante, permite criatividade, melhora a autoestima das pessoas e oferece flexibilidade nos serviços. Além disso, é um ambiente social, com potencial de crescimento e fidelização de clientes, em uma indústria que está sempre evoluindo.</p> <p>Um problema comum ao abrir um salão de beleza é a <b>alta concorrência</b>. Há muitos salões no mercado, e se destacar pode ser desafiador. Além disso, é necessário investir constantemente em inovação, marketing e qualidade de serviços para atrair e manter clientes.</p>
<b>Retorno / Benefícios</b>	Oferecer eficiência operacional ao automatizar o agendamento, melhorando a experiência do cliente com acesso e lembretes automáticos, o que reduz faltas e aumenta a satisfação. Facilita a gestão do salão ao otimizar a agenda e maximizar a utilização dos horários, reduzindo custos operacionais com menos necessidade de pessoal para agendamentos. Além disso, a aplicação proporciona flexibilidade e personalização, e suas ferramentas de marketing ajudam a fidelizar clientes e atrair novos, destacando o salão em um mercado competitivo.

<b>Especificação ( o quê)</b>	
<b>Produto</b>	Breve contexto da solução
<b>O que faz</b>	Agenda atendimentos em um salão de beleza para o usuários cadastrados
<b>O que não faz</b>	<p>Não faz videochamadas</p> <p>Não garante interação direta com o cabeleireiro (quem presta o serviço)</p> <p>Não define previamente o tipo de corte, unha, maquiagem e etc. Defina apenas qual serviço será realizado, o tipo do serviço é definido na hora do agendamentos</p> <p>Não garante atendimento antecipado</p>
<b>Requisitos</b>	<p>As funcionalidades que esse produto terá:</p> <p>ex:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cadastro</li> <li>- Login</li> <li>- Tela de agendamento de horário</li> </ul>

<b>STAKEHOLDER (Quem?)</b>		
<b>Público alvo</b>	Público-alvo seria o feminino em geral (meninas, jovens e mulheres)	
<b>Usuário</b>	<b>Função</b>	<b>O que fará</b>
Público- Alvo (Feminino)	Aplicação	<ul style="list-style-type: none"> <li>Agendamento de atendimentos no salão de beleza para os usuários cadastrados (horário)</li> </ul>

		•

<b>Visão geral do Produto</b>	
<b>Perspectiva</b>	Transformar o agendamento de serviços em salões de beleza, como cortes de cabelo, unhas, maquiagem, design de sobrancelhas e penteados. O objetivo é oferecer uma solução moderna que melhore a eficiência operacional, otimize a experiência do cliente com agendamentos e lembretes automáticos, e ofereça um controle aprimorado sobre a agenda e a demanda. No mercado, o produto se destaca pela automação, flexibilidade e ferramentas de personalização e marketing, ajudando os salões a se diferenciarem em um ambiente competitivo.
<b>Premissas</b>	Os clientes e funcionários têm acesso a dispositivos e internet para utilizar a aplicação. Também se acredita que o mercado de salões de beleza está aberto à adoção de tecnologias modernas de agendamento e a equipe de desenvolvimento possui a capacidade e recursos necessários para manter e atualizar o sistema.
<b>Restrições</b>	Enfrentar restrições como a alta concorrência no mercado de salões de beleza, que pode dificultar a diferenciação. Também há o desafio do custo de implementação, incluindo o desenvolvimento e marketing inicial.
<b>Risco</b>	Problemas técnicos que podem afetar a confiança dos usuários, atrasos no desenvolvimento que podem impactar o lançamento e a adoção do produto, e mudanças nas preferências dos clientes que podem reduzir a demanda. A intensificação da concorrência, com novos entrantes ou melhorias nos produtos existentes, também pode afetar a atratividade e a posição competitiva.
<b>Monetização</b>	Planos de assinatura mensal ou anual para o acesso completo à aplicação pelos salões, taxas por transação para cada agendamento realizado, e a inclusão de publicidade dentro da aplicação para promover produtos e serviços relacionados.