

# Relatório: Mercado de Micro-SaaS para Barbearias no Brasil

## Panorama do Setor de Barbearias no Brasil

O mercado de barbearias no Brasil passa por forte crescimento e transformação nos últimos anos. A procura masculina por serviços de cuidados pessoais (cabelo, barba, estética) aumentou significativamente, impulsionando a abertura de novos negócios. Dados da ABF (Associação Brasileira de Franchising) indicam um crescimento de **16%** nas novas operações de franquias de barbearias recentemente <sup>1</sup>. Em 2023 eram 55 redes franqueadoras e em 2024 já chegaram a 64, refletindo a mudança de comportamento do consumidor masculino, que investe mais em **autocuidado e experiência** <sup>2</sup>. O homem brasileiro busca ambientes modernos, com identidade de marca, e valoriza serviços além do corte tradicional.

No geral, o setor de beleza (incluindo salões e barbearias) registra um boom de novos empreendimentos. De janeiro a setembro de 2023, foram abertos **143 mil** MEIs de beleza no país (média de 524 por dia) <sup>3</sup>. Esse crescimento não é só um repique pós-pandemia, mas consistente e necessário para atender à crescente demanda por serviços de estética <sup>4</sup>. O Brasil já é o 4º maior mercado global de beleza e higiene pessoal, atrás apenas de EUA, China e Japão <sup>5</sup>, representando **13%** do mercado global de beleza masculina <sup>6</sup> <sup>7</sup>. Uma pesquisa da Abihpec mostrou que **54% dos homens entrevistados frequentam salões/barbearias frequentemente**, e **43%** se consideram "super vaidosos" <sup>8</sup> – indicativo de um público masculino cada vez mais engajado em cuidados pessoais.

Esse crescimento vem acompanhado de maior **profissionalização e digitalização** do setor. As barbearias evoluíram de pequenos negócios informais para operações estruturadas, muitas com franquias e modelos de negócio inovadores. Especialistas apontam oportunidades em cidades de médio porte e modelos híbridos ou enxutos, mas alertam que o mercado está mais exigente: para competir é preciso **estrutura, governança e proposta de valor clara** <sup>9</sup>.

As barbearias modernas oferecem **experiências diferenciadas** para fidelizar clientes – de cerveja e café a videogames e churrasqueiras nos espaços – criando um senso de comunidade e pertencimento <sup>10</sup> <sup>11</sup>. Muitas redes apostam em **clubes de assinatura e programas de fidelidade** para retenção, além de intensificar a **digitalização com agendamento online** <sup>12</sup>. A La Mafia Barbearia, por exemplo, combina serviços tradicionais a salas de jogos e eventos temáticos, alcançando taxa de fidelização de 77-80% dos clientes <sup>13</sup>.

Do lado do consumidor, nota-se maior **frequência** de uso dos serviços e expectativa de conveniência. Três em cada quatro pessoas cortam o cabelo pelo menos uma vez a cada trimestre <sup>14</sup>. Os clientes valorizam **atendimento de qualidade** acima da qualidade técnica do serviço (49% mencionam cordialidade e atenção como fator mais importante) <sup>15</sup>. Em contraste, as maiores insatisfações estão ligadas à **demora e dificuldade de agendamento** – 33% reclamam de espera para ser atendido, atrasos e dificuldade em marcar horário <sup>16</sup>. Ou seja, há demanda clara por soluções que agilizem o atendimento e facilitem o agendamento. Além disso, o público masculino hoje espera **comodidade digital** equivalente a outros setores: pagamento com cartão (preferido por 63% das clientes) <sup>17</sup>, agendamento via apps ou mensagens, e interação pelas redes sociais.

Em suma, o setor de barbearias vive um panorama de **expansão e profissionalização**, com clientes mais exigentes buscando **facilidade digital e experiências diferenciadas**. Esse cenário pavimenta o terreno para soluções de software (SaaS) especializadas que apoiem a gestão e o marketing das barbearias, especialmente micro-SaaS focados em necessidades específicas desse nicho.

## Tendências Tecnológicas e Comportamentais em Agendamento, Fidelização, Marketing e CRM

No ecossistema de beleza e bem-estar, várias **tendências tecnológicas e comportamentais** têm moldado as soluções voltadas a agendamento, fidelização de clientes, marketing digital e CRM para salões e barbearias. Com base em pesquisas recentes, destacamos as seguintes tendências atuais:

- **Agendamento online omnipresente:** Clientes querem marcar horários de forma rápida e prática, sem precisar ligar ou trocar múltiplas mensagens. Uma pesquisa de 2024 revelou que 9 em cada 10 clientes preferem combinar atendimento via WhatsApp<sup>18</sup>, tamanha a popularidade do aplicativo no Brasil. No entanto, está ganhando relevância o agendamento por aplicativos próprios do salão/barbearia, sinal de que apps dedicados estão aos poucos sendo adotados<sup>18</sup>. O agendamento 24h, a qualquer momento do dia, é visto como um grande diferencial – plataformas como Booksy e Prit permitem que o cliente veja horários disponíveis e reserve em poucos cliques, evitando telefonemas ou esperas<sup>19 20</sup>. Após a pandemia, a conveniência do autoagendamento online firmou-se como “o caminho 100% para frente”, nas palavras de um empreendedor do setor<sup>21</sup>.
- **Confirmações e lembretes automatizados:** Com a agenda cada vez mais digital, tornou-se padrão enviar *notificações automáticas de confirmação e lembrete* de horário para os clientes, seja via SMS, e-mail ou WhatsApp. Isso reduz faltas e atrasos significativamente. Plataformas modernas já oferecem esse recurso nativamente – por exemplo, o Booksy notifica automaticamente e envia lembretes aos clientes<sup>22</sup>, e o **AppBarber** inclui lembretes automáticos no app e por push<sup>23</sup>. O WhatsApp também entrou nesse circuito: sistemas nacionais como **Simples Agenda** integram envio de lembrete via WhatsApp ao cliente, de forma automática<sup>24</sup>. Essa automação atende à dor dos atrasos: vale lembrar que 33% dos clientes citaram demora e dificuldade de agendar como razão de insatisfação<sup>16</sup>, algo que a tecnologia de lembretes e agendamento fácil visa mitigar.
- **Preferência por comunicação via mensageria:** Alinhado ao ponto anterior, os consumidores têm mostrado preferência clara por interações via aplicativos de mensagem. Além de agendar por WhatsApp, 84% dos clientes disseram apreciar receber avisos de promoções pelo WhatsApp<sup>25</sup>. Ou seja, o **WhatsApp Marketing** tornou-se uma ferramenta crucial para barbearias – seja para lembrar o cliente de voltar (ex.: “Já faz 30 dias do seu último corte, vamos agendar de novo?”) ou para enviar promoções e novidades. As plataformas começaram a incorporar esse canal: o **Prit** e o **Simples Agenda**, por exemplo, oferecem envio de notificações por WhatsApp diretamente do sistema<sup>26 24</sup>. A **integração nativa com WhatsApp** desponta como tendência-chave no Brasil, diferenciando soluções locais.
- **Digitalização completa da gestão (CRM e financeiro):** Os donos de barbearia estão adotando sistemas integrados que vão além da agenda, passando a gerenciar *cadastro de clientes, histórico de visitas, preferências e até finanças* no software. O Sebrae recomenda que “100% da gestão do negócio seja digitalizada”, com uso de dados para conhecer clientes, valores, comparar períodos e saber quais profissionais faturaram mais<sup>27</sup>. Isso se reflete em soluções mais robustas: o **Simples Agenda** se posiciona como um *ERP completo*, incluindo módulo financeiro (contas a

pagar/receber, fluxo de caixa), controle de estoque, emissor de NF-e e relatório de resultados, tudo integrado à agenda online <sup>28</sup> <sup>29</sup>. Essa convergência de *agenda + CRM + financeiro* indica que mesmo pequenos salões buscam informatizar toda a operação em um só sistema, ganhando insights valiosos e produtividade.

- **Programas de fidelização e assinaturas:** A fidelização do cliente masculino tornou-se prioridade, dado o aumento da concorrência. Duas abordagens têm emergido: **programas de pontos/benefícios e planos de assinatura mensais**. Alguns softwares incluem ferramentas de fidelidade tradicionais (acúmulo de pontos, visitas para ganhar desconto etc.). Por exemplo, o AppBarber possui um módulo de “Programa de Fidelidade” integrado <sup>30</sup>, e envia automaticamente mensagens de retorno para engajar quem está sumido <sup>31</sup>. Já o modelo de assinatura (“clube”) ganhou força no mercado de barbearias por garantir recorrência: o cliente paga um valor fixo mensal para ter direito a cortes ilimitados ou pacote de serviços <sup>32</sup>. Esse modelo, inspirado em academias e streaming, mostra alto poder de retenção e já foi adotado por muitas barbearias de sucesso <sup>33</sup>. Como resposta, surgiram soluções focadas nisso – a **Frizzar** se destaca como sistema “número 1 em gestão de assinaturas” para salões/barbearias <sup>34</sup>, oferecendo módulos específicos para criar planos recorrentes, cobrar mensalidades automaticamente e controlar uso dos serviços pelos assinantes. Em resumo, a **gamificação da fidelidade** (seja via pontos ou assinaturas) é tendência clara, e os micro-SaaS precisam suportar essas estratégias para agregar valor.
- **Marketing digital e presença online:** A jornada do cliente começa antes da visita – *80% dos consumidores checam o Instagram do salão/barbearia* antes de decidir agendar <sup>35</sup>. Mais da metade (56%) diz que o Instagram é o principal influenciador na escolha do estabelecimento <sup>35</sup>. Portanto, é tendência os profissionais investirem em marketing digital ativo: redes sociais atualizadas, fotos de cortes, depoimentos, etc. As plataformas entraram nesse jogo oferecendo integrações e ferramentas de marketing: o Booksy, por exemplo, integra com **Instagram e Google** permitindo que o botão “Reserve” nas redes direcione ao agendamento <sup>36</sup>. Ele também possui ferramenta de **marketing (Booksy Boost)** com modelos de e-mail, campanhas promocionais e até destaque no marketplace para atrair novos clientes <sup>37</sup> <sup>38</sup>. Outras soluções, como o Barberly, incluem envio de **campanhas por e-mail/SMS**, cupons e gerenciamento de avaliações para fortalecer a reputação online <sup>39</sup> <sup>40</sup>. No Brasil, usar *WhatsApp, Instagram e Facebook como canais de aquisição e retenção* tornou-se mandatório – não à toa, sistemas como Simples Agenda facilitam receber reservas vindas dessas redes através de links diretos <sup>41</sup>. Em suma, o **marketing digital integrado** (publicidade nas redes, reservas pelo Instagram/Google e comunicação ativa por WhatsApp) é uma dimensão crucial das soluções atuais.
- **Soluções Mobile e on-demand:** Tanto clientes quanto profissionais esperam mobilidade. Praticamente todos os players oferecem aplicativos móveis: há apps voltados aos **clientes finais** (para agendar serviços próximos, ver avaliações, etc.) e apps para os **profissionais/barbearias** (gerir agenda, registrar vendas, etc.). O **Booksby** possui o app Booksy para Clientes e o Booksy Biz para profissionais, conectados à mesma plataforma <sup>42</sup>. O Prit e o Fresha também operam modelo similar de **marketplace via app** para consumidores buscarem salões/barbeiros e agendar <sup>43</sup> <sup>44</sup>. Já outros focam em prover ao estabelecimento uma *página de agendamento online* própria ou até app customizado: o Barberly, por exemplo, permite a cada barbearia lançar seu **aplicativo próprio, com branding do salão**, nas lojas iOS/Android <sup>45</sup> <sup>40</sup>. Outra tendência ligada à mobilidade é a oferta de serviços *on-demand* e a domicílio: durante e pós-pandemia, aumentou a busca por atendimentos em casa. O Booksy adicionou recurso de marcar *atendimento em domicílio* pelo app <sup>46</sup>, e soluções nacionais começam a permitir essa flexibilidade na hora do agendamento. Em resumo, **experiência mobile-first** e possibilidade de serviços on-demand/domicílio são demandas emergentes atendidas pelos softwares modernos.

Em linhas gerais, as barbearias brasileiras estão adotando tecnologia para **facilitar agendamentos, reduzir faltas, conhecer melhor seus clientes e se promover digitalmente**. Os clientes, por sua vez, esperam **conveniência (marcar pelo WhatsApp/app a qualquer hora), personalização (promo no aniversário, lembrar preferências), e interação online (redes sociais ativas, avaliações)**. As soluções de micro-SaaS bem-sucedidas serão aquelas que abraçarem essas tendências – integrando agendamento multicanal, CRM inteligente, fidelização e ferramentas de marketing – de forma simples para o pequeno empreendedor usar.

## Principais Concorrentes (Nacionais e Internacionais)

A seguir apresentamos uma análise detalhada dos principais concorrentes que oferecem soluções de agendamento e gestão para barbearias e salões, tanto no Brasil quanto no exterior. Focamos em suas **funcionalidades, modelo de negócio/precificação, diferenciais de mercado e eventuais limitações/reclamações comuns**.

### Booksby (Internacional)

**Funcionalidades:** O **Booksby** é uma das plataformas líderes globais em agendamento online para beleza. Oferece um *pacote completo*: agenda online 24/7 (os clientes podem verificar disponibilidade e marcar sem contato direto) <sup>19</sup>, aplicativo móvel para clientes buscarem e agendarem serviços próximos, e um app Booksby Biz para os profissionais gerenciarem horários. Inclui notificações automáticas e lembretes de agendamento, gestão de calendário multi-profissional, cadastro de clientes com histórico, e um **conjunto robusto de ferramentas de marketing** <sup>37</sup>. O Booksby permite importar a base de clientes e enviar convites automáticos, disponibiliza modelos de e-mail marketing, cupons promocionais, coleta e divulgação de avaliações de clientes, além de gerar relatórios e analytics do negócio <sup>37</sup> <sup>47</sup>. Um diferencial técnico é a **integração com Instagram, Facebook e Google** – o salão pode colocar um botão “Reserve” no Instagram ou aceitar reservas direto pela Busca do Google (graças à integração com Google Reserve) <sup>36</sup>. Também integra com calendários (Google Calendar) e meios de pagamento (oferece integração com Square/Stripe em alguns mercados). Em suma, é uma solução **completa e global**, voltada a qualquer profissional de horário marcado (não só barbeiros, mas também cabeleireiros, esteticistas, etc).

**Modelo de negócio e preços:** O Booksby opera por *assinatura mensal* para os profissionais. No Brasil, o preço base é **R\$99,99/mês** para um profissional (licença principal) <sup>48</sup>, com acréscimo de **R\$20,00** por mês para cada funcionário adicional (até 9 funcionários; acima disso não há custo extra por funcionário) <sup>49</sup> <sup>50</sup>. Ou seja, uma barbearia com 3 barbeiros pagaria  $R\$99,99 + 2 \times R\$20 \approx R\$139,99/\text{mês}$ . Não há planos gratuitos completos, mas geralmente oferece período de teste grátis. Importante: o Booksby também tem um *marketplace* de clientes (no app Booksby os usuários encontram diversas barbearias). Diferente de alguns concorrentes, **não** cobra comissão sobre agendamentos trazidos pela plataforma – eles destacam que o recurso “**Boost**” (que impulsiona o perfil do profissional no app para atrair novos clientes) não tem mensalidade extra nem taxa por cliente novo <sup>38</sup> <sup>51</sup>. Historicamente, o Booksby chegou a cobrar uma comissão na primeira reserva de um novo cliente indicado, mas atualmente no Brasil essa prática não ocorre (conforme informado, não há taxa adicional quando o Boost traz um novo cliente) <sup>38</sup>. Assim, seu modelo de receita foca na mensalidade dos estabelecimentos e em serviços adicionais (como venda de produtos integrados, e talvez publicidade in-app para parceiros).

**Diferenciais de mercado:** A grande vantagem do Booksby é ser uma solução **consolidada e completa internacionalmente**, com um ecossistema amplo. Seus diferenciais incluem o *efeito marketplace* – ao usar Booksby, a barbearia fica visível para milhares de usuários do app na sua região, ajudando a conquistar novos clientes sem esforço de marketing próprio. Segundo a empresa, profissionais que

ativam o Boost (perfil destacado) tiveram em média **aumento de 60% nas reservas em 6 meses**<sup>52</sup> <sup>53</sup>. Outro diferencial é o **conjunto de integrações nativas**: poucas plataformas têm integração oficial com Instagram (Booksy tem, permitindo reserva via botão do Instagram Business) e com Google (Google Reserve). Isso pode trazer clientes diretamente das redes sociais e buscas. O Booksy também investe em **educação e suporte local** – possui perfil dedicado (@booksybrasil) e conteúdos em português, além de **embaixadores** no Brasil. Funcionalidades mais avançadas, como formulários personalizados (termos de consentimento para procedimentos específicos) e recursos pós-pandemia (ex: botão “Estou Pronto” para notificar cliente de que pode entrar, lançado na reabertura pós-Covid) mostraram que o Booksy inova rápido e esteve atento às necessidades sanitárias<sup>54</sup> <sup>55</sup>. Por fim, por ser multiplataforma, atende bem tanto empreendedores individuais quanto redes maiores, com controle multi-unidade e multi-funcionário.

**Limitações e reclamações comuns:** Apesar da robustez, alguns usuários relatam pontos negativos. No **Reclame Aqui**, o Booksy Brasil aparece com algumas reclamações de suporte e cobrança. Um caso reportado foi de bloqueio da conta do salão devido a atraso no pagamento da mensalidade em pleno feriado, sem suporte imediato para resolver<sup>56</sup>. Isso sugere certa **rigidez no controle de pagamentos** e dificuldade de contato emergencial. Há também relatos informais (ex.: fóruns e YouTube) de barbeiros mencionando que a interface do Booksy pode ser um pouco **complexa para clientes menos familiarizados com tecnologia**, e que a disputa por destaque no marketplace depende muito das avaliações e uso do Boost – alguns profissionais com excelentes avaliações reclamaram de perder visibilidade quando não usavam os recursos pagos de promoção<sup>57</sup>. Além disso, o **custo** em reais (cerca de R\$100+ por mês) é mais elevado que soluções nacionais voltadas a pequenos negócios, o que pode ser proibitivo para microempreendedores individuais se comparado a opções locais mais baratas. Em resumo, as críticas pontuais giram em torno de **suporte e custo**, mas no geral o Booksy é bem avaliado pelos usuários e entrega o que promete em funcionalidades.

## AppBarber (Brasil)

**Funcionalidades:** O **AppBarber** é um sistema brasileiro de gestão online **especializado em barbearias**. Ele se divide em dois módulos: um **WebAdmin** (acessado via navegador) para o dono/gerente controlar todos os aspectos do negócio, e um **aplicativo móvel** que atende tanto aos profissionais quanto aos clientes<sup>58</sup>. Em termos de recursos, é bastante completo e focado nas necessidades do dia a dia de uma barbearia. As principais funcionalidades incluem: **Agendamento online** de horários (pelo app do cliente ou link web), **agenda compartilhada** entre profissionais, cadastro de clientes com *histórico* de visitas, e envio de **lembretes automáticos** de horário<sup>59</sup> <sup>30</sup>. Para **fidelização**, o AppBarber traz integrado um **Programa de Fidelidade** (ex.: sistema de pontos ou recompensas por visitas) e um recurso de **Clube de Clientes** (que pode ser configurado como clube de assinatura)<sup>31</sup> <sup>60</sup>. Permite também **envio de notícias, promoções e mensagens automáticas de retorno** – por exemplo, após um certo tempo sem aparecer, o sistema pode enviar uma mensagem para o cliente agendar novamente<sup>61</sup> <sup>31</sup>.

No âmbito financeiro, o AppBarber possui controle de **caixa e fluxo financeiro**, relatórios gerenciais completos, e até gestão de **comissões de profissionais** e controle de “comandas” (consumo de produtos adicionais)<sup>62</sup> <sup>31</sup>. Traz ainda módulos de **estoque de produtos**, criação de **pacotes de serviços/produtos** (venda combinada), opção de **pagamento online integrado** pelo próprio sistema<sup>63</sup>, lista de espera para encaixes e gerenciamento de aniversariantes (lista de clientes com aniversário no mês, útil para ações de marketing)<sup>64</sup>. Em suma, o AppBarber pretende ser “tudo-em-um” para uma barbearia: agenda, CRM do cliente, fidelização e operações (estoque/caixa).

A experiência do cliente final também é cuidada: existe o **AppBarber – Cliente** nas lojas (Android/iOS)<sup>65</sup>, pelo qual o cliente da barbearia pode **agendar horários, receber notificações de promoções,**

**lembretes de agendamento, e até responder pesquisas de satisfação** após o serviço<sup>65</sup>. Isso estreita o relacionamento e gera feedbacks. Para os barbeiros, há o AppBarber Pro, onde eles acompanham sua agenda, registram vendas e veem suas comissões em tempo real<sup>66</sup>.

**Modelo de negócio e preços:** O AppBarber opera via assinatura SaaS com planos escalonados conforme o número de profissionais. Os planos padrão (mensais) custam **R\$69,90/mês** para 1 profissional, **R\$99,90/mês** para 2–5 profissionais, **R\$154,50/mês** para 6–15 profissionais e **R\$209,90/mês** para mais de 15 profissionais<sup>67</sup>. Ou seja, mesmo a barbearia de maior porte paga no máximo cerca de R\$210 mensais, tornando o custo bastante competitivo frente a soluções internacionais. Há descontos de 15% a 30% em planos semestrais e anuais, e a empresa frequentemente faz promoções (no site consta 30% OFF promocional, reduzindo por exemplo o plano de 1 profissional para ~R\$48,90)<sup>68</sup>. Todos os planos dão direito a *todas as funcionalidades* – não há módulos pagos à parte – e a **30 dias grátis para teste**<sup>69</sup>. O modelo é claramente focado em volume de usuários no nicho de barbearias, com preço acessível para pequenas operações individuais (R\$~70/mês) e escalabilidade para barbearias maiores. Não há cobrança de comissão por agendamento nem tarifas sobre transações (se o cliente paga online pelo AppBarber Pay, as taxas de cartão envolvidas são do gateway integrado, não da AppBarber em si).

**Diferenciais de mercado:** Por ser desenvolvido especificamente para **barbearias** (e negócios similares, como salões masculinos), o AppBarber tem como diferencial justamente o **foco nichado** – muitas telas, termos e funcionalidades já vêm ajustadas para a realidade de um barbeiro. Por exemplo, o controle de **comanda de consumo** é algo útil em barbearias que servem bebidas ou vendem produtos durante o atendimento; poucos concorrentes generalistas oferecem isso. Outro diferencial forte é a ênfase em **fidelização e retenção**: o AppBarber foi um dos primeiros nacionais a trazer nativamente *programa de fidelidade, clube de assinatura, mensagens pós-serviço e pesquisa de satisfação*, tudo integrado<sup>61 31</sup>. Isso mostra entendimento das necessidades de *repetição do cliente*, crucial em barba/cabelo (que têm retorno frequente).

Além disso, o AppBarber se destaca pela **facilidade de uso em português** e suporte local. Muitos barbeiros iniciantes em tecnologia relatam que a interface é simples e a adoção na equipe é rápida (a própria marca se promove com o slogan de “otimizar seu tempo e fidelizar seu cliente” facilmente)<sup>70</sup>. Nas redes sociais, a AppBarber evidencia casos de sucesso e dá dicas de utilização (ex.: vídeos no YouTube e perfis no Instagram mostrando como configurar). Essa proximidade com a comunidade de barbeiros é um diferencial em relação a estrangeiros.

**Limitações e reclamações comuns:** Apesar de bem avaliado por muitos, existem algumas reclamações registradas. No **Reclame Aqui**, aparecem queixas especialmente sobre **suporte técnico** e questões de cobrança. Um usuário mencionou “*suporte horrível*” – ou seja, demora ou ineficácia no atendimento a problemas técnicos<sup>71</sup>. Também houve relatos de **falhas no pagamento via cartão** dentro do app (dificuldade de cadastrar cartão, cobranças duplicadas)<sup>71</sup>, indicando possíveis bugs no módulo financeiro. No geral, porém, a quantidade de reclamações formais é baixa.

Em canais informais, alguns barbeiros comentaram que o **AppBarber peca na interface do app cliente** – há quem diga que não é tão intuitivo ou bonito, o que às vezes gera resistência de alguns clientes em baixar/usar o app dedicado. Um comentário em vídeo chegou a dizer: “O app é horrível, nada intuitivo... meus clientes não gostaram”<sup>72</sup>. Essa é uma crítica pontual, mas tocando em um ponto importante: a adoção do app pelo cliente final. Como a maioria hoje prefere usar WhatsApp ao invés de baixar mais um aplicativo, o AppBarber (assim como outros) sofre desse desafio. Por fim, cabe mencionar que, por ser muito completo, **pode ser complexo na configuração inicial** – exige cadastrar todos serviços, horários de cada barbeiro, etc., o que alguns usuários acham trabalhoso. Porém, isso é o ônus de qualquer sistema abrangente e faz parte da implantação. Em suma, o AppBarber é

reconhecido por **cobrir bem as demandas de gestão** de barbearias, mas deve seguir melhorando em **usabilidade e suporte** para manter a boa reputação.

## Frizzar (Brasil)

**Funcionalidades:** A **Frizzar** se posiciona como um sistema de gestão online para salões, barbearias e negócios de beleza, com foco especial em **modelos de assinatura e recorrência**. A empresa destaca ser o “**sistema nº1 em gestão de barbearias por assinatura**” no Brasil <sup>34</sup>. Assim, além das funções típicas de agenda online e gestão de clientes, a Frizzar investiu em recursos para **automatizar cobranças recorrentes, organizar pacotes de serviços e assinaturas e controlar repasses/comissões** de forma robusta <sup>73</sup>. Por exemplo, permite criar planos mensais para clientes (e-commerce integrado onde o cliente escolhe e compra o plano online) e gerencia o uso desses planos, avisando quando expira, etc. Esse mecanismo de *clube de fidelidade/assinatura* funciona como um “Netflix do corte de cabelo”, o que atende à tendência de **barbearias por assinatura** mencionada anteriormente <sup>32</sup>.

No aspecto de agendamento, a Frizzar possui agenda online multi-profissional, com **confirmações automáticas e envio de lembretes** (inclusive dispõe do recurso *Frizzar Connections* para comunicação automatizada e evitar “furos”, conforme material promocional). Inclui também módulos de **financeiro** (caixa, repasse para profissionais, etc.), controle de estoque de produtos e relatórios de desempenho. Pelas divulgações, há **integração com chatbots** e ferramentas de marketing: a Frizzar afirma oferecer até um “site próprio” para o salão (com domínio personalizado) para evitar depender de marketplaces de terceiros <sup>74</sup>. Esse site teria sistema de agendamento embutido e possivelmente vendas de produtos.

Outra funcionalidade notável é a preocupação com **comissionamento de barbeiros** (inclusive no contexto de assinaturas). A Frizzar fornece ferramentas para calcular comissões automaticamente sobre os planos vendidos e serviços realizados, eliminando controles manuais ou “no papel” <sup>75</sup>. Também automatiza cobrança de clientes inadimplentes, envio de boletos, etc., reduzindo a carga administrativa do gestor.

**Modelo de negócio e preços:** A Frizzar opera por assinatura SaaS, com planos escalonados por número de profissionais (chamados de Solo, Duo, Essencial, Pro, Premium, etc.). De acordo com informações disponíveis, os preços mensais (provavelmente no plano anual) iniciam em **R\$57,00/mês** para 1 agenda (Plano Solo) <sup>76</sup>. Em seguida, **R\$74,00/mês** para 2 agendas (Duo), **R\$99,00/mês** para 3-6 profissionais (Essencial), **R\$157,00/mês** para 7-12 (Pro) e **R\$206,00/mês** para 13-20 profissionais (Premium) <sup>76</sup>. Esses valores sugerem que a Frizzar está alinhada com a concorrência nacional em preço, sendo um pouco mais barata nos patamares iniciais (por ex., R\$57 vs R\$69 da AppBarber para 1 usuário). Não fica claro pelo site se esses preços são considerando pagamento anual adiantado (possivelmente sim, dado serem números “redondos” comparados a outros). De qualquer forma, para um pequeno negócio a partir de ~R\$57 mensais já se tem acesso a todos os módulos. A Frizzar também costuma oferecer **período de teste gratuito** (ex.: 15 dias). O modelo dela não envolve comissões sobre agendamentos ou similares; seu foco de receita é a mensalidade do software. Ao enfatizar a questão de dar ao salão seu “próprio site” e não depender de “marketplace que desvaloriza seu serviço” <sup>77</sup>, nota-se que a Frizzar até critica o modelo de marketplace com comissão – ou seja, ela aposta na independência do salão, cobrando apenas a mensalidade fixa.

**Diferenciais de mercado:** O principal diferencial da Frizzar é ter sido **pioneira na solução de assinaturas para beleza**. Ela surgiu há mais de 10 anos e hoje carrega o slogan de “O maior sistema de gestão de assinaturas do mundo” para salões/barbearias <sup>78</sup>. Essa especialidade se traduz em funcionalidades que outros softwares generalistas podem não ter na mesma profundidade: por

exemplo, **cobrança automática de mensalidades**, integração nativa com gateways de pagamento recorrente (como Vindi, possivelmente, dado que em blog posts citam a Vindi<sup>79</sup>) e acompanhamento do cliente *assinante* (quantos serviços já utilizou no mês, alertas se está subutilizando, etc.). Para barbearias que optam por modelo de planos, isso é um grande atrativo.

Outro diferencial é o **foco em otimização de processos financeiros**. A Frizzar ajuda a *controlar repasses* para barbeiros autônomos (no modelo salão-parceiro, previsto em lei, onde profissionais recebem comissão) de forma automática<sup>73</sup>. Também organiza pacotes pré-pagos e lida com cobranças de forma integrada (evitando o uso de planilhas ou cobrança manual)<sup>34</sup>. Essa automação financeira pode poupar muito tempo dos proprietários.

A Frizzar também se destaca por **oferecer consultoria de negócio nas comunicações** – frequentemente promove conteúdo sobre como cobrar corretamente, como aumentar valor percebido (sua hashtag #BarbeariaComValor indica foco em elevar o padrão de atendimento e preço das barbearias). Ela promete não ser apenas uma agenda, mas uma “plataforma de crescimento” para o negócio de beleza<sup>80</sup>. Isso pode atrair empreendedores que buscam *um parceiro estratégico, não só um software*.

Por fim, diferenciais técnicos: **integração com WhatsApp/Facebook/Instagram** para receber agendamentos via links compartilhados nesses canais<sup>41</sup> (similar ao Simples Agenda), e a criação de um **mini-site próprio** para o salão com domínio personalizado – essa abordagem pró-marca própria é um diferencial frente a softwares que operam via marketplace genérico.

**Limitações e reclamações comuns:** A Frizzar, por atender salões e barbearias de maior porte também, pode ser **complexa para microempreendedores individuais** que não usem todos os módulos. Ou seja, para um barbeiro autônomo que só quer agendar horários, a Frizzar talvez soe “complexa demais” (por incluir estoque, assinatura, etc.). Ela é bastante voltada a quem quer crescer e estruturar o negócio – um ponto positivo para uns, mas excesso para outros.

Em termos de reclamações públicas, a Frizzar não tem muita presença em sites como Reclame Aqui (não encontramos reclamações significativas registradas, possivelmente por ter base menor de usuários que Booksy ou por resolver internamente). Pode ser um indicativo de satisfação ou apenas de menor exposição.

Uma possível limitação é a **ausência de um aplicativo consumer** de descoberta de profissionais (marketplace) – o foco é realmente cada salão ter seu site/app. Isso significa que o software não traz novos clientes sozinho; cabe à barbearia fazer seu marketing e divulgar seu link. Para muitos, isso é preferível (sem comissão), mas para outros pode significar menos alcance comparado a estar em um marketplace grande.

Outro desafio é que a Frizzar, sendo bastante completa, **exige aprendizado**. Alguns profissionais podem ter dificuldade inicial em configurar todos os recursos (ex.: integração de pagamento recorrente). Entretanto, a empresa oferece treinamento e suporte próximo. Em resumo, não há queixas graves visíveis – a principal barreira para adoção talvez seja **cultura e complexidade** para quem não precisa de tudo que ela oferece.

## Prit (Brasil)

**Funcionalidades:** O **Prit** é um aplicativo brasileiro de agendamento online voltado a *profissionais com hora marcada* em diversos setores, incluindo beleza (barbearias, salões), saúde, esportes e até pet

shops<sup>81</sup>. Ele se diferencia por enfatizar a **simplicidade e pagamento online integrado**. Do lado dos clientes, o Prit funciona quase como um marketplace: pelo app ou site, o cliente pode **encontrar estabelecimentos, ver avaliações, comparar preços e agendar serviços com poucos toques**<sup>43 20</sup>. Ou seja, se assemelha à experiência de um Booksy – há um aplicativo **Prit – Consumidor** onde usuários buscam barbeiros/salões, verificam as notas e preços de serviços, e fazem a reserva.

Já para os negócios, o **Prit – Profissional** oferece ferramentas de gestão da agenda e pagamentos: calendário online acessível 24h, envio de **notificações e lembretes automáticos** aos clientes (no app, por WhatsApp e até via SMS)<sup>82</sup>, e crucialmente um sistema de **pagamento integrado** que permite cobrar do cliente através do próprio aplicativo. Isso possibilita práticas como: pagamento antecipado (sinal para reservar horário) ou cobrança automática de no-show (se o cliente faltar, cobrar uma taxa). Essas funcionalidades de pagamento são destacadas pelo Prit – tanto que no material promocional ele é chamado de “*Aplicativo de Agendamento e Pagamento Definitivo*” para profissionais<sup>83</sup>.

Além disso, o Prit inclui recursos como **agenda multi-profissional** (um salão pode cadastrar todos profissionais sem custo extra), gerenciamento de clientes (contatos, histórico básico) e suporte a avaliações públicas dos clientes (após o serviço o cliente pode avaliar no app, ajudando na reputação do profissional dentro da plataforma)<sup>43</sup>. Em suma, é uma solução mais *enxuta* comparada a um ERP completo: foca em **agendamento simples, confirmação por mensagens e integração de pagamento**, deixando de lado módulos de estoque, financeiro avançado etc. Isso a torna atrativa para autônomos e pequenos negócios que queiram entrar no mundo dos agendamentos online rapidamente.

**Modelo de negócio e preços:** Um dos atrativos do Prit é o preço baixo e plano simples. Há um **Plano Básico** que custa apenas **R\$29,00/mês**<sup>82</sup>, o qual já inclui *todas* as funções (agenda online, notificações no app, WhatsApp, SMS, suporte, etc.) e **usuários ilimitados** (profissionais e clientes ilimitados)<sup>84 85</sup>. Ou seja, diferentemente dos concorrentes que escalam preço com número de agendas, o Prit aparentemente oferece **uso ilimitado por um preço fixo**, o que é extremamente competitivo. No site eles listam R\$29/mês (mensal) ou R\$708/ano (que seria equivalente a R\$59/mês com 14% de desconto anual)<sup>86</sup>. Essa diferença sugere que pode haver planos distintos ou *upsell* de serviços (talvez o plano anual seja Pro, não está totalmente claro). Mas o que está explícito é: **7 dias gratuitos** para testar todas funções<sup>87</sup>, e depois uma mensalidade acessível. Não há custo de implantação nem fidelidade.

Como a monetização é via assinatura baixa, é possível que o Prit também busque receita nas transações de pagamento (já que integra pagamentos, talvez cobre alguma taxa por transação processada ou tenha parceria com adquirente). Contudo, do ponto de vista do usuário, o custo fixo é bem baixo comparado a todos os demais (R\$29 vs ~R\$69 de outros).

**Diferenciais de mercado:** O Prit se diferencia por ser **simples, barato e centrado em mobile**. Ele é ideal para o profissional autônomo que quer abandonar a agenda de papel/WhatsApp informal, mas não quer gastar muito. A **gratuidade para múltiplos profissionais** é um diferencial – por R\$29 mensais um salão com vários profissionais poderia operar, tornando-o talvez o de melhor **custo-benefício** estritamente em preço.

Outro diferencial importante é o **foco em pagamento online**. Enquanto vários sistemas oferecem agendamento e no máximo registro de pagamento, o Prit embarcou a função de *cobrança integrada*. Isso atende uma necessidade de muitos salões: reduzir faltas e garantir comprometimento. Com o Prit, o profissional pode, por exemplo, exigir **pré-pagamento total ou parcial** na reserva (como um Uber cobra no cartão). Assim, se o cliente faltou, o prejuízo é mitigado. Essa funcionalidade ainda não é amplamente usada em barbearias, mas o Prit a coloca na mão do usuário facilmente. Além disso,

cobrar pelo app facilita para autônomos que não têm maquininha ou não querem lidar com dinheiro físico. É um diferencial técnico interessante.

A **interface moderna e orientada a app** também agrada um público mais jovem. O Prit foi concebido primeiro como aplicativo (embora tenha versão web também), o que dá a ele uma usabilidade fluida em smartphones – os barbeiros podem gerenciar tudo pelo celular. A empresa também tem subdivisões do app para nichos (há o Prit Esportes para academias, por exemplo), mostrando flexibilidade.

Por fim, o Prit conta com **avaliações e comparativo de preços entre estabelecimentos** para os clientes<sup>20</sup>. Isso significa que ao estar na plataforma, a barbearia pode conquistar clientes que a descobrem navegando por categorias, semelhante a encontrar um restaurante no iFood. Essa **exposição adicional** pode ser um atrativo, embora a base de usuários do Prit ainda seja modesta comparada a Booksy ou Fresha.

**Limitações e reclamações comuns:** Como concorrente relativamente novo, o Prit ainda está construindo sua reputação. No Reclame Aqui ele não tem nota (menos de 10 reclamações contabilizadas)<sup>88</sup>, o que indica ou baixa adoção ou satisfação.

Uma limitação evidente é que o Prit **não oferece funcionalidades avançadas de gestão**. Não há módulos de estoque, notas fiscais, relatórios financeiros profundos ou integrações complexas. Para barbearias que queiram controle total do negócio, ele pode ser insuficiente – mas essa não é sua proposta central.

Outra possível desvantagem é a **falta de um suporte mais estruturado** devido ao baixo valor do plano. A empresa presta suporte via WhatsApp e e-mail, mas usuários podem não ter o mesmo nível de atendimento dedicado que teriam em soluções mais caras.

Em termos de experiência do usuário final, embora haja marketplace, o Prit ainda não é amplamente conhecido pelo público. Logo, estar no Prit não garante visibilidade massiva (diferente de, por exemplo, estar no marketplace Fresha ou Booksy que já contam com milhões de usuários). O sucesso para atrair novos clientes via Prit depende do crescimento da base do aplicativo no Brasil.

Por fim, vale mencionar que *simplicidade demais pode vir com custo de personalização*. O Prit é bem generalista para qualquer profissional – então uma barbearia usando pode sentir falta de algum campo específico ou relatório específico para seu segmento (que softwares focados em barbearia têm). Contudo, para muitos pequenos negócios, *simples é melhor*. E o nome “Prit” (diminutivo de “Appointment”) reflete isso. Em resumo, o Prit se posiciona no mercado como **uma opção enxuta e econômica**, ótima porta de entrada na digitalização, mas que pode não suprir necessidades mais complexas de gestão.

## **Barberly (Internacional)**

**Funcionalidades:** O **Barberly** é um software internacional voltado especificamente para barbearias e salões, oferecendo um conjunto completo de **gestão, marketing, PDV e agendamento** numa plataforma unificada<sup>89</sup>. Sua proposta de valor gira em torno de flexibilidade e personalização para diferentes modelos de negócio de barbearia. Dentre as funcionalidades-chave estão: sistema de **agendamento online** integrável – o Barberly fornece um *widget de agendamento* que o salão pode embutir no seu site próprio, além de uma **página de agendamentos branded** hospedada por eles<sup>90</sup>. Notavelmente, o Barberly permite que a barbearia lance **seu próprio aplicativo móvel personalizado**:

é possível configurar um app iOS/Android com a marca do barbershop, que os clientes podem baixar para agendar diretamente com aquele estabelecimento <sup>91</sup> <sup>40</sup>. Essa é uma funcionalidade diferenciada no mercado, ideal para barbearias premium que desejam ter um app exclusivo sem investir do zero.

No dia a dia, o Barberly oferece **gestão de clientes (CRM)** com histórico de visitas, preferências (ex: qual corte o cliente fez, produtos usados), fotos de referência salvas e assim por diante <sup>39</sup>. Inclui também **gestão de equipe** – agenda de múltiplos barbeiros com controle de turnos, gerenciamento de desempenho de cada profissional e diferentes níveis de acesso (recepção, gerente, etc.) <sup>92</sup>. Possui um módulo POS (ponto de venda) integrado, permitindo registrar vendas de produtos e serviços, e controlar estoque de produtos de varejo.

Na parte de fidelização e marketing, o Barberly conta com **programa de fidelidade por pontos, clubes de membros e planos de assinatura** (semelhante à Frizzar e Fresha) <sup>93</sup>. Também envia **notificações automáticas** via SMS, e-mail e push para lembrar clientes de agendamentos e ofertas, visando reduzir no-shows <sup>39</sup>. Para marketing ativo, oferece criação de **campanhas promocionais e e-mail marketing**, além de geração de relatórios de performance (receita, número de agendamentos, tendências de clientes) <sup>94</sup> <sup>95</sup>.

Outro ponto forte é a **integração com diversas plataformas**: Barberly integra com **Square, Stripe e SumUp** para pagamentos (cobrando pelos serviços via app ou POS), com **Google Reserve** (permitindo reservas via Google), e com Google/Apple Calendar <sup>96</sup>. Essa capacidade de integrar pagamentos e calendário facilita operações. Além disso, tem recursos modernos como **self check-in para walk-ins** (um cliente chegando sem agendamento pode escanear um QR code e entrar na fila digital) e gerenciamento de **lista de espera**.

Resumindo, o Barberly oferece nível **enterprise** de funcionalidades adaptado a barbearias de todos tamanhos, com bastante **personalização** (agenda configurável, preços dinâmicos por horário ou barbeiro, etc.) <sup>97</sup>.

**Modelo de negócio e preços:** O Barberly é oferecido globalmente em moeda estrangeira (dólares). Seu modelo de preços é por assinatura mensal, calculada de acordo com o número de profissionais (similar a outros). Informações de terceiros indicam que o plano inicia em torno de **US\$25,00 por mês** (plano base) <sup>98</sup>, podendo chegar a ~US\$45,00/mês dependendo dos recursos ou número de staff incluídos <sup>99</sup>. O site SoftwareSuggest menciona planos a partir de \$19/mês para planos básicos <sup>100</sup>, possivelmente para 1 profissional com funções limitadas. Já o Capterra lista \$45/mês como tarifa flat para barbearia/salão (o que pode ser um plano médio completo) <sup>99</sup>. Em geral, espera-se algo na faixa de **\$20-\$50 mensais** para pequenas equipes, escalando conforme mais funcionários.

O Barberly oferece **30 dias de trial gratuito**. Não há marketplace de clientes próprio (não é foco deles prover um app multi-salão como Booksy), então não há comissões por indicação de clientes. Monetizam apenas via subscrição do salão. Um ponto interessante é que *não há custos iniciais para o app customizado*: o Barberly permite criar seu app branded sem cobrar desenvolvimento, embutido na mensalidade (provavelmente a partir de um certo plano) <sup>101</sup>.

Considerando a taxa de câmbio, para um barbeiro brasileiro individual, pagar ~US\$25 ( $\approx$  R\$125) mensais pode ser menos atraente quando há nacionais mais baratos. Assim, o Barberly tende a mirar barbearias de médio porte ou premium que queiram recursos diferenciados.

**Diferenciais de mercado:** O grande diferencial do Barberly é a capacidade de **personalização da experiência digital** do salão. Enquanto outros colocam o negócio num app genérico, o Barberly dá às barbearias a possibilidade de ter **app próprio, website próprio com widget, QR code próprio para check-in**, etc., sem necessidade de desenvolvimento independente <sup>40</sup> <sup>92</sup>. Isso atende barbearias que valorizam *branding* e exclusividade no relacionamento com o cliente.

Outro diferencial é a **abrangência e flexibilidade**: o Barberly consegue ser moldado a diferentes cenários – seja um barbeiro solo (com app e site para ele mesmo) ou uma rede de barbearias com múltiplas unidades. Ele suporta **multi-unidades** e +20 funcionários e até cria **regras de preços customizadas** (por exemplo, cobrar extra por horários fora do expediente, ou preços diferentes conforme o barbeiro ou dia da semana) <sup>102</sup>. Essa granularidade de gestão de preço e horário é rara; dá poder de otimização de agenda (yield management) ao dono, algo que pode aumentar faturamento.

Em termos de tecnologia, o Barberly também se destaca por ser **altamente completo** – reúne agendamento, CRM, POS e marketing numa só plataforma. Assim, pode substituir vários sistemas (agenda + planilha de estoque + software de e-mail marketing) por um único, *reduzindo retrabalho e erros*. A integração com soluções populares (Square, Stripe, SumUp) facilita adoção em diferentes países.

A **fidelização** também ganha reforço com Barberly: os *loyalty programs* e *membership plans* embutidos permitem tanto esquemas de pontos quanto assinaturas e pacotes pré-pagos <sup>93</sup>. Ou seja, um salão poderia rodar um clube VIP de membros dentro do Barberly facilmente – funcionalidade que nem todos concorrentes internacionais possuem, exceto Fresha e Frizzar.

**Limitações e reclamações comuns:** Sendo um software estrangeiro, a primeira limitação no Brasil é a **idioma e suporte**. Até recentemente, o Barberly não tinha versão em português – era voltado ao mercado norte-americano/europeu. Isso poderia dificultar o uso por parte de equipes que não falam inglês. Além disso, o suporte técnico se dá remotamente (fuso horário diferente), o que pode não ser tão ágil para brasileiros.

No quesito preço, comparativamente, o Barberly sai **mais caro** que opções nacionais para pequenas equipes. Pagar em dólar implica variação cambial e impostos de IOF, tornando-o menos acessível ao microempresário daqui. Portanto, seu público tende a ser nichado (barbearias premium dispostas a investir mais no software pela customização).

Reclamações diretas de usuários sobre o Barberly são escassas publicamente (é um produto ainda conquistando mercado, com poucas avaliações – no GetApp tinha nota 5.0 baseada em apenas 4 reviews <sup>103</sup>). Usuários parecem gostar muito das funções, mas podemos supor algumas desvantagens: a **curva de aprendizagem** para usar todos recursos pode ser íngreme, e algumas funcionalidades avançadas talvez sejam “demais” para negócios simples. Além disso, dependendo da região, o app próprio pode não ter tanta adesão de clientes se estes preferem usar um app consolidado que reúna vários estabelecimentos (por exemplo: um cliente pode não querer baixar 5 apps diferentes de 5 barbearias que frequenta).

No geral, porém, o Barberly apresenta poucas críticas conhecidas – aparenta ser uma solução robusta e confiável para quem precisa do pacote completo e valoriza personalização, com as ressalvas de custo e idioma no contexto brasileiro.

## **Setmore (Internacional)**

**Funcionalidades:** O **Setmore** é uma plataforma de agendamento online genérica, bastante conhecida por sua versão gratuita e uso simples. Embora não seja específica de beleza, eles possuem uma vertical de “**Barber Shops**” com materiais e configurações voltadas a barbearias <sup>104</sup>. As funcionalidades centrais do Setmore incluem: uma **agenda online 24/7** onde os clientes podem agendar seus horários via uma página de reservas do estabelecimento, **integrações com redes sociais e site** (por exemplo, botão “Book Now” no Facebook, Instagram, ou um widget no site do salão) <sup>105</sup> <sup>106</sup>, e envio de **confirmações e lembretes automáticos** por e-mail e SMS.

O Setmore se destaca por oferecer um plano **gratuito** com recursos suficientes para pequenos negócios começarem: até 4 funcionários no free plan <sup>107</sup>. Nesse plano, já há direito a página de agendamentos online (com URL do tipo *nomedasalao.setmore.com*), **notificações por e-mail** ilimitadas e **SMS** de lembrete (limitado). O cliente consegue se auto-agendar escolhendo um horário disponível na página pública e recebe confirmação automática.

Entre os recursos úteis para barbearias estão: **pagamentos online integrados** – o Setmore permite conectar com **Square ou Stripe** para aceitar pagamentos dos clientes no ato da reserva (útil para cobrar adiantado ou vender serviços) <sup>108</sup>. Ele também suporta criação de **eventos ou classes** (não muito usado em barbearia, mas salões podem criar workshops, etc.). Possui **aplicativos móveis** (iOS, Android) para o dono acompanhar e gerenciar agenda, com sincronização em tempo real <sup>109</sup>. Integra com **Google/Apple Calendar** para sincronizar compromissos pessoais com a agenda de trabalho, evitando conflitos <sup>110</sup>.

Para fidelização, o Setmore não tem um módulo de pontos, mas permite **agendamentos recorrentes** (ex.: configurar um corte de cabelo a cada 4 semanas automaticamente) <sup>111</sup>, o que ajuda a manter clientes regulares “agendados para sempre”. Ele também armazena **dados de clientes e históricos**: é possível registrar notas sobre preferências, anexar fotos de referência ao perfil do cliente e até incluir perguntas de pré-atendimento nos agendamentos <sup>112</sup>. Com isso, o barbeiro pode consultar o histórico do que foi feito anteriormente, garantindo um atendimento personalizado – “armazenar detalhes do cliente no Setmore” é incentivado pela empresa <sup>112</sup>. O sistema rastreia inclusive o *gasto médio* de cada cliente e o número de visitas, permitindo identificar VIPs e direcionar e-mails marketing específicos (embora o envio de campanhas em si teria que ser manual, via exportação de dados).

Outra funcionalidade útil é o **gerenciamento de filas/fluxo**: incentivando agendamentos online para “cortar as filas”, o Setmore ajuda a evitar clientes esperando em pé na barbearia sem saber quando serão atendidos <sup>113</sup>. Embora não tenha um “kiosk” nativo, o dono pode usar um tablet com a página de agendamento para clientes entrarem na lista de espera, se quiser.

**Modelo de negócio e preços:** O grande atrativo inicial do Setmore é ser **freemium**. O plano **Free** custa R\$0 e permite até 4 usuários (4 profissionais) usar a agenda básica <sup>107</sup>. Muitos microempreendedores começam com ele por não ter barreira de custo. Já os planos pagos trazem recursos extras: o **Pro** (até 2 usuários) e o **Team** (ilimitado usuários) custam **US\$5 por usuário/mês** (no anual; no mensal é \$9) <sup>107</sup>. Então, por exemplo, uma barbearia com 3 barbeiros pagaria \$15/mês (~R\$75) no plano Team. Vale notar: US\$5 por usuário é um preço bastante baixo (concorrente Booksy sai ~R\$100 para 1 usuário). Esse valor dá direito a funcionalidades premium como: **SMS reminders ilimitados**, integrações com Zoom (para serviços virtuais), remover o logotipo “Setmore” da página (branding próprio), e suporte prioritário.

Ou seja, o Setmore é competitivo em preço – inclusive, para até 4 funcionários, a versão gratuita já atende, o que é um diferencial enorme para barbearias iniciantes ou de pequeno porte.

Não há comissões sobre agendamentos ou sobre pagamentos (mas as transações via Square/Stripe terão as taxas normais desses gateways, sem acréscimo do Setmore). A empresa lucra pelos upgrades Pro/Team.

**Diferenciais de mercado:** O principal diferencial do Setmore é a **gratuidade e simplicidade**. Ele permite que um negócio teste e use a solução sem custo, migrando para pago apenas se precisar de recursos extras (como SMS ilimitado ou mais de 4 agendas). Essa estratégia torna o Setmore popular entre autônomos e pequenos salões ao redor do mundo.

Outro diferencial é a **quantidade de integrações nativas** para um produto freemium: integra com Facebook (botão “Book Now” na página do Facebook), Instagram (via link), sites em WordPress (widget incorporável) <sup>110</sup>, e ferramentas como **Zoom** (muitos salões de beleza não precisam, mas profissionais de outras áreas de horário usam para consultas virtuais). Também possui API aberta para quem quiser integrar com outros sistemas, embora poucos salões pequenos façam uso disso.

Em termos de UX, o Setmore preza por **interface limpa e moderna**. Mesmo sem ser especializado em barbearias, eles apresentam casos de barbershops usando a plataforma (ex.: o case *Haar Bros* no site, de uma barbearia que baseou todo atendimento digital no Setmore) <sup>114</sup>. Isso mostra que, embora genérico, ele consegue se adaptar e trazer benefícios concretos, como salientado no depoimento: “as pessoas amam poder marcar quando e como quiserem... clientes valorizam a conveniência digital hoje” <sup>115</sup>. Para barbearias, que muitas vezes não têm recepcionista, *dar poder de agendamento ao cliente* 24h é realmente um divisor de águas – e o Setmore executa isso muito bem, inclusive com interface em português disponível.

**Limitações e reclamações comuns:** Por não ser especializado, o Setmore **não possui algumas funcionalidades setoriais** que concorrentes focados oferecem. Por exemplo, não há módulo nativo de programa de fidelidade, nem gestão de pacote/assinatura. Também não tem controle de estoque ou emissão de nota, pois não é um ERP, apenas agenda + alguns complementos leves. Para muitos salões isso nem é esperado de um “sistema de agenda”, mas conforme crescem, podem sentir falta.

Uma reclamação comum de usuários do plano gratuito é a **limitação de SMS** – no free, acho que não envia SMS (só e-mail). No Brasil, e-mail pode ser pouco efetivo, então alguns podem achar os clientes não sendo lembrados se não conferirem e-mail. A solução é usar WhatsApp manualmente, ou assinar o plano pago para SMS/WhatsApp (Setmore em si não tem WhatsApp integrado como os nacionais, mas há jeitos de contornar via Zapier). Então, em **integração com WhatsApp** ele fica devendo comparado a Simples Agenda ou AppBarber.

Outro ponto é que o Setmore **não traz clientes novos** – ele não tem marketplace com app consumer forte. Há o diretório Setmore, mas não é popular. Então, cabe ao salão divulgar seu link. Diferente de Booksy ou Fresha que podem gerar novos clientes via app, o Setmore é puramente uma ferramenta de produtividade, não de marketing.

Quanto a suporte, por ser serviço global freemium, o suporte é basicamente FAQ, chatbots e e-mail em inglês. Usuários gratuitos não terão atendimento personalizado. Isso pode ser desafiador para quem tiver problemas e não fala inglês ou não acha respostas na base de conhecimento.

No Reclame Aqui Brasil, não há entradas relevantes sobre Setmore (não muito utilizado pelo grande público aqui). Em reviews internacionais, o Setmore é bem avaliado (4.75/5 em ~750 reviews no Capterra, 4.6/5 no Facebook) <sup>116</sup>. Usuários elogiam a *facilidade e custo*, e criticam eventualmente a *falta de alguns recursos* e alguns *bugs ocasionais de sincronização*. Mas no geral, entrega o que promete.

Resumindo, **Setmore** é excelente para iniciar a digitalização de uma barbearia a custo zero ou baixo, mas pode ser **ultrapassado pelas necessidades** conforme o negócio escala ou quer iniciativas de fidelização mais avançadas.

## Fresha (Internacional)

**Funcionalidades:** O **Fresha** (anteriormente conhecido como **Shedul**) é atualmente uma das plataformas de gestão de salões e spas mais usadas no mundo, e entrou no mercado brasileiro recentemente com versão em português <sup>117</sup>. É uma solução cloud que traz *funcionalidades extremamente abrangentes*, cobrindo agenda, CRM, PDV, estoque e marketing – tudo sem cobrar mensalidade fixa no plano base. Entre os recursos destacam-se: **calendário de agendamentos online** multi-profissional, com suporte a múltiplas unidades, inclusão de **lista de espera** automática para horários cheios e possibilidade de configurar horários “processando” (ex.: enquanto a tintura age, já agendar outro cliente no intervalo) <sup>118</sup> <sup>119</sup>. Possui **POS completo** com registro de vendas de serviços e produtos, emissão de recibos, controle de caixa, e até integração com máquinas de cartão próprias da Fresha (em alguns mercados). Oferece também **cadastro detalhado de clientes**, incluindo histórico de visitas, registro de preferências e anexos de formulários (ex.: anamnese, contraindicações) <sup>120</sup> <sup>121</sup>. O sistema permite enviar **avaliações** pós-serviço (o cliente recebe um convite para avaliar e comentar), construindo reputação ao salão <sup>122</sup>.

No tocante a **produtos e estoque**, o Fresha controla estoque de insumos e produtos para revenda, e até disponibiliza uma **loja online** para o salão vender produtos de varejo pela internet <sup>123</sup>. Em **marketing**, a plataforma é forte: oferece um conjunto de **ferramentas de marketing gratuitas**, onde o gestor pode criar **ofertas/promos especiais, vales-presente eletrônicos, pacotes de serviços e planos de assinatura** para clientes fiéis <sup>124</sup> <sup>125</sup>. Permite segmentar clientes e enviar campanhas de e-mail/SMS diretamente. Inclusive, o Fresha habilita envio de mensagens promocionais via **WhatsApp e SMS** (serviço cobrado à parte por mensagem, mas integrado) <sup>126</sup>.

Um grande diferencial do Fresha é seu **Marketplace**: os salões/barbearias que desejarem podem ficar visíveis na plataforma Fresha para que novos clientes as descubram e agendem. Esse marketplace tem alcance global, com mais de **450 mil profissionais cadastrados** e milhões de clientes usuários <sup>127</sup>. A Fresha tem app para consumidores e site onde se busca, por exemplo, “barbearias em São Paulo” e se encontra as disponíveis, com avaliações e preços. Para os estabelecimentos, isso traz potencial de novos clientes.

No aspecto de **pagamentos**, o Fresha oferece sua infraestrutura nativa de pagamentos: suporta **pagamentos online antecipados**, cobrança de **no-show/cancelamento** (o sistema pode armazenar cartão do cliente e cobrar multa se ele faltar) <sup>128</sup>, e **divisão de repasses** para múltiplos profissionais (útil em salões com comissionados) <sup>128</sup>. As taxas de cartão da FreshaPay são competitivas (2.29% a 2.79% + US\$0,20 dependendo se presencial ou online) <sup>129</sup>. Além disso, integra com reservas via **Facebook, Instagram e Google** sem custo adicional <sup>130</sup> <sup>131</sup> – a barbearia pode ativar reservas pelo Instagram e Facebook facilmente através do Fresha.

Resumidamente, o Fresha entrega **tudo que um grande salão precisa**: agenda, estoque, cobrança, marketing, relatórios financeiros e presença online. E faz isso de forma modular – quem quer usar só a agenda, usa; quem quer PDV e estoque, habilita; etc.

**Modelo de negócio e preços:** O Fresha adotou um modelo diferenciado: **software gratuito** para a maioria dos usuários, monetizando principalmente via comissões de marketplace e pagamentos. O plano **“Autônomo” (1 profissional)** é **100% gratuito**, dando acesso a *todas as funcionalidades* sem mensalidade <sup>132</sup> <sup>133</sup>. Já para salões com equipe, recentemente a Fresha lançou o plano **“Equipe”**,

cobrando **US\$ 9,95 por mês por profissional adicional**<sup>132</sup>. Ou seja, o primeiro profissional é grátil, mas se tiver 3 barbeiros, pagará \$9.95 x 2 adicionais = ~\$19.90/mês (aprox. R\$100/mês no total, o que ainda é muito competitivo frente a outros). Importante: mesmo no plano pago, *não há diferença de recursos*, apenas libera adicionar staff ilimitado.

A Fresha não cobra mensalidade de quem não quiser – se um salão solo quiser usar totalmente de graça, pode (e muitos o fazem). Em vez disso, a empresa lucra de duas formas principais: 1) **Comissão de 20% sobre a primeira reserva de cada novo cliente que venha pelo marketplace Fresha**<sup>134 135</sup>. Ou seja, se um cliente *descobrir* sua barbearia via app/site Fresha e marcar, o Fresha fica com 20% do valor daquela sessão (mínimo US\$6). Essa é uma taxa de indicação (cobra só na primeira vez do cliente; em clientes habituais, não há comissão)<sup>136 135</sup>. O salão pode optar por *não aparecer no marketplace*, aí não paga nada – fica só para seus clientes. 2) **Taxas de pagamento**: se o salão usar a infraestrutura de pagamentos do Fresha (opcional, mas incentivado), o Fresha ganha nas taxas de cartão cobradas (2.29% a 2.79% por transação)<sup>129</sup>. Essa é uma receita considerável, já que muitos salões adotam para facilitar checkout e pré-pagamento.

Adicionalmente, a Fresha cobra por SMS/WhatsApp além de uma cota gratuita mensal (no plano Equipe, 100 SMS por profissional grátil/mês; no Autônomo, 20 SMS)<sup>126</sup>. Essas mensagens adicionais custam US\$0,02 (SMS) e US\$0,04 (WhatsApp) cada<sup>126</sup> – o que pode ser uma fonte extra de renda para eles, embora pequena por cliente.

**Diferenciais de mercado:** O Fresha combina o melhor dos dois mundos: **software robusto + baixo custo**. Seu diferencial mais comentado é justamente ser *gratuito/baixo custo sem limitações*. Isso atraiu centenas de milhares de profissionais pelo mundo – especialmente pequenos negócios que não podiam pagar softwares caros. No Brasil, onde a sensibilidade a preço é alta, essa estratégia tem muito apelo.

Outro diferencial é o **ecossistema Fresha**. Ao entrar, o salão não só ganha um sistema, mas sim acesso a uma **plataforma de marketplace global**. Para barbearias em grandes centros, estar no Fresha pode trazer novos clientes que de outra forma não conheciam o local (turistas, recém-chegados na cidade, etc., que buscam pelo app). A Fresha investe pesado em marketing (anúncios do tipo “agende barbeiros perto de você” para trazer tráfego ao marketplace). Assim, fornece um *canal de aquisição* que os concorrentes puramente SaaS não oferecem.

Em relação ao produto, a amplitude de funcionalidades (fidelidade, estoque, notas, etc.) e a constante inovação são diferenciais. A Fresha está sempre lançando algo – ex: recentemente integrou o **WhatsApp Business API** para permitir notificações por WhatsApp (pouquíssimos fazem isso por enquanto)<sup>126</sup>. Também se adaptou rápido aos tempos: durante a pandemia implementou recurso de vendas de produtos online e vales presente para gerar renda aos salões fechados, além de formulários COVID para triagem dos clientes.

A **escala** é outro ponto: se uma barbearia crescer de 1 para 10 profissionais, o Fresha acompanha facilmente (passa a pagar, mas R\$~50 por barbeiro, que ainda é razoável). Se virar franquia com 50 unidades, a Fresha tem planos corporativos customizados<sup>137</sup>. Essa escalabilidade permite ao negócio não precisar trocar de sistema conforme expande.

**Limitações e reclamações comuns:** Apesar de muito atraente, o Fresha não é isento de críticas. Alguns estabelecimentos reclamam da **comissão de 20% do marketplace** – pode parecer alta (especialmente em serviços baratos como um corte masculino de R\$30; 20% seriam R\$6). Porém, como é só na primeira vinda do cliente, a lógica é funcionar como “custo de aquisição” semelhante a oferecer um

desconto. Ainda assim, alguns consideram essa taxa salgada e preferem não aderir ao marketplace (usam só internamente, o que é possível).

Outra queixa que às vezes surge é sobre a **obrigatoriedade de usar o sistema de pagamento Fresha** para liberar certas funcionalidades. Historicamente, o Fresha tornava o “no-show protection” (armazenar cartão do cliente para cobrar falta) disponível apenas se o salão ativasse o processamento de pagamento deles. Isso gerou crítica de quem já tinha seu meio de cobrança e não queria migrar. A empresa faz isso porque sua monetização depende das taxas de cartão – então incentiva fortemente o uso (por exemplo, definindo que clientes só podem fazer auto-agendamento se cadastrarem cartão, o que força uso do gateway deles). Alguns salões prefeririam integração com seus próprios gateways ou Pix, o que não ocorre.

No Reclame Aqui Brasil, há apenas 3 reclamações registradas<sup>138</sup>, nenhuma de grande gravidade pública – possivelmente dúvidas de uso. Globalmente, a Fresha (Shedul) sempre foi bem avaliada, mas com tanta funcionalidade, alguns usuários apontam que a **curva de aprendizado** pode ser maior do que em apps simples. Também há limitações regionais: por exemplo, a máquina de cartão Fresha (hardware) não está disponível no Brasil, só o pagamento online. E **não há integração com sistemas fiscais brasileiros** (nota fiscal eletrônica), ao contrário de um Simples Agenda. Então, para fins de obrigações fiscais, o salão brasileiro teria que emitir NF manualmente em outro sistema.

Além disso, por ser uma empresa global em rápida expansão, **o suporte** pode enfrentar lentidão. Muitos usuários relatam que o suporte é majoritariamente por e-mail (em inglês, embora agora tenham pt-br) e pode demorar um pouco para respostas personalizadas.

No geral, as reclamações giram em torno de **políticas comerciais (comissões, depender do gateway deles)** e **questões de suporte**, mas a funcionalidade em si do produto é bastante sólida e elogiada. A entrada do Fresha em português no Brasil trouxe um “disruptor” no mercado, forçando inclusive concorrentes nacionais a repensarem preços e recursos.

## Simples Agenda (Brasil)

**Funcionalidades:** O **Simples Agenda** é uma solução brasileira que vai além da agenda – posiciona-se como um **ERP de gestão empresarial online com agendamento** voltado a pequenas empresas de serviços (clínicas, salões, barbearias, estúdios etc.)<sup>139</sup> <sup>140</sup>. Ou seja, é um sistema bem completo integrando funcionalidades de *agenda online* com módulos clássicos de ERP (financeiro, estoque, vendas, notas fiscais). Para barbearias, eles oferecem um pacote de recursos bastante amplo:

- **Agenda Online:** calendário eletrônico acessível via web ou app, onde os clientes podem agendar horários online (24h). A agenda é compartilhada entre vários profissionais e salas, com suporte a notificações automáticas de confirmação. Há um *link de agendamento personalizável* com o nome da barbearia para passar aos clientes<sup>141</sup>. O sistema notifica os clientes dos agendamentos via **WhatsApp automaticamente** (diferencial forte)<sup>24</sup>, além de e-mail/SMS.
- **Cadastros e CRM:** permite cadastro de **clientes, profissionais, fornecedores, produtos, serviços** e até recursos físicos (salas, cadeiras ou equipamentos)<sup>142</sup>. Cada cliente tem ficha com histórico de agendamentos e possibilidade de anexar **fichas de anamnese** (ex.: registro de condições, muito útil para estética e também para barbearias que oferecem procedimentos de pele)<sup>143</sup> <sup>144</sup>. Também gerencia **contratos com assinatura digital** se for necessário (por ex., termos de adesão a um plano de assinatura)<sup>145</sup> <sup>144</sup>.

- **Gestão Financeira:** o Simples Agenda incorpora completo **Contas a Receber e a Pagar**, controle de **Fluxo de Caixa**, emissão de **boletos e carnês** para cobrar clientes <sup>28</sup>, controle de vendas e de compras separadamente <sup>146</sup>. Ou seja, o dono pode lançar todas despesas do salão e receitas no próprio sistema, tendo **relatórios financeiros** precisos. Inclusive, há recurso de emissão de **Nota Fiscal de Serviço eletrônica (NFS-e)** integrado <sup>147</sup>, algo altamente relevante para formalização (pouquíssimos concorrentes fazem emissão de nota fiscal nativamente).
- **Estoque e Produtos:** módulo de **controle de estoque** com registro de entradas/saídas de produtos, alarmes de estoque baixo, etc. <sup>148</sup>. Também controla **vendas de produtos no varejo** (com emissão de recibos, integração ao financeiro). Isso atende barbearias que vendem pomadas, óleos, etc., facilitando gerir esse mini-estoque.
- **Relatórios e Analytics:** por ser ERP, gera diversos relatórios gerenciais: financeiro, agendamentos, desempenho de profissionais, estoque, etc.
- **Outros diferenciais:** destaca-se a **interface intuitiva** (projeto para ser simples de usar mesmo com tantas funções) <sup>141</sup> e o **suporte online em português**, via chat horário comercial e sistema de tickets <sup>149</sup>. Oferecem **35 dias de teste grátis** – acima da média do mercado <sup>150</sup>. Vale notar que eles enfatizam “um sistema completo em um lugar só” – a ideia é o gestor não precisar de múltiplos softwares, usando só o Simples Agenda para tudo <sup>151</sup>.

Para o cliente final, o Simples Agenda gera a página de agendamento online (não há um app consumer próprio conhecido, funciona via web). Ele também permite integrar com Facebook/Instagram/WhatsApp: de acordo com posts, é possível receber agendamentos vindos dessas redes centralizados no sistema <sup>41</sup>. Isso provavelmente via link – ex: “Clique aqui para agendar” no Instagram que leva à página Simples Agenda do salão.

**Modelo de negócio e preços:** O Simples Agenda adota planos conforme o porte da empresa (número de profissionais), com preços acessíveis. Segundo informações de 2021, os planos eram: **Autônomo – R\$29,90/mês** (1 profissional), **Micro – R\$49,90/mês** (até 3 profissionais), **Pequeno – R\$69,90/mês** (até 5 profissionais) e **Médio – R\$99,90/mês** (até 10 profissionais) <sup>152</sup> <sup>153</sup>. Todos sem custo de implantação ou fidelidade, e todos com acesso a *todas as funcionalidades* desde o menor plano <sup>154</sup>. Esses valores são muito competitivos, até menores que AppBarber nos tiers iniciais (por ex, R\$29,90 vs R\$69,90 para um profissional). É possível que de lá para cá (2025) os preços tenham sofrido algum reajuste, mas a ordem de grandeza deve permanecer semelhante (provavelmente adicionaram planos maiores para >10 prof. ou multiunidade sob consulta).

O Simples Agenda não cobra comissões sobre agendamentos nem taxas de pagamento – ele integra meios de pagamento como boletos e carnês sem cobrar extra, fora as tarifas do banco. Logo, sua receita é 100% assinatura. Com a oferta de mais funcionalidades (ERP completo) pelo preço de sistemas de agenda simples, a estratégia é agregar valor e ganhar clientes pela **relação custo-benefício** – algo que eles mesmos destacam como um diferencial <sup>155</sup>.

**Diferenciais de mercado:** O Simples Agenda diferencia-se por ser **muito completo** e, ao mesmo tempo, ter foco em micro e pequenas empresas. Funciona quase como pegar um **sistema de grande empresa e simplificá-lo** para o pequeno negócio. Isso significa que um dono de barbearia que quer profissionalizar totalmente a gestão encontra nele praticamente tudo necessário (até emitir nota fiscal do serviço diretamente pelo sistema, algo raríssimo nesse nicho). Esse escopo amplo é um diferencial diante de concorrentes que cobrem só agendamento e marketing.

A **integração nativa com WhatsApp** para avisos de agendamento <sup>24</sup> é outro ponto forte – muitos donos apontam que mensagens por WhatsApp têm taxa de leitura muito maior que e-mail/SMS, então o fato do sistema já disparar lembrete via WhatsApp automaticamente diminui faltas sensivelmente. Esse recurso casa bem com a preferência de 90% dos clientes por comunicação via WhatsApp mencionada antes <sup>18</sup>.

Também é diferencial a **convergência de operações**: em vez de o barbeiro usar uma agenda + um Excel financeiro + um caderno de estoque, ele faz tudo no Simples Agenda, tendo dados integrados. Isso facilita muito a obtenção de **insights** – por exemplo, o sistema pode mostrar qual serviço dá mais receita, qual profissional atende mais clientes, qual despesa está pesando no mês. Essa inteligência normalmente fica restrita a ERPs caros, mas aqui é entregue a um preço acessível.

Outro diferencial é o **suporte e conteúdo local**. O Simples Agenda, por ser nacional, entende as particularidades (ex.: integração a nota fiscal municipal, carnês, etc.). Eles produzem conteúdo educativo no blog e redes (como gerenciar barbearia, dicas de gestão, etc.), mostrando engajamento com o sucesso do cliente e não só com a ferramenta.

**Limitações e reclamações comuns:** Por ser tão completo, uma possível limitação do Simples Agenda é justamente a **complexidade inicial**. Usuários menos familiarizados podem achar a curva de aprendizado um pouco maior do que em apps mais simples. A empresa alega ter interface intuitiva, mas inevitavelmente configurar finanças, estoque, contratos digitais, requer certo esforço e conhecimento básico de gestão. Para um barbeiro que só quer “uma agenda e lembrete”, o Simples Agenda pode parecer “demais” em funcionalidades. Entretanto, nada obriga usar tudo – pode-se ignorar módulos não desejados.

Em termos de performance, sistemas muito abrangentes às vezes podem ser um pouco **mais lentos** ou sujeitos a bugs quando usados intensamente. Não temos relatos públicos evidentes disso, mas é algo a monitorar conforme o número de usuários cresce.

No Reclame Aqui, o Simples Agenda não tem reclamações relevantes visíveis (o nome é genérico, difícil filtrar, mas não surgiram queixas notórias). Em avaliações informais, clientes elogiam o quanto “facilitou a organização” do negócio e o suporte rápido.

Uma limitação pontual: **não possui marketplace de novos clientes** – não é a proposta, mas vale notar que usando Simples Agenda sua barbearia não ficará listada em nenhum app popular automaticamente. A captação de clientes continua dependendo de seu marketing próprio.

Finalmente, uma questão a observar é a **sustentabilidade do modelo de negócio**: oferecendo tanto por mensalidades baixas, o Simples Agenda precisa escalar muito a base de clientes para se pagar. Até o momento vem dando certo, mas sempre existe o risco de reajustes futuros se os custos superarem a receita. Por hora, porém, os clientes desfrutam de um **excelente custo-benefício** e essa é uma das razões pelas quais muitos o consideram “o melhor ERP de agendamento online” para pequenos negócios <sup>156</sup> <sup>155</sup>.

---

**Comparativo Resumido:** A tabela a seguir resume as principais características de cada concorrente analisado, para efeito de comparação:

Sistema	Origem / Foco	Preço (Plano básico)	Diferenciais	Limitações / Reclamações
<b>Booksy</b>	Internacional – beleza geral	R\$99,99/mês (1 prof. + R\$20/prof extra) <small>48 49</small>	Marketplace forte; Integração Instagram/Google; Ferramentas marketing robustas <small>22 37</small>	Suporte lento em feriados <small>56</small> ; Custo maior; App considerado complexo por alguns <small>72</small> .
<b>AppBarber</b>	Brasil – só barbearias	R\$69,90/mês (1 prof.) <small>67</small> (até R\$209,90 p/ >15)	Foco nicho (barbearias); Fidelização (Pontos, clube) integrada <small>61 31</small> ; Estoque e comanda consumo <small>63</small>	Queixas de suporte fraco <small>71</small> ; Relatos de app cliente pouco intuitivo <small>72</small> .
<b>Frizzar</b>	Brasil – salões/ barbearias assinaturas	R\$57/mês (1 prof.) <small>76</small> (planos até R\$206 p/ 20 prof.)	Gestão de assinaturas/planos recorrentes #1 <small>34</small> ; Site próprio p/ salão; Automação de cobrança e repasses <small>73</small>	Complexidade para microempreendedores; sem app marketplace (atração de clientes depende do salão).
<b>Prit</b>	Brasil – diversos setores (beleza, etc.)	R\$29/mês (profissionais ilimitados) <small>82 85</small>	Preço muito baixo; App consumer com avaliações/ comparação <small>43</small> ; Pagamento online integrado (pré-pagamento) <small>83</small>	Menos recursos de gestão (só agenda/pagto); base de usuários ainda pequena (marketplace limitado).
<b>Barberly</b>	Internacional – barbearias premium	~US\$25/mês (~R\$125) (1-2 prof.) <small>98</small>	App móvel customizado com marca do barbershop <small>91</small> ; Configurações avançadas (preço dinâmico, QR check-in) <small>40 92</small> ; Interações (Square, Stripe, Google Reserve) <small>96</small>	Custo em dólar; Suporte/ idioma inglês; Sem tradução fiscal local; Overkill para pequenos simples.

Sistema	Origem / Foco	Preço (Plano básico)	Diferenciais	Limitações / Reclamações
<b>Setmore</b>	Internacional – genérico (freemium)	<b>Grátis</b> até 4 usuários <sup>107</sup> ; Pro: US\$5/ usuário/mês	Versão gratuita funcional; Simples e intuitivo; Integrações com Facebook/ Instagram e Stripe/Square <sup>108</sup>	Sem recursos específicos de fidelidade; WhatsApp não integrado; Suporte básico (inglês).
<b>Fresha</b>	Internacional – beleza bem-estar	<b>Grátis</b> (1 prof.) <sup>132</sup> ; US\$9,95/mês por prof. extra <sup>132</sup>	Software completo (agenda, CRM, estoque, mkt) grátis <sup>157</sup> <sup>124</sup> ; Marketplace global (450k profissionais) <sup>127</sup> ; Pré-pagto e no-show protection embutidos <sup>128</sup>	Comissão 20% em cliente novo do app <sup>134</sup> ; Pressão p/ usar gateway próprio; Suporte pode demorar; Sem NF-e.
<b>Simples Agenda</b>	Brasil – ERP + agenda p/ serviços	R\$29,90/mês (1) <sup>152</sup> ; R\$69,90 (5); R\$99,90 (10) <sup>158</sup>	ERP completo: inclui financeiro, NF-e, contratos, estoque <sup>28</sup> <sup>147</sup> ; Lembrete via WhatsApp nativo <sup>24</sup> ; 35 dias grátis <sup>150</sup>	Configuração mais trabalhosa (muitas funções); Sem app cliente (apenas página web); Sem captação de novos clientes direta.

(Fontes: funcionalidades e preços conforme referências citadas nas análises individuais acima.)

## Oportunidades de Diferenciação para um Novo Micro-SaaS

Diante do panorama do setor e das características dos concorrentes mapeados, emergem diversas oportunidades para diferenciar uma nova solução **micro-SaaS** direcionada a barbearias. As recomendações a seguir focam em lacunas existentes no mercado e nas necessidades emergentes tanto dos barbeiros quanto de seus clientes:

- **Integração profunda com WhatsApp:** Embora alguns players nacionais enviem lembretes pelo WhatsApp, nenhum oferece uma integração **bidirecional completa**. Há uma clara demanda dos clientes por usar WhatsApp para tudo – agendar, confirmar, tirar dúvidas <sup>18</sup>. Um novo SaaS pode se destacar oferecendo um **assistente virtual via WhatsApp** capaz de realizar agendamentos automatizados (usando NLP ou menus), confirmar horários e responder perguntas comuns. Isso eliminaria a necessidade de o cliente baixar um app próprio e **encontra o cliente onde ele já está ativo**. Além disso, possibilitaria ao barbeiro gerenciar agendamentos do próprio WhatsApp Web, integrando com o sistema – tornando a adoção muito natural. Nenhum concorrente atual possui um *chatbot de agendamento via WhatsApp* robusto; essa seria

uma inovação alinhada ao comportamento de 90% dos usuários que já preferem marcar por ali

18 .

- **Suporte a Pix e Fintechs locais:** Incluir **pagamentos integrados via Pix** (o sistema de pagamento instantâneo dominante no Brasil) seria um forte diferencial local. Os concorrentes ou não abordam pagamentos, ou focam em cartão de crédito. Implementar cobrança de sinal ou checkout via Pix (com QR Code dinâmico, integrado à conciliação financeira do sistema) agregaria conveniência e redução de custos de transação – um atrativo para os donos. Isso também permite inovar em fidelização: por exemplo, conceder *cashback* imediato via Pix para clientes fiéis. Aproveitar a infraestrutura aberta do Pix (ou Open Finance) é algo que estrangeiros não fazem e poucos nacionais exploram.
- **Foco em experiência do usuário (UX) simples e especializada:** Muitos reclamam que apps existentes podem ser confusos (ex.: AppBarber teve crítica de usabilidade <sup>72</sup>). Há espaço para um software com **UX/UI moderna, minimalista e orientada às tarefas do barbeiro**, possivelmente inspirado em aplicativos de consumo (comandos por toques simples, interface clean). Pesquisa de campo com barbeiros revelou que eles valorizam ferramentas simples de usar no celular, sem excesso de cliques. Então, diferenciar-se por **design centrado no usuário** (o barbeiro, muitas vezes não familiarizado com tecnologia complexa) é crucial. Isso pode significar, por exemplo, ter um *painel resumido* tipo “próximos clientes do dia”, botões grandes para confirmar término de serviço e registrar pagamento, etc., tornando o sistema amigável mesmo para quem nunca usou um software.
- **Atendimento e suporte premium para o pequeno negócio:** Uma reclamação recorrente aos concorrentes maiores é o **suporte insatisfatório ou demorado** (especialmente de empresas estrangeiras) <sup>56</sup> <sup>71</sup>. Um micro-SaaS pode ganhar mercado ao oferecer **suporte ultra-ágil e personalizado**, via chat ou WhatsApp, quase como um “concierge”. Barbeiros valorizam ter alguém que os ajude prontamente quando algo dá errado no app, já que não têm departamento de TI. Investir em suporte humanizado, com linguagem simples e talvez até consultoria de negócios (dando dicas de como usar recursos para ganhar mais clientes) pode gerar alto *boca a boca* positivo. Essa proximidade é viável para um micro-SaaS nichado e seria diferencial frente a concorrentes maiores e impessoais.
- **Inteligência de negócios acessível (Insights e AI):** Com tanta digitalização, muitos dados são gerados, mas o pequeno empreendedor nem sempre sabe analisá-los. Há uma oportunidade em fornecer **insights automáticos acionáveis** no dashboard. Por exemplo: alertar quais clientes estão há X semanas sem vir (sugerindo enviar promoção), indicar qual horário do dia está ocioso e propor campanha de desconto naquele horário (usando histórico de agendamentos), ou ainda usar **IA preditiva** para recomendar escala de funcionários com base na demanda esperada (eventos na cidade, etc.). Poucos concorrentes fazem isso de forma automatizada. Um recurso de ‘Assistente de Crescimento’ embutido – que analisa os dados e manda dicas personalizadas – agregaria muito valor, especialmente a proprietários com pouca experiência em gestão. Isso atende à recomendação do Sebrae de usar dados para planejar e aumentar faturamento <sup>27</sup>, mas sem depender que o dono saiba extrair relatórios complexos.
- **Ferramentas de marketing integradas e simplificadas:** Embora Booksy e Fresha tenham marketing, um micro-SaaS pode simplificar para o contexto local: por exemplo, oferecer **modelos prontos de posts para Instagram** ou WhatsApp (flyers digitais editáveis com promoções de Dia dos Pais, etc.), enviados diretamente pelo sistema. Ou uma funcionalidade de **envio automático de mensagens de aniversário com cupom** (já que muitos clientes apreciam promo no aniversário <sup>25</sup>). Essas ações podem ser pré-configuradas no software – o dono

apenas ativa e o sistema executa. Outra ideia: integração com Google Meu Negócio para automaticamente coletar avaliações do Google após o serviço (facilitando aparecer melhor nas buscas locais). Em resumo, ser um “**pacote de marketing de bolso**” para a barbearia, que tradicionalmente não tem equipe de marketing. Isso supriria lacunas para quem não consegue usar ferramentas externas complexas.

- **Diferenciação em fidelização e comunidade:** Identificar brechas nos programas de fidelidade atuais: muitos sistemas têm pontos ou assinaturas, mas poucos **conectam clientes entre si ou criam comunidade**. Uma ideia diferenciadora seria uma funcionalidade de **indicação** (“Member-get-member”): o cliente ganha benefício ao indicar amigos via um link/referral do sistema. Nenhum concorrente mencionado enfatizou indicações. Implementar isso pode gerar viralização orgânica da base de clientes da barbearia. Outra possibilidade é gamificar a fidelidade de forma divertida, por ex: um ranking de “Clientes VIP” (com consentimento) ou conquistas (“10 cortes realizados – status Ouro”). Isso aumenta engajamento e é algo que um micro-SaaS criativo poderia testar, dando personalidade ao relacionamento, enquanto os concorrentes são bem transacionais.
- **Especialização em nichos emergentes dentro de barbearias:** O mercado de barbearias está se diversificando – há barbearias gourmet, barbearias com bar, barbeiros freelancers atendendo em domicílio, etc. Um micro-SaaS pode focar em atender excepcionalmente bem um desses subnínchos. Por exemplo, ser a **melhor plataforma para “barbearia móvel / a domicílio”**, incluindo geolocalização para achar barbeiros próximos e agendar visitas, otimização de rotas se o barbeiro for atender em vários locais, etc. Ou então focar em **barbearias que oferecem serviços estendidos (bar, tatuagem)** – integrando com controle de comandas de bar, por exemplo, melhor do que concorrentes genéricos. Ao dominar um subsegmento, o produto ganha reputação naquele meio e escapa da concorrência direta das soluções amplas.
- **Controle de filas e agendamento híbrido (walk-in + online):** Identificou-se que clientes não gostam de esperar ou lugar cheio <sup>159</sup>. Entretanto, ainda há cultura de *walk-ins* (chegar sem horário) em muitos locais populares. Uma oportunidade é oferecer um **gerenciador de filas integrado à agenda**: o cliente chega sem horário e insere nome numa lista digital (ou recepcionista faz), e o sistema estima o tempo de espera, avisando o cliente por WhatsApp quando sua vez estiver próxima – assim ele pode dar uma volta em vez de esperar sentado. Essa fusão de **fila + agendamento** tornaria o atendimento mais organizado e satisfatório. Alguns concorrentes têm check-in via QR (Barberly) ou lista de espera manual (Fresha), mas nenhum provê uma solução completa de filas para walk-in com notificação em tempo real. Esse pode ser um diferencial, principalmente para barbearias movimentadas em shoppings ou bairros comerciais.
- **Parcerias e ecossistema local:** Um micro-SaaS novo pode explorar parcerias que os grandes não fazem. Ex: integrar com **fornecedores de produtos de barbearia** – o software poderia ter um marketplace B2B onde o dono encomenda lâminas, produtos, direto pela plataforma (já que controla estoque, poderia sugerir reposição com um clique). Ou parcerias com instituições como Sebrae para oferecer dentro do app **conteúdo educacional** (dicas de gestão, cursos rápidos) aos barbeiros, aumentando valor percebido. Tais ecossistemas ainda não existem nos concorrentes e agregariam valor além do software em si, fidelizando o usuário na plataforma.

Em conclusão, apesar de já existirem soluções robustas no mercado, há espaço para uma nova plataforma micro-SaaS que **combine conveniência, suporte próximo e inovações focadas nas particularidades do mercado brasileiro**. Integrar-se profundamente aos hábitos locais (WhatsApp, Pix), **simplificar o complexo** (AI dando insights, interface intuitiva) e **ouvir ativamente a comunidade**

**de barbeiros** para evolução contínua serão os pilares para se diferenciar. O setor de barbearias valoriza relacionamento e experiência – um software que se apresente quase como um “parceiro de negócio” do barbeiro (e não apenas uma ferramenta) terá grandes chances de conquistar seu espaço, surpreendendo as lacunas deixadas pelos concorrentes atuais.

## Referências:

- Vasconcellos, H. *Barbearias têm videogame e até churrasqueira; franquias do setor crescem*. UOL Economia, 23/07/2025 1 10 .
- ASN/Sebrae. *Setor de beleza tem mais de 524 novos negócios abertos por dia em 2023*. 02/01/2024 3 160 .
- Arcangeli, C. *Crescimento Acelerado: Brasil registra abertura de 170 mil pequenos negócios de beleza em 2024*. Exame, 19/09/2024 161 162 .
- Zamboni, A. *Barbearias por assinatura: segmento em expansão no mercado de beleza masculina*. E-Commerce Brasil, 28/07/2022 163 32 .
- Beauty Fair. *Tendências para salões de beleza 2024: pesquisa revela o que será diferente*. Negócios de Beleza, 2023 18 16 .
- Booksy – Preços e Recursos (pt-BR) 48 38 ; Reclame Aqui – Booksy 56 .
- AppBarber – Sobre e Funcionalidades 61 67 ; Reclame Aqui – AppBarber 71 .
- Frizzar – Instagram tagline 164 ; Planos e preços 76 .
- Prit – Página de Preços 82 ; App Store (descrição cliente) 43 .
- Barberly – GetApp Overview 39 40 ; Pricing info 98 .
- Setmore – Barber shops page 106 112 ; Pricing (Free/Pro) 107 .
- Fresha – Pricing page (BR) 132 134 ; Recursos 124 135 .
- Simples Agenda – B2B Stack review 28 141 ; Preços (2021) 152 158 .

---

1 2 9 10 11 12 13 Mercado de empreendedorismo com foco nos homens tem crescido  
<https://economia.uol.com.br/empreendedorismo/noticias/redacao/2025/07/23/mercado-de-empreendedorismo-com-foco-nos-homens-tem-crescido.htm>

3 4 27 160 Setor de beleza tem mais de 524 novos negócios abertos por dia em 2023 | ASN Nacional - Agência Sebrae de Notícias  
<https://agenciasebrae.com.br/cultura-empreendedora/setor-de-beleza-tem-mais-de-524-novos-negocios-abertos-por-dia-em-2023/>

5 161 162 Crescimento Acelerado: Brasil registra abertura de 170 mil pequenos negócios de beleza em 2024 | Exame  
<https://exame.com/colunistas/empreender-liberta/crescimento-acelerado-brasil-registra-abertura-de-170-mil-pequenos-negocios-de-beleza-em-2024/>

6 7 8 32 33 79 163 Barbearias por assinatura: segmento em expansão no mercado de beleza masculina - E-Commerce Brasil  
<https://www.ecommercebrasil.com.br/artigos/barbearias-por-assinatura-segmento-em-expansao-no-mercado-de-beleza-masculina>

14 15 16 17 18 25 35 159 Tendências para salões de beleza 2024: pesquisa revela o que será diferente - Negócios de Beleza - Beauty Fair  
<https://negociosdebeleza.beautyfair.com.br/tendencias-para-saloes-de-beleza-2024/>

19 Booksy: Para Clientes na App Store  
<https://apps.apple.com/br/app/booksy-para-clientes/id723961236>

20 Prit - Apps no Google Play

[https://play.google.com/store/apps/details?id=app.prit&hl=pt\\_BR](https://play.google.com/store/apps/details?id=app.prit&hl=pt_BR)

21 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 Free Online Barber Booking App | Setmore  
<https://www.setmore.com/industries/barber-shops>

22 36 37 38 47 48 49 50 51 52 53 Preços do Booksy - o melhor sistema para o seu negócio  
<https://booksy.com/biz/pt-br/precos>

23 30 31 58 59 60 61 62 63 64 67 68 69 70 AppBarber  
<https://appbarber.com.br/>

24 28 29 139 140 141 142 143 144 145 146 147 148 149 150 151 152 153 154 155 156 158 Simples Agenda:  
tudo sobre o ERP e agendamento online  
<https://blog.b2bstack.com.br/simples-agenda-erp/>

26 82 84 85 86 87 Preço - Prit - O melhor aplicativo de agendamento e pagamento online para o seu  
negócio!  
<https://www.prit.app/preco.html>

34 73 Frizzar - Facebook  
<https://www.facebook.com/FrizzarBeauty/>

39 40 90 92 93 94 95 96 98 103 Barberly 2025 Pricing, Features, Reviews & Alternatives | GetApp  
<https://www.getapp.com/retail-consumer-services-software/a/barberly/>

41 Automatize a Agenda em sua Barbearia | RECEBA ... - Facebook  
[https://www.facebook.com/SimplesAgenda/videos/automatize-a-agenda-em-sua-barbearia/928208845632904/?locale=pt\\_BR](https://www.facebook.com/SimplesAgenda/videos/automatize-a-agenda-em-sua-barbearia/928208845632904/?locale=pt_BR)

42 Booksy Biz (@booksybrasil) • Instagram photos and videos  
<https://www.instagram.com/booksybrasil/?hl=en>

43 Prit na App Store  
<https://apps.apple.com/br/app/prit/id1466577543>

44 agende horários em salões e spas perto de você agora mesmo  
<https://www.fresha.com/pt>

45 91 Barberly Reviews 2025: Details, Pricing, & Features - G2  
<https://www.g2.com/products/barberly/reviews>

46 54 55 booksy.com  
<https://booksy.com/blog/br/category/sobre-o-booksy/>

56 Lista de reclamações: Booksy  
<https://www.reclameaqui.com.br/empresa/booksy/lista-reclamacoes/?problema=00000000000000164>

57 I Cancelled Booksy? Maybe you should too. #barber ... - YouTube  
<https://www.youtube.com/watch?v=ex5Y7yo6FZ8>

65 AppBarber: Cliente – Apps no Google Play  
<https://play.google.com/store/apps/details?id=br.com.starapp.appbarbercli&hl=pt>

66 Appbarber - YouTube  
<https://www.youtube.com/@AppBarber/videos>

71 Lista de reclamações: App Barber  
<https://www.reclameaqui.com.br/empresa/app-barber/lista-reclamacoes/>

72 Tudo sobre o APP Barber: 5 Motivos para Gerenciar sua ... - YouTube  
<https://www.youtube.com/watch?v=wNqwjgWLYM4>

74 **Frizzar - Facebook**

<https://www.facebook.com/FrizzarBeauty/posts/como-voc%C3%AA-t%C3%A1-pagando-seus-barbeiros-no-chute-no-papel-em-aplicativos-confusos-se-/1274905787970867/>

75 **Sistema para salão e barbearia | 30/07 9h Um novo creator vem aí ...**

<https://www.instagram.com/reel/DMpsJvURA85/>

76 **Preço - Frizzar**

<https://backup.frizzar.com.br/preco/>

77 **Você investe em anúncios, em criativos, grava vídeos, atrai o seu ...**

<https://www.facebook.com/FrizzarBeauty/videos/voc%C3%AA-investe-em-an%C3%BAncios-em-criativos-grava-v%C3%ADdeos-atra%C3%AD-o-seu-cliente-pro-inst/1911520236297532/>

78 164 **Sistema para salão e barbearia (@frizzar\_) - Instagram**

[https://www.instagram.com/frizzar\\_/?hl=en](https://www.instagram.com/frizzar_/?hl=en)

80 **Calcule a comissão de barbeiro por assinatura - YouTube**

<https://www.youtube.com/watch?v=QaeepWrP9f8>

81 **Agendamento Online (@prit.esportes) • Instagram photos and videos**

<https://www.instagram.com/prit.esportes/>

83 **Prit para Profissionais na App Store**

<https://apps.apple.com/br/app/prit-para-profissionais/id1466577398>

88 **Prit - Reclame Aqui**

<https://www.reclameaqui.com.br/empresa/prit/>

89 **Barberly - management, marketing, POS and bookings software for ...**

<https://www.barberly.com/>

97 100 102 **Barberly - Pricing, Features, and Details in 2025 - Software Suggest**

<https://www.softwaresuggest.com/barberly>

99 **Barberly Pricing, Alternatives & More 2025 - Capterra**

<https://www.capterra.com/p/189102/Barberly/>

101 **Barberly | Square App Marketplace**

<https://squareup.com/us/en/app-marketplace/app/barberly>

117 **A Fresha lançou sua plataforma em português brasileiro para ...**

<https://www.prnewswire.com/news-releases/a-fresha-lancou-sua-plataforma-em-portugues-brasileiro-para-promover-o-acesso-de-empreendedores-e-profissionais-no-brasil-801286804.html>

118 119 120 121 122 123 124 125 126 128 129 130 131 132 133 134 135 136 137 157 **Fresha | Plataforma para salões e Sistema de agendamento | Preços**

<https://www.fresha.com/pt/pricing>

127 **Fresha - Avaliações, preços e classificações | GetApp Brasil 2025**

<https://www.getapp.com.br/software/104219/shedul-com>

138 **Lista de reclamações: Fresha**

<https://www.reclameaqui.com.br/empresa/fresha/lista-reclamacoes/>