Cliente: Barbería Golden

Usuarios:

Clientes de la barbería

Peluqueros

Administrador

La barbería Golden ubicada en el centro de Quilpué ofrece diversos servicios estéticos y de cuidado personal principalmente masculino.

Tiene un staff reducido de 4 trabajadores, incluyendo al dueño que también hace de barbero.

Los empleados no están contratados y funcionan por comisión, manejando su propio horario.

Cuentan con un 20% de clientes de paso y un 80% de clientes fieles al local y/o barberos que trabajan allí. Siendo un 70% fieles a la barbería y un 30% fieles a su barbero.

Actualmente cuentan con un servicio de reserva de hora por teléfono o presencial descentralizado en el que cada barbero maneja su propio horario.

Cuentan con clientes principalmente del género masculino de cualquier rango de edad.

Durante festividades aumentan en un porcentaje el precio del servicio, ya que aumenta el flujo de clientes

Desea implementar un sistema web que mejore su sistema actual de agendado de hora, permitiendo que los barberos manejen su propia disponibilidad en la página

También quieren que la página explique los procesos de cada servicio para que los clientes entiendan el funcionamiento de este y por lo tanto tiendan a elegirlos en conjunto con el servicio que llevan comúnmente

A parte de los servicios normales de la barbería venden productos estéticos y consumibles dentro de la barbería para mejorar la experiencia y comodidad del cliente, siendo este el punto más importante para ellos

La Barbería Golden, ubicada en el centro de Quilpué, es un establecimiento que ofrece una amplia gama de servicios estéticos y de cuidado personal, principalmente orientados al público masculino general, sin un rango de edad específico. Cuenta con un equipo reducido de 4 barberos, incluyendo al dueño, los cuales trabajan por comisión sin contrato y con horarios flexibles.

La base de clientes de la Barbería Golden se divide en un 20% de clientes de paso y un 80% de clientes fieles al local y/o a los barberos que trabajan en él. De los clientes fieles, un 70% son leales a la barbería en general, mientras que un 30% tienen una relación más estrecha con un barbero en particular.

Actualmente cuenta con redes sociales donde se puede observar un listado de algunos servicios que ofrecen y fotografías de trabajos realizados por los barberos. Si un cliente desea agendar una cita, esta se puede realizar por teléfono o directamente en el local.

Al tener la información tan descentralizada, no es posible atraer nuevos clientes, por lo que, para mejorar su sistema actual, la Barbería Golden busca modernizar su operación mediante la implementación de un sistema web de agendado de citas, que permita a los barberos gestionar su propia disponibilidad a través de la misma página, junto con la creación de un perfil personalizado que los permita darse a conocer y mostrar sus trabajos a los clientes.

Además, se espera que la página web también desempeñe un papel importante al explicar los procesos de cada servicio ofrecido, ya sea con videos o imágenes detallando el paso a paso de aquellos tratamientos poco convencionales (Depilado de cejas, nariz y orejas, exfoliación facial, etc) los cuales los clientes son más reacios a solicitar.

Para contribuir con una mejor experiencia y comodidad para el cliente, la Barbería Golden vende productos estéticos y bebestibles en su local, lo cual se espera sea destacado en su página web y a su vez, ofrecer la posibilidad de realizar compras en línea o proporcionar información detallada sobre los productos disponibles en la tienda física.

En momentos de festividades u ocasiones especiales, la barbería también planea aplicar un aumento en el precio de los servicios, ya que se espera un aumento en el flujo de clientes. Este detalle podría ser comunicado claramente en la página web, junto con cualquier otra promoción o descuento que la barbería desee ofrecer.

