

ENGENHARIA DE SOFTWARE

Gestão de Projetos Tecnológicos

4º.semestre - Noturno

Diogo Souza da Silva
R.A 24317345-2

Erick Grisoste
R.A 24296997-2

Heber Ruan Ferreira
R.A 24025509-2

Henrique Ferreira Polizer
R.A 24000677-2

João Filipe Pavan
R.A 25023359-2

Pedro Antonio Malaquias Conci
R.A 24001331-2



Maringá
2025

Sumário

- 1. INTRODUÇÃO**
- 2. JUSTIFICATIVA**
- 3. OBJETIVO**
 - 3.1 OBJETIVO GERAL**
 - 3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**
- 4. DESENVOLVIMENTO**
 - 4.1 ANÁLISE DE MERCADO**
 - 4.2 DOUBLE DIAMOND**
 - 4.3 MATRIZ CSD**
 - 4.4 PARTES INTERESSADAS**
 - 4.5 TERMO DE ABERTURA DE PROJETO**
 - 4.6 REQUISITOS FUNCIONAIS E NÃO FUNCIONAIS**
 - 4.7 DIAGRAMA DE CASO DE USO**
 - 4.8 ESPECIFICAÇÃO DE CASO DE USO**
- 5. CONCLUSÃO**
- 6. REFERÊNCIAS**

1. INTRODUÇÃO

O setor de barbearias tem apresentado um crescimento expressivo no Brasil, impulsionado pela maior preocupação masculina com estética, bem-estar e experiências personalizadas. No entanto, muitas barbearias ainda operam de forma tradicional, utilizando processos manuais que dificultam a organização e limitam o crescimento do negócio. Paralelamente, os clientes modernos buscam praticidade, agilidade e confiança na escolha do serviço, fatores que nem sempre são atendidos pelos métodos convencionais.

Diante desse cenário, surge o **BarberBross**, um aplicativo inovador que integra ferramentas de agendamento online, gestão financeira, marketplace e recursos de marketing, oferecendo uma solução digital completa e eficiente tanto para barbeiros quanto para seus clientes.

O projeto **BarberBross** tem como propósito atender às necessidades dos proprietários de barbearias, disponibilizando um sistema ERP que centraliza e organiza os processos administrativos. Além disso, conta com um aplicativo simples e intuitivo, que permite ao cliente realizar seus agendamentos de forma prática e rápida.

Adicionalmente, o sistema oferece funcionalidades voltadas ao marketing, contribuindo para a divulgação do estabelecimento, aumentando o fluxo de clientes e fortalecendo a presença da barbearia no mercado.

2. JUSTIFICATIVA

A escolha pelo desenvolvimento do BarberBross se fundamenta na crescente demanda por soluções digitais no setor de serviços, especialmente em barbearias, que ainda enfrentam desafios de gestão e organização devido à utilização de métodos manuais e pouco eficientes. A falta de controle integrado de agendamentos, finanças e estratégias de marketing compromete a qualidade do atendimento e limita o potencial de crescimento desses negócios.

Paralelamente, os clientes têm demonstrado preferência por experiências mais práticas, rápidas e confiáveis, valorizando estabelecimentos que oferecem recursos digitais para facilitar o agendamento e proporcionar maior comodidade. Dessa forma, o BarberBross surge como uma alternativa capaz de unir as necessidades de empreendedores e consumidores, modernizando processos, reduzindo falhas operacionais e fortalecendo a competitividade das barbearias no mercado.

O projeto se justifica, portanto, pela oportunidade de preencher uma lacuna existente no setor, disponibilizando uma solução tecnológica acessível,

eficiente e adaptada à realidade das barbearias brasileiras, contribuindo para sua profissionalização e expansão.

3. OBJETIVO

3.1 OBJETIVO GERAL

Desenvolver um sistema integrado (ERP e aplicativo) para barbearias que centralize os processos administrativos, otimize o agendamento de serviços e ofereça recursos de marketing e gestão financeira, promovendo maior eficiência e competitividade no setor.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Criar um aplicativo intuitivo que permita aos clientes realizarem agendamentos de forma prática e rápida
- Implementar funcionalidades de gestão financeira para auxiliar os proprietários no controle de receitas e despesas
- Disponibilizar ferramentas de marketing digital para fortalecer a divulgação das barbearias e atrair novos clientes
- Automatizar processos internos, reduzindo falhas manuais e aumentando a organização do negócio
- Proporcionar relatórios gerenciais que apoiem a tomada de decisão estratégica
- Oferecer uma solução tecnológica acessível e adaptada à realidade das barbearias brasileiras.

4. DESENVOLVIMENTO

4.1 ANÁLISE DE MERCADO

4.1.1. Definição do Objetivo da Pesquisa

O principal objetivo desta pesquisa é validar a viabilidade do negócio de um software de agendamento e gestão para barbearias. A análise busca:

- **Validar a ideia de negócio:** Determinar se a proposta de valor do software atende a uma necessidade real do mercado.
- **Analisar a concorrência:** Avaliar os concorrentes existentes e identificar oportunidades de diferenciação.
- **Atrair investidores:** Fornecer dados concretos e uma visão clara do mercado para justificar o investimento no projeto.

4.1.2. Análise do Setor

O setor de estética masculina no Brasil está em forte crescimento, consolidando-se como o 4º maior mercado global. A demanda por serviços

de cuidados pessoais masculinos tem sido impulsionada por uma mudança cultural onde os homens valorizam cada vez mais o autocuidado e a estética.

Em 2023, o público masculino foi responsável por 30% do faturamento do setor de beleza brasileiro, que alcançou R\$100 bilhões, segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF). O Brasil também se destaca como um dos líderes mundiais no lançamento de novos produtos e soluções para o público masculino.

Tendências que Impulsionam o Setor

- **Modernização das Barbearias:** Esses estabelecimentos evoluíram de simples locais de corte de cabelo para espaços de bem-estar, oferecendo uma experiência mais completa ao cliente.
- **Foco na Experiência:** A estratégia atual inclui a criação de ambientes acolhedores e com design diferenciado, que muitas vezes incluem áreas de convivência com café, bebidas e jogos, como sinuca, para atrair e fidelizar a clientela.
- **Diversificação de Serviços:** A oferta de serviços se expandiu para além de cortes e barba. Agora, é comum encontrar tratamentos faciais, massagens e a venda de produtos de cuidados específicos, como balm e shampoos.

A **fidelização do cliente** é um fator crucial. O público masculino tem se mostrado leal a serviços que oferecem alta qualidade, gerando um ciclo positivo de retorno e indicação para amigos.

O crescimento do setor é comprovado pelo aumento no número de negócios abertos. Entre 2020 e 2022, mais de 343 mil salões de beleza e barbearias foram abertos no Brasil.

4.1.3. Softwares concorrentes

O mercado de softwares para barbearias no Brasil é competitivo, com vários players bem estabelecidos que oferecem funcionalidades abrangentes.

- O software **AppBarber** se destaca por seu ecossistema de dois módulos: o WebAdmin para gestão completa do estabelecimento e um aplicativo para clientes e profissionais. Sua proposta de valor foca em otimizar o tempo, fidelizar através de programas de recompensa e aumentar o faturamento em até 40%.
- O sistema **Trinks** oferece uma plataforma robusta com foco em gestão financeira e legal, com funcionalidades como emissão de notas fiscais e pagamento automático de comissões, alinhadas à Lei do Salão-Parceiro. A empresa utiliza um modelo de precificação

escalável, com um plano anual de R\$72 por mês para até dois profissionais, o que serve como um ponto de referência para a acessibilidade do mercado.

- Já a **Frizzar** se posiciona como um sistema simples com foco em suporte humanizado e um modelo de precificação acessível baseado no número de agendas, com planos a partir de R\$57 por mês para uma agenda no plano anual.
- A **Barberly**, por sua vez, diferencia-se com um forte apelo de marca, oferecendo a criação de um aplicativo e um site com a marca personalizada da barbearia, além de funcionalidades inovadoras como quiosques de auto-ingresso e pôsteres de agendamento por QR code.

A maioria dos concorrentes oferece agendamento online, gestão financeira e relatórios. A oportunidade para um novo entrante não reside em ter uma agenda digital, mas em como ela se integra a funcionalidades mais avançadas. A execução (melhor experiência do usuário, maior automação) e uma proposta de valor clara e superior desde o início são cruciais para competir e se diferenciar.

4.1.4. A nossa solução

A adoção de tecnologia nas barbearias não é mais um diferencial, mas um componente central para a operação e o marketing do negócio. A **modernização** é a chave para tornar um estabelecimento mais atraente, eficiente e competitivo. Ao aprimorar a experiência do cliente e simplificar a gestão, a tecnologia não só fideliza a clientela, mas também aumenta a rentabilidade.

O nosso software se posiciona para atender a essa demanda com um conjunto de funcionalidades integradas. O **agendamento online** é a porta de entrada, permitindo que o cliente marque serviços com poucos cliques, enquanto a barbearia ganha em organização. Além disso, a **gestão inteligente** centraliza o controle financeiro, de estoque e o histórico de clientes, facilitando a tomada de decisões estratégicas. Por fim, o **marketing com IA** eleva a experiência, permitindo que o barbeiro crie artes para divulgar nas redes sociais, os serviços realizados. Juntas, essas ferramentas criam uma solução robusta que prepara a barbearia para um futuro cada vez mais digital e focado na experiência do cliente.

4.1.5. Matriz SWOT

Forças <ul style="list-style-type: none">• Plataforma completa e integrada, que une agendamento, gestão, vendas e IA.• Diferencial tecnológico com marketing por inteligência artificial.• Atendimento a múltiplas dores do mercado: organização, fidelização, personalização e aumento de receita.	Fraquezas <ul style="list-style-type: none">• Possível dificuldade de adaptação dos barbeiros ao uso da tecnologia, especialmente em regiões com menor acesso digital.• Dependência de terceiros para funcionalidades-chave.
Oportunidades <ul style="list-style-type: none">• Crescimento do setor de estética masculina e demanda por soluções práticas.• Baixa digitalização em muitas barbearias, criando espaço para adoção do app.• Possibilidade de escalar o modelo para outras áreas da beleza (ex: salões de estética).	Ameaças <ul style="list-style-type: none">• Concorrentes já estabelecidos no mercado, como Trinks e AppBarber, com maior visibilidade.• Limitações de conectividade em determinadas regiões, dificultando o uso pleno do app.• Mudança de hábito por parte dos usuários mais tradicionais pode levar tempo.

4.2 DOUBLE DIAMOND

Descobrir	Definir	Desenvolver	Entregar
Difícil de gerenciar fluxo de caixa	Donos de barbearia têm dificuldade de gerenciar agendamentos e fidelizar clientes, o que gera perda de tempo e receita	Aplicativo de agendamento online	MVP
Agendamento manual gera confusão		Notificações automáticas para clientes	
Clientes esquecem do horários		Dashboard de controle financeiro	
Falta de fidelização dos clientes		Programa de pontos/fidelidade	
Marketing rápido e sem qualidade		Relatórios	

4.3 MATRIZ CSD

Certezas	Suposições	Dúvidas
<ul style="list-style-type: none"> A maioria dos Usuários preferem agendar horário. A maioria dos Usuários preferem pagar pelo serviço no local. Os meios de pagamento mais utilizados são Cartão de Crédito/Débito e Pix. Os Usuários valorizam a praticidade para agendar e a rapidez/pontualidade do serviço. Barbearias querem controle simples de agenda e faturamento. Usuários móveis (smartphones) são a maioria — UI deve ser mobile-first. Walk-ins continuam sendo importantes em horários de pico; não é um mercado 100% agendado. Donos valorizam reduzir trabalho administrativo (reconciliação, controle de caixa, Excel). Integrações simples (Google Calendar, WhatsApp) aceleram adoção. Perfil do barbeiro com portfólio e avaliações — ajuda clientes a escolher. 	<ul style="list-style-type: none"> Usuários e Barbeiros recebem notificações da agenda. Gamificação/fidelidade aumenta a frequência dos clientes recorrentes. Enviar lembretes 24h + 2h antes reduz no-show significativamente. Oferecer desconto pequeno no pré-pagamento total aumenta a taxa de pagamento antecipado sem reduzir volume. Um programa de indicação aumenta o volume de clientes. Chat interno para troca rápida entre dono e equipe (avisos, trocas de turno). 	<ul style="list-style-type: none"> Qual a porcentagem dos clientes vai efetivamente usar o app em vez de só conversar no WhatsApp? Ter um botão de “check in” seria funcional e utilizado pelos Usuários? Qual combinação de lembretes (texto, botão “confirmar”) é mais efetiva? Notificação push do app é mais eficaz que WhatsApp? Qual é o preço de referência aceitável para barbearias pequenas (mensalidade + porcentagem por transação)?

4.4 PARTES INTERESSADAS

Nome	Tipo de stakeholder	Nível de influência	Nível de Interesse
Proprietários de barbearias	Primary	Alto	Alto
Barbeiro/colaboradores	Secondary	Baixo	Alto
Clientes da barbearia	Secondary	Baixo	Baixo
Fornecedores	Secondary	Baixo	Baixo
Equipe de desenvolvimento	Key	Alto	Alto
Investidores/patrocinadores	Key	Alto	Baixo
Instituição de ensino	Key	Alto	Baixo

4.5 TERMO DE ABERTURA DO PROJETO

- [Clique aqui](#) para acessar o termo de abertura do projeto.

4.6 REQUISITOS FUNCIONAIS E NÃO FUNCIONAIS

REQUISITOS FUNCIONAIS (RF)

Módulo de Gestão Interna

- **RF01** – O sistema deve permitir que os clientes agendem horários via aplicativo.
- **RF02** – O sistema deve exibir um calendário com horários e barbeiro disponíveis.
- **RF03** – O sistema deve enviar confirmação automática de agendamento via WhatsApp/Email.
- **RF04** – O sistema deve permitir o cadastro de clientes com nome, telefone e histórico de agendamentos.
- **RF05** – O sistema deve permitir gerenciar um programa de fidelidade simples (descontos ou promoções após X agendamentos).
- **RF06** – O sistema deve registrar entradas e saídas financeiras (caixa diário).
- **RF07** – O sistema deve integrar com maquininhas de cartão para registrar pagamentos automaticamente.
- **RF08** – O sistema deve registrar pagamentos via Pix, manualmente no início, com possibilidade de integração futura.
- **RF09** – O sistema deve permitir cadastrar serviços com nome, descrição e preço.
- **RF10** – O sistema deve controlar estoque de produtos, registrando entradas, saídas e alertas de baixo estoque.
- **RF11** – O sistema deve gerar relatórios de faturamento (diário, semanal, mensal).
- **RF12** – O sistema deve gerar relatórios de serviços mais solicitados.
- **RF13** – O sistema deve gerar relatórios de barbeiro mais requisitado.
- **RF14** – O sistema deve gerar relatórios de produtos mais vendidos e alertas de estoque baixo.
- **RF15** – O sistema deve gerar relatórios de clientes fiéis para ações de marketing.

Módulo de IA Marketing

- **RF16** – A IA deve gerar conteúdos de marketing (posts, textos promocionais e mensagens curtas).
- **RF17** – A IA deve sugerir conteúdos com base no histórico de clientes e serviços mais vendidos.
- **RF18** – O sistema deve permitir a revisão e aprovação de conteúdos antes da publicação
- **RF19** – O conteúdo inicial deve ser simples (frases curtas, promoções básicas), com possibilidade de evolução para textos elaborados e layouts de imagens.

Módulo Marketplace (Cliente)

- **RF20** – O app deve permitir que clientes busquem barbearias por nome, localização e tipo de serviço.
- **RF21** – O app deve exibir notas e avaliações das barbearias.
- **RF22** – O cliente deve visualizar horários disponíveis e agendar pelo app.
- **RF23** – O cliente deve poder cancelar ou reagendar pelo app.
- **RF24** – O app deve permitir pagamentos via Pix, cartão de crédito/débito.
- **RF25** – O app deve integrar com o fluxo de caixa da barbearia.
- **RF26** – O app deve fornecer histórico de pagamentos para cada cliente.
- **RF27** – O app deve exigir cadastro de clientes.
- **RF28** – O app deve ter um programa de fidelidade para clientes, integrado ao sistema interno.
- **RF29** – O sistema deve enviar notificações de confirmação, lembretes de agendamento e promoções personalizadas.

Funcionalidades Avançadas

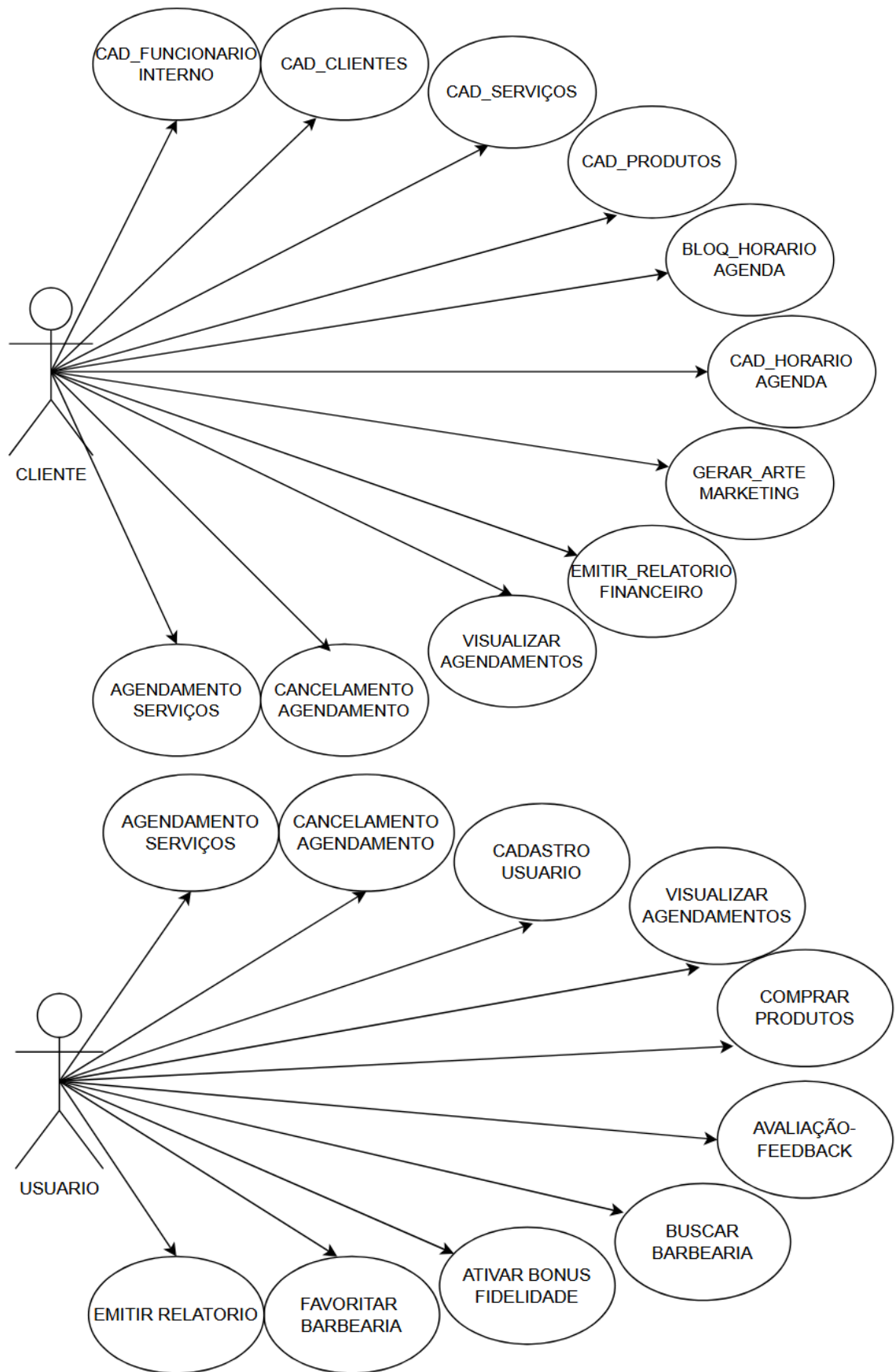
- **RF30** – O sistema deve sincronizar o histórico de clientes entre app e sistema interno.
- **RF31** – O sistema deve aplicar promoções geradas por IA no app, com opção de revisão da barbearia.
- **RF32** – O sistema deve disponibilizar dashboards de marketing (posts criados, engajamento e retorno financeiro).
- **RF33** – O sistema deve fornecer relatórios combinados (faturamento, agendamentos, fidelidade, tendências de serviços/receita).

- **RF34** – O app deve sugerir serviços para clientes com base no histórico e preferências.
- **RF35** – A IA deve gerar promoções personalizadas para clientes específicos, com opção de revisão.
- **RF36** – O sistema deve enviar alertas automáticos para agenda ociosa de barbeiros.
- **RF37** – O sistema deve enviar alertas automáticos para estoque baixo.
- **RF38** – O sistema deve liberar recompensas automáticas (descontos/fidelidade) após X agendamentos.

REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS (RNF)

- **RNF01** – O sistema deve garantir segurança de dados em conformidade com a LGPD.
- **RNF02** – O sistema deve suportar autenticação de níveis de acesso (gestos, barbeiro, administrador).
- **RNF03** – O sistema deve ser responsivo, permitindo acesso via desktop e dispositivos móveis.
- **RNF04** – O sistema deve ter disponibilidade 99% em horário comercial.
- **RNF05** – O tempo de resposta para consultas e agendamentos não deve exceder 2 segundos em condições normais de rede.
- **RNF06** – O sistema deve armazenar dados de forma criptografada (senhas e informações sensíveis).
- **RNF07** – O sistema deve permitir fácil escalabilidade para atender múltiplas barbearias no marketplace.
- **RNF08** – O sistema deve ser intuitivo e de fácil uso para barbeiros e clientes, com mínima necessidade de treinamento.
- **RNF09** – O sistema deve permitir integração futura com APIs de terceiros (ex: maquininhas, gateways de pagamentos, redes sociais).
- **RNF10** – O sistema deve realizar backups automáticos diários dos dados.

4.7 DIAGRAMA DE CASO DE USO



4.8 ESPECIFICAÇÃO DE CASO DE USO

Casos de uso - Cliente

CU01: Cadastro de Funcionário interno

- **Ator Principal:** Administrador da Barbearia.

- **Pré-condições:** O administrador está autenticado no sistema.

- **Fluxo Principal:**

1. O administrador seleciona a opção “Cadastro de funcionário” no menu.
2. O sistema exibe um formulário de cadastro de funcionário.
3. O administrador preenche os campos obrigatórios do funcionário, incluindo nome, CPF, data de nascimento, telefone, email, foto de perfil, nome social, redes sociais e cargo.
4. O administrador confirma o cadastro do funcionário.
5. O sistema armazena as informações do funcionário e gera um identificador único.
6. O sistema exibe uma mensagem de sucesso de cadastro.

- **Fluxo Alternativo:**

- No passo 3, se o organizador deixar campos obrigatórios em branco, o sistema exibe mensagens de erro apropriadas e impede o cadastro até que os campos sejam preenchidos corretamente.

- **Pós-condições:**

O funcionário é cadastrado no sistema e pode ser visualizado na lista de funcionários cadastrados.

CU02: Cadastro de cliente

- **Ator Principal:** Funcionário (ERP) e Cliente (APP)

- **Pré-condições:**

- O funcionário está autenticado no sistema ou cliente pelo app.
- Cliente deseja efetuar cadastro.

- **Fluxo Principal:**

1. O funcionário seleciona a opção “Cadastro de cliente” no menu. O cliente ao clicar em “Cadastrar” no aplicativo.
2. O sistema exibe um formulário de cadastro de cliente.
3. O ator preenche os campos obrigatórios do cliente, incluindo nome completo, CPF, data de nascimento, telefone, email e endereço.
4. (Opcional) O ator preenche os campos adicionais: nome social e foto de perfil.
5. O ator confirma o cadastro.
6. O sistema armazena as informações do funcionário e gera um identificador único.
7. O sistema exibe uma mensagem de sucesso de cadastro.

- **Fluxo Alternativo:**

- No passo 3, se o organizador deixar campos obrigatórios em branco, o sistema exibe mensagens de erro apropriadas e impede o cadastro até que os campos sejam preenchidos corretamente.

- Pós-condições:

- Se o cadastro for feito pelo funcionário: O cliente é cadastrado no sistema e aparece na lista de clientes da barbearia.
- Se o cadastro for feito pelo cliente no aplicativo: O cliente é registrado no sistema, podendo acessar o app para agendar serviços e receber pontos de fidelidade, notificações e promoções.

CU03: Cadastro de Serviços

- Ator Principal: Administrador.

- Pré-condições:

- O administrador está autenticado no sistema.

- Fluxo Principal:

1. O administrador seleciona a opção “Cadastrar Serviço” no menu.
2. O sistema exibe o formulário de cadastro de serviço.
3. O administrador preenche os campos obrigatórios do serviço, incluindo o nome do serviço, a descrição, o valor e tempo, status.

- Fluxo Alternativo:

-

- Pós-condições:

- A tabela de serviços da barbearia é atualizada.

CU04: Cadastro de Produtos

- Ator Principal: Administrador.

- Pré-condições:

- O administrador está autenticado no sistema.

- Fluxo Principal:

1. O administrador seleciona a opção “Cadastrar Produto” no menu.
2. O sistema exibe o formulário de cadastro do Produto.
3. O administrador preenche os campos obrigatórios do produto, incluindo o nome do produto, a descrição, uma imagem e o valor.

- Fluxo Alternativo:

-

- Pós-condições:

- Item cadastrado, é adicionado na seção de marketplace da barbearia.

CU05: Bloquear horários da agenda.

- Ator Principal: Administrador ou Funcionário.

- Pré-condições:

- O administrador ou funcionário está autenticado no sistema.

- Fluxo Principal:

1. Na tela de agenda do dia, o administrador/funcionário seleciona os horários que ele quer bloquear e aperta o botão “Bloquear horários”.

2. O sistema exibe a agenda do dia do barbeiro com os horários disponíveis.

- Fluxo Alternativo:

- Pós-condições:

- A agenda do dia disponível é atualizada.

CU06: Cadastro de horários da agenda.

- Ator Principal: Administrador ou Funcionário.

- Pré-condições:

- O administrador ou funcionário está autenticado no sistema.

- Fluxo Principal:

1. Na tela de agenda do dia, o administrador/funcionário seleciona o período que deseja trabalhar e aperta o botão “Selecionar horários”.

2. O sistema exibe a agenda do dia do barbeiro com os horários disponíveis.

- Fluxo Alternativo:

-

- Pós-condições:

- A agenda do dia disponível é atualizada.

CU07: Gerar arte de marketing

- **Ator Principal:** Administrador ou Funcionário.

- Pré-condições:

- O administrador ou funcionário está autenticado no sistema.

- Fluxo Principal:

1. O ator vai na aba de marketing, e clica no botão “Tirar foto/Escolher foto”

2. O ator preenche o campo de prompt de acordo com sua ideia de arte ou legenda.

3. A IA edita a foto de acordo com o que foi pedido, e cria uma legenda para publicação em redes sociais.

- Fluxo Alternativo:

- No passo 2, caso o ator deixe o campo de prompt em branco, o sistema gera uma arte e legenda padrão contendo o nome da barbearia, nome do barbeiro e os serviços feitos.

- Pós-condições:

- A arte fica disponível para ser compartilhada nas redes sociais.

CU08: Emitir relatórios financeiros

- **Ator Principal:** Administrador.

- Pré-condições:

- O administrador está autenticado no sistema.

- Fluxo Principal:

1. O ator vai na aba de relatórios, e escolhe o período que deseja filtrar para a emissão do relatório.

2. O sistema gera os relatórios, contendo gráficos, valores e informações.

3. O ator tem a opção de salvar os relatórios em PDF ou imprimi-los.

- Fluxo Alternativo:

-

- Pós-condições:

- Os relatórios são emitidos.

CU09: Visualizar agendamentos

- Ator Principal: Administrador ou Funcionário.

- Pré-condições:

- O administrador ou funcionário está autenticado no sistema.

- Fluxo Principal:

1. O ator vai na aba de agenda.
2. O sistema exibe os agendamentos do dia, contendo o nome do cliente, os serviços e o tempo estimado.

- Fluxo Alternativo:

- No passo 2 o sistema por padrão exibe os agendamentos do dia, mas o funcionário pode filtrar os agendamentos de um outro dia, da semana ou do mês.

- Pós-condições:

- Os agendamentos são exibidos .

CU10: Cancelamento de agendamento

- **Ator Principal:** Administrador ou Funcionário.

- Pré-condições:

- O agendamento deve existir no sistema.

- Fluxo Principal

1. O ator acessa a lista de agendamentos confirmados.
2. O sistema exibe os detalhes do agendamento.
3. O ator seleciona “Cancelar Agendamento”.
4. O sistema valida se o cancelamento está dentro das regras da barbearia (ex.: prazo mínimo de antecedência).
5. O sistema registra o cancelamento, atualiza a agenda do barbeiro e envia uma notificação ao cliente.

- Fluxo Alternativo:

- O sistema exibe mensagem de erro informando que o cancelamento não é permitido dentro do prazo mínimo definido.

- Pós-condições:

- Agendamento cancelado: Status atualizado para “Cancelado” e notificações enviadas.

CU11: Agendamento de Serviços

- **Ator Principal:** Administrador ou Funcionário.

- Pré-condições:

- O ator deve estar autenticado no sistema.
- O usuário deve estar cadastrado e ativo.
- O serviço deve estar cadastrado e ativo na barbearia.

- O horário deve estar disponível na agenda do barbeiro.
- A barbearia deve estar aberta no horário do agendamento (respeitando horários de funcionamento e folgas).

- Fluxo Principal:

1. O ator acessa o menu “Agendar” no APP.
2. O sistema exibe a lista de serviços disponíveis e barbeiros associados.
3. O ator seleciona o serviço desejado.
4. O ator seleciona o barbeiro (ou deixa a escolha automática).
5. O ator seleciona a data e o horário disponíveis na agenda do barbeiro.
6. O sistema valida a disponibilidade e confirma que não há conflitos de horário.
7. O ator confirma o agendamento.
8. O sistema registra o agendamento, gera um identificador único e envia a confirmação ao cliente (via app e whatsapp).
9. O sistema atualiza a agenda do barbeiro.

- Fluxo Alternativo:

- Se o horário escolhido estiver ocupado ou fora de funcionamento, o sistema exibe uma mensagem de erro e sugere horários alternativos.

- Pós-condições:

- O agendamento é registrado no sistema.
- O cliente e o barbeiro recebem a confirmação do horário.
- A lista de agendamentos da barbearia é atualizado.

Casos de uso - Usuários

CU12: Agendamento de Serviços

- Ator Principal: Usuário.

- Pré-condições:

- O ator deve estar autenticado no sistema.
- O barbeiro deve estar cadastrado e ativo na barbearia.
- O serviço deve estar cadastrado e ativo na barbearia.
- O horário deve estar disponível na agenda do barbeiro.
- A barbearia deve estar aberta no horário do agendamento (respeitando horários de funcionamento e folgas).

- Fluxo Principal:

1. O ator acessa o menu “Agendar” no APP.
2. O sistema exibe a lista de serviços disponíveis e barbeiros associados.
3. O ator seleciona o serviço desejado.
4. O ator seleciona o barbeiro (ou deixa a escolha automática).
5. O ator seleciona a data e o horário disponíveis na agenda do barbeiro.
6. O sistema valida a disponibilidade e confirma que não há conflitos de horário.
7. O ator confirma o agendamento.

8. O sistema registra o agendamento, gera um identificador único e envia a confirmação ao cliente (via app e whatsapp).

9. O sistema atualiza a agenda do barbeiro.

- Fluxo Alternativo:

- Se o horário escolhido estiver ocupado ou fora de funcionamento, o sistema exibe uma mensagem de erro e sugere horários alternativos.

- Pós-condições:

- O agendamento é registrado no sistema.
- O cliente e o barbeiro recebem a confirmação do horário.
- A lista de agendamentos da barbearia é atualizado.

CU13: Cancelamento de Agendamento

- Ator Principal: Usuário.

- Pré-condições:

- O agendamento deve existir no sistema.

- Fluxo Principal – Cancelamento:

1. O ator acessa a lista de agendamentos confirmados.
2. O sistema exibe os detalhes do agendamento.
3. O ator seleciona “Cancelar Agendamento”.
4. O sistema registra o cancelamento, atualiza a agenda do barbeiro e envia a notificação ao barbeiro.

- Fluxo Alternativo:

- Pós-condições:

- Agendamento cancelado: Status atualizado para “Cancelado”, liberando o horário para outros clientes, e notificações enviadas.

CU14: Cadastro do Usuário

- Ator Principal: Usuário.

- Pré-condições:

- Cliente deseja efetuar cadastro.

- Fluxo Principal:

1. O usuário seleciona a opção “Cadastro” na tela inicial.
2. O sistema exibe um formulário de cadastro.
3. O usuário preenche os campos obrigatórios, incluindo nome completo, CPF, data de nascimento, telefone, email e endereço.
4. (Opcional) O usuário preenche os campos adicionais: nome social e foto de perfil.
5. O usuário confirma o cadastro.
6. O sistema armazena as informações do usuário e gera um identificador único.
7. O sistema exibe uma mensagem de sucesso de cadastro.

- Fluxo Alternativo:

- No passo 3, se o usuário deixar campos obrigatórios em branco, o sistema exibe mensagens de erro apropriadas e impede o cadastro até que os campos sejam preenchidos corretamente.

- Pós-condições:

- O usuário é registrado no sistema, podendo acessar o app para agendar serviços e receber pontos de fidelidade, notificações e promoções.

CU15: Visualizar agendamentos

- **Ator Principal:** Usuário.

- **Pré-condições:**

- O usuário está autenticado no sistema.

- **Fluxo Principal:**

1. O usuário vai na aba de agenda.
2. O sistema exibe os agendamentos do dia, contendo o nome do barbeiro, os serviços, o tempo estimado e o valor.

- **Fluxo Alternativo:**

- No passo 2 o sistema por padrão exibe os agendamentos mais recentes mas o usuário pode filtrar os agendamentos por estabelecimento.

- **Pós-condições:**

- Os agendamentos são exibidos.

CU16: Comprar Produto

- **Ator Principal:** Usuário.

- **Pré-condições:**

- O usuário está autenticado no sistema.
- O produto deve estar disponível no estoque da barbearia.

- **Fluxo Principal:**

1. O usuário vai na aba de produtos.
2. O sistema exibe os produtos disponíveis, contendo o nome do produto, a descrição e o valor.
3. O usuário seleciona o produto desejado, escolhendo a quantidade e adiciona ao carrinho.
4. Após ter selecionado todos os produtos desejados, o usuário clica em “Finalizar compra” e o sistema vai para a tela de finalização com os itens do carrinho.
5. O cliente seleciona a forma de pagamento e finaliza a sua compra.

- **Fluxo Alternativo:**

- No passo 4, caso o cliente não queira os itens do carrinho ele pode fazer a alteração, excluindo os itens ou aumentando a quantidade dos produtos desejados.

- **Pós-condições:**

- O sistema notifica o cliente que a compra foi efetuada com sucesso através de uma notificação e gera uma nota do pedido feito. O cliente pode fazer o download em formato PDF.
- O sistema notifica o barbeiro que foi feito um novo pedido através de uma notificação e gera uma nota em formato PDF. O barbeiro também recebe um email com as informações do pedido e os dados do cliente.

CU17: Avaliação/Feedback

- **Ator Principal:** Usuário.
- **Pré-condições:**
 - O Usuário está autenticado no sistema.
 - O serviço/produto deve ser o último feito/comprado pelo o Usuário.
- **Fluxo Principal:**
 1. O usuário vai na aba de serviços/produtos feitos/comprados e um item para avaliação.
 2. O sistema abre uma tela de avaliação e o Usuário pode adicionar uma nota baseada em estrelas, comentários, fotos ou vídeo para o item selecionado.
- **Fluxo Alternativo:**
- **Pós-condições:**
 - Somente a avaliação dos serviços devem ser acrescentadas a barbearia.
 - A avaliação é postada na aba de feedbacks da barbearia.
 - A avaliação é postada na aba de feedbacks do barbeiro.
 - A avaliação é postada na aba de feedbacks do produto.

CU18: Buscar Barbearia

- **Ator Principal:** Usuário.
- **Pré-condições:**
 - O usuário está autenticado no sistema.
 - O usuário deve ativar a localização do dispositivo.
- **Fluxo Principal:**
 1. O usuário vai entrar no app e a tela inicial deve mostrar uma lista das barbearias cadastradas mais próximas.
 2. O Usuário pode clicar na barbearia desejada e visualizar seus detalhes.
- **Fluxo Alternativo:**
 - No passo 1 aparece para o cliente uma lista com as barbearias mais próximas e também tem a opção de buscar barbearias pelo mapa.
 - No passo 1 o cliente pode buscar uma barbearia pelo nome do estabelecimento ou pelo nome do barbeiro.
- **Pós-condições:**
 -

CU19: Ativar o bônus de fidelidade

- **Ator Principal:** Usuário.
- **Pré-condições:**
 - O usuário está autenticado no sistema.
 - A barbearia deve ter o sistema de fidelidade ativo.
- **Fluxo Principal:**
 1. Na tela de agendamento aparece um ícone chamativo para avisar ao usuário que ele tem direito ao bônus de fidelidade.
 2. O usuário pode optar por ativar o bônus ou não.
- **Fluxo Alternativo:**

- O bônus de fidelidade também aparece na aba de notificações do Usuário, podendo ser ativo por lá.

- Pós-condições:

- O usuário resgata seu bônus.

CU20: Favoritar barbearia

- Ator Principal: Usuário.

- Pré-condições:

- O usuário está autenticado no sistema.

- Fluxo Principal:

1. Na tela de detalhes da barbearia o Usuário pode selecionar a opção de favoritar o estabelecimento.

- Fluxo Alternativo:

-

- Pós-condições:

- A barbearia passa a aparecer entre as primeiras na lista da tela inicial.

CU21: Emitir relatórios

- Ator Principal: Usuário.

- Pré-condições:

- O usuário está autenticado no sistema.

- Fluxo Principal:

1. O Usuário vai na aba de relatórios e escolhe o período que deseja filtrar para a emissão do relatório.
2. O sistema gera os relatórios, contendo gráficos, valores e informações.
3. O Usuário tem a opção de salvar os relatórios em PDF ou imprimi-los.

- Fluxo Alternativo:

-

- Pós-condições:

- Os relatórios são emitidos

5. CONCLUSÃO

O BarberBross se destaca por oferecer uma solução inovadora que resolve dores reais do mercado. Com funcionalidades integradas e base tecnológica sólida, o projeto tem alto potencial de escalar no mercado nacional, atendendo às demandas de barbeiros e clientes modernos.

6. REFERÊNCIAS

- 1 Pesquisa de Mercado Interna – Entrevistas com barbeiros e clientes
- 2 Sebrae – Setor de estética e beleza
- 3 IBGE – Dados demográficos e de consumo
- 4 Trinks – Plataforma de gestão de salões
- 5 Google Trends – Interesse por serviços de barbearia