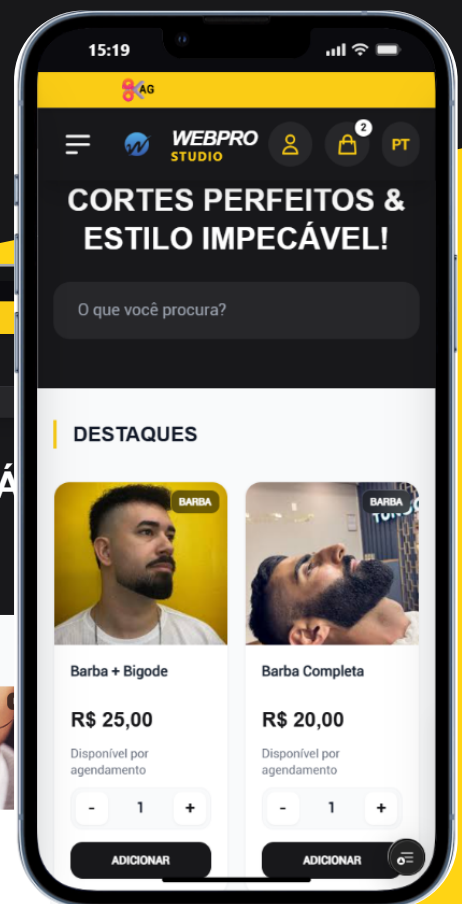
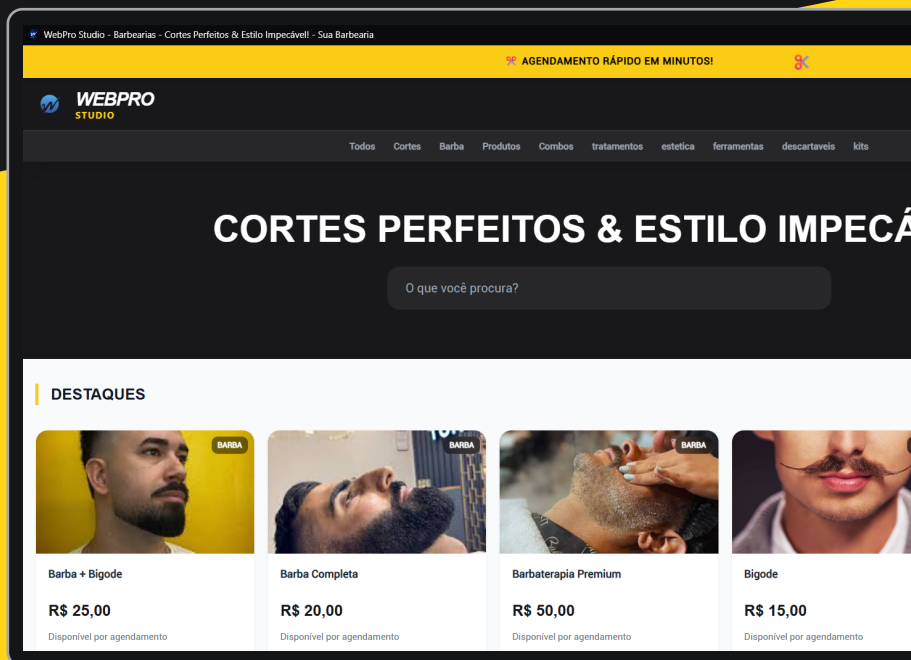


**WEBPRO
STUDIO**

— MAIS DO QUE MARCAR HORÁRIOS

SUA BARBEARIA ALÉM DO AGENDAMENTO.

Da escolha do serviço ao caixa,
a sua operação no mesmo sistema.



O CLIENTE VOLTA. A OPERAÇÃO ACOMPANHA.

Um corte pode começar no celular ou direto na cadeira. Em ambos os caminhos, você precisa saber quem será atendido, quem vai atender e como a venda será registrada.

01 Antes de chegar

O cliente escolhe serviços e produtos, encontra um profissional e consulta os horários disponíveis.

02 Na hora de atender

O balcão registra o atendimento e pode reservar o período na agenda online do profissional.

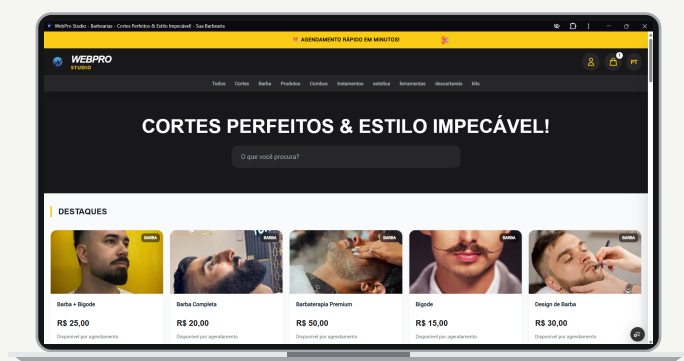
03 Depois da visita

Comissões, caixa, histórico e benefícios de planos mantêm o atendimento ligado à gestão.

A agenda é o começo de uma relação que continua depois do corte.

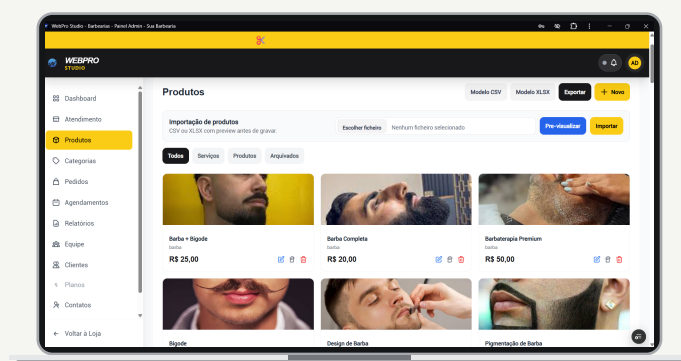
ESPAÇO PARA VER A OPERAÇÃO INTEIRA.

No computador, catálogo, agenda e gestão ganham uma visão ampla para acompanhar a rotina da barbearia.



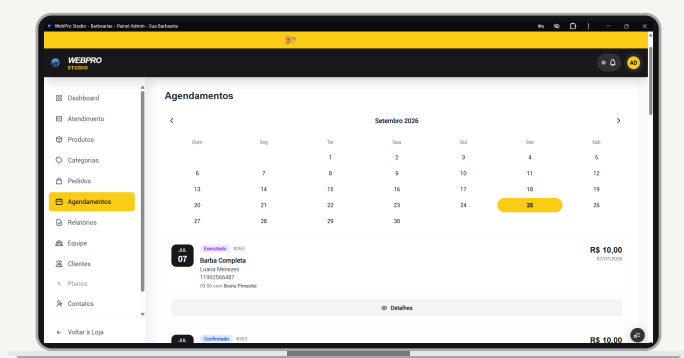
LOJA ONLINE

Serviços e produtos em uma vitrine própria.



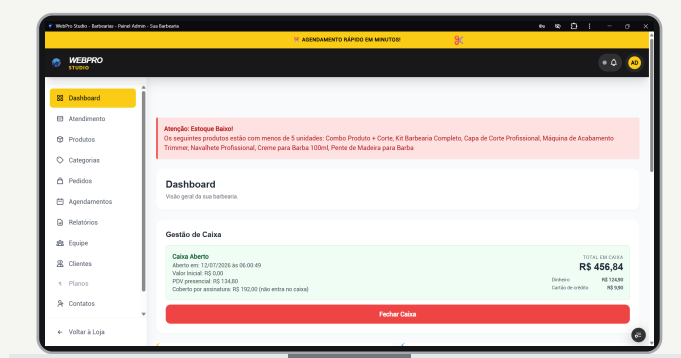
CATÁLOGO

Filtros e cadastros para organizar a oferta.



AGENDAMENTOS

O mês e os atendimentos da data selecionada.



GESTÃO DE CAIXA

Recebimentos e situação do caixa à vista.

O DIA CONTINUA NA PALMA DA MÃO.

Uma interface que acompanha o cliente e quem cuida da barbearia.

ENCONTRAR SEM ESFORÇO

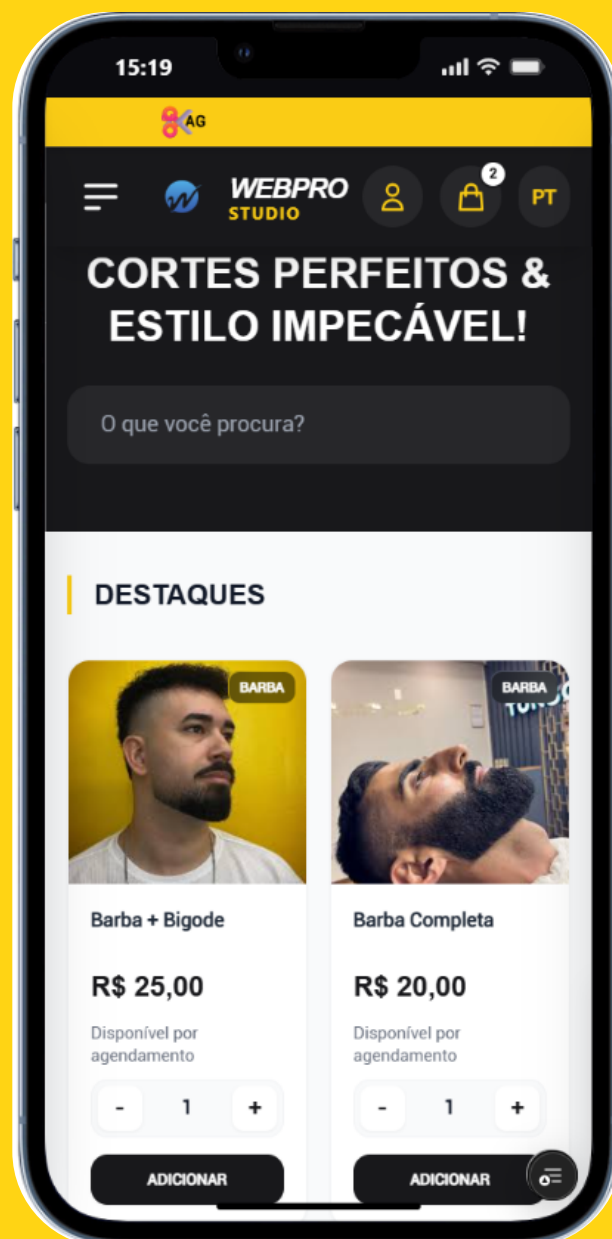
Busca, categorias e cards ajudam o cliente a chegar ao que procura.

ESCOLHER COM CLAREZA

Imagem, descrição, preço e quantidade ficam perto da decisão.

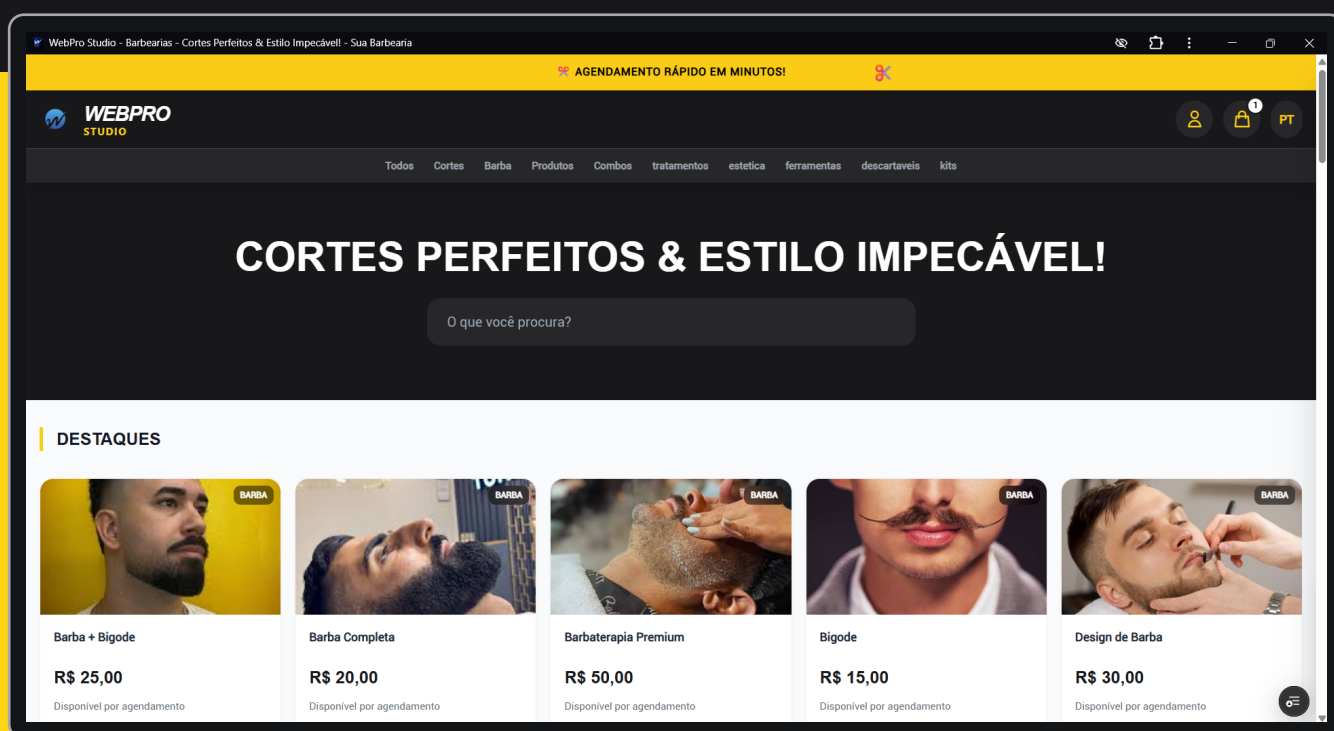
GERIR EM MOVIMENTO

O painel administrativo também pode ser acessado pelo celular.



UM ENDEREÇO PARA A SUA BARBEARIA.

Mostre o que você oferece em uma loja com a sua identidade, pronta para receber o cliente antes da visita.



SUA MARCA APARECE

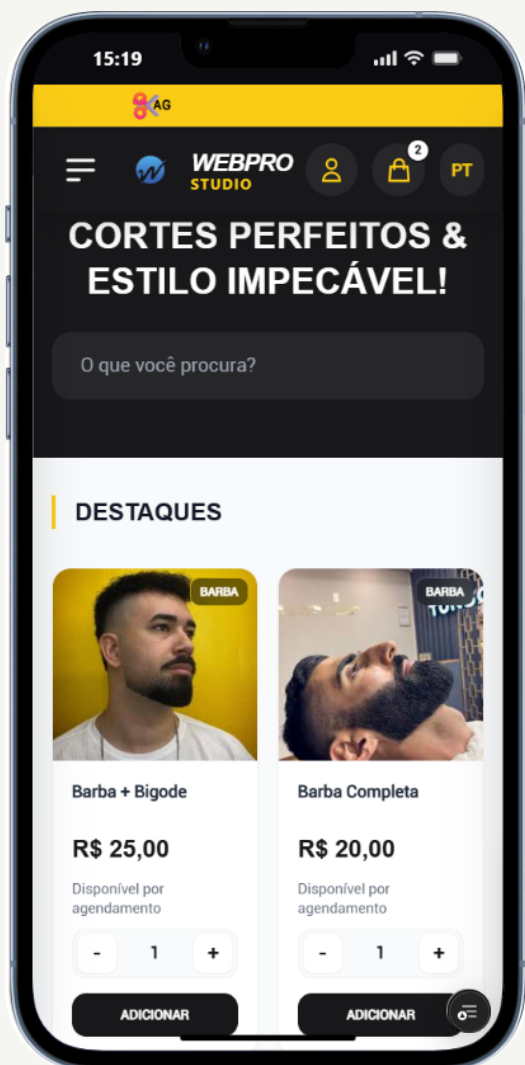
Logo, nome da loja e mensagem no topo fazem parte da experiência.

SUA OFERTA FICA ACESSÍVEL

Busca, categorias e versões em português e inglês apoiam a navegação.

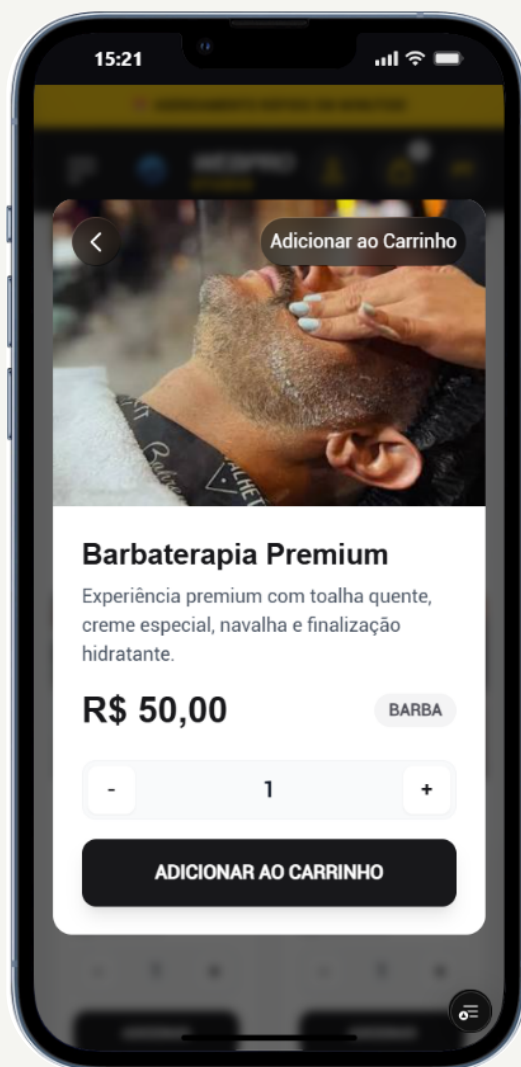
O CORTE E O CUIDADO CONTINUAM JUNTOS.

Serviços para agendar. Produtos para levar para casa. O cliente encontra os dois na mesma loja.



EXPLORE A VITRINE

Cards mostram o que a barbearia tem a oferecer.



VEJA ANTES DE ESCOLHER

O detalhe reúne imagem, descrição, valor e quantidade.

UM BOM CORTE PODE LEVAR MAIS.

O “Compre também” apresenta outras opções enquanto o cliente revisa a compra.

MAIS OPORTUNIDADES NA COMPRA

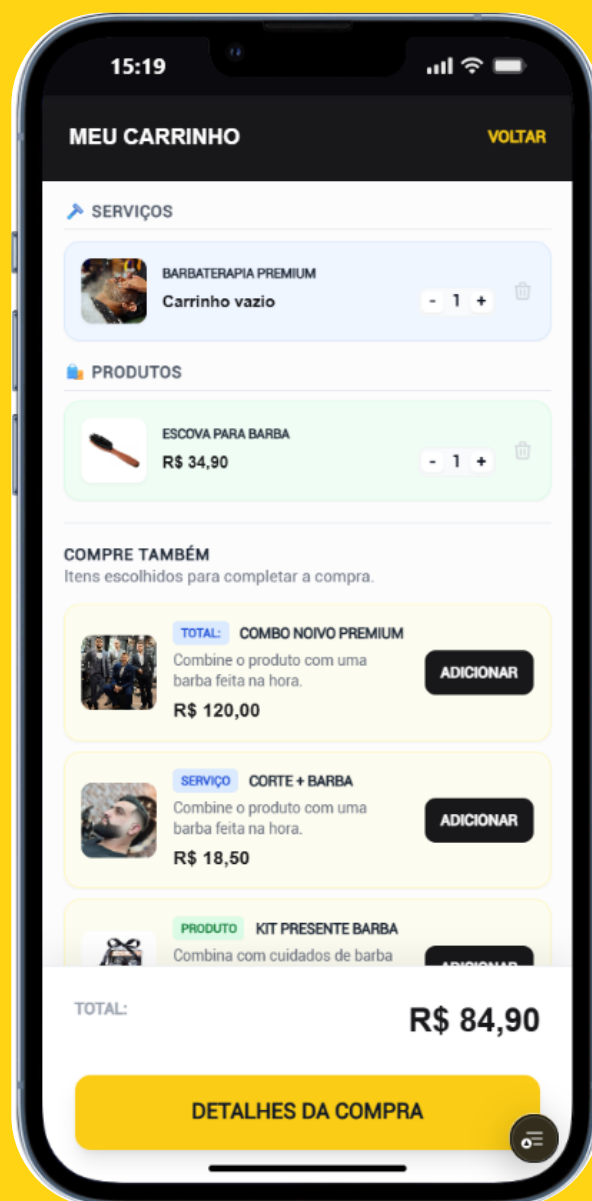
Produtos e serviços complementares ganham espaço dentro do carrinho.

REVISÃO SIMPLES

O cliente aumenta, reduz ou remove itens antes de continuar.

VENDA ADICIONAL COM CONTEXTO

Uma chance de ampliar o pedido sem interromper a jornada.



O HORÁRIO CERTO COM O PROFISSIONAL ESCOLHIDO.

A escolha segue uma sequência visual, da pessoa que vai atender até a finalização do pedido.

01

PROFISSIONAL

Foto, nome e diferenciais.

02

DATA E HORÁRIO

Disponibilidade de quem foi escolhido.

03

PAGAMENTO

Escolha a forma e finalize.

CADA COMPRA SEGUE O CAMINHO QUE FAZ SENTIDO.

O sistema reconhece a diferença entre um produto físico e um serviço no carrinho.

01 SÓ PRODUTOS

O cliente pode escolher entrega, com cálculo de frete conforme as regras da barbearia.

02 TEM SERVIÇO NO CARRINHO

A entrega é desativada. O cliente agenda o atendimento e retira os produtos quando vier realizar o serviço.

PRODUTO + SERVIÇO = RETIRADA NO ATENDIMENTO

O checkout se adapta ao pedido para manter compra, retirada e agendamento coerentes.

CHEGOU SEM MARCAR? O ATENDIMENTO COMEÇA AQUI.

Abra um atendimento para o cliente do balcão ou encontre quem já tem cadastro na barbearia.

The screenshot displays the 'Novo atendimento' (New appointment) modal form within the WebPro Studio admin interface. The form is divided into several sections: 'Cliente balcão' (Counter client) with fields for 'Nome do cliente' (Client name) and 'Telefone' (Phone), and a checkbox for 'Autoriza contato posterior por telefone ou WhatsApp.' (Authorize subsequent contact by phone or WhatsApp); 'Buscar cliente cadastrado' (Search registered client) with a field for 'Nome, telefone ou e-mail' (Name, phone or email); 'Profissional' (Professional) with a dropdown menu currently set to 'Sem profissional' (No professional); 'Horário do atendimento' (Appointment time) with a date selector set to 'Hoje, 25/09/2026' (Today, 25/09/2026), and sub-fields for 'INÍCIO' (Start) at '15:13' and 'DURAÇÃO' (Duration) of '45 min'; a checkbox for 'Bloquear agenda online do profissional' (Block professional's online agenda) which is checked; and an 'Observações' (Observations) text area at the bottom.

CLIENTE DO BALCÃO

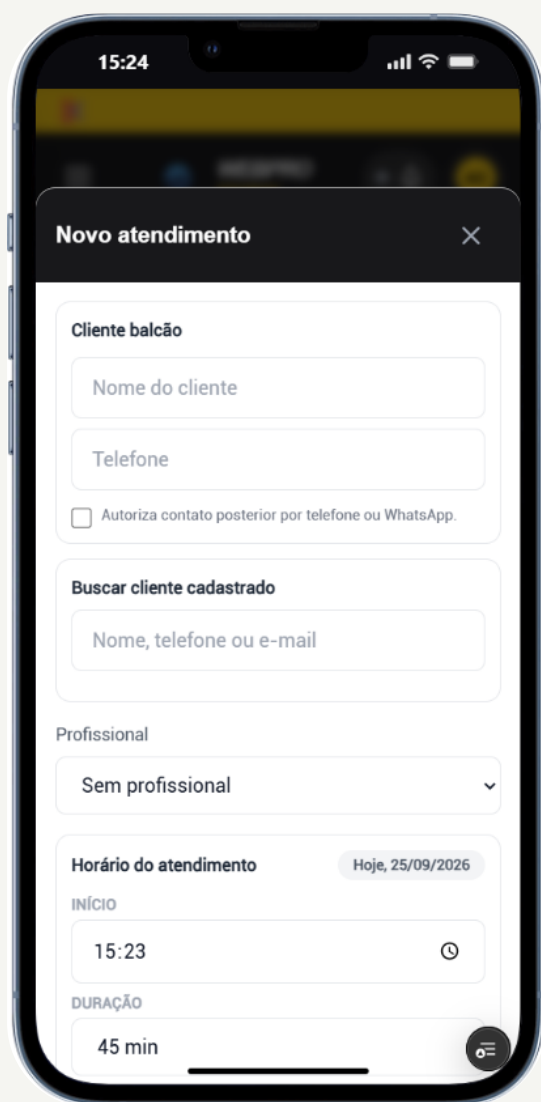
Registre nome e telefone. Com autorização, o contato pode seguir para ações de relacionamento.

CLIENTE CADASTRADO

Vincule o atendimento ao cadastro e permita o uso do plano ativo conforme suas regras.

A CADEIRA OCUPADA TAMBÉM CONTA NA AGENDA ONLINE.

Ao abrir o atendimento presencial, escolha se aquele período deve bloquear a disponibilidade do profissional.



01 Defina o atendimento

Escolha o profissional, ajuste o início e informe a duração.

02 Ative o bloqueio

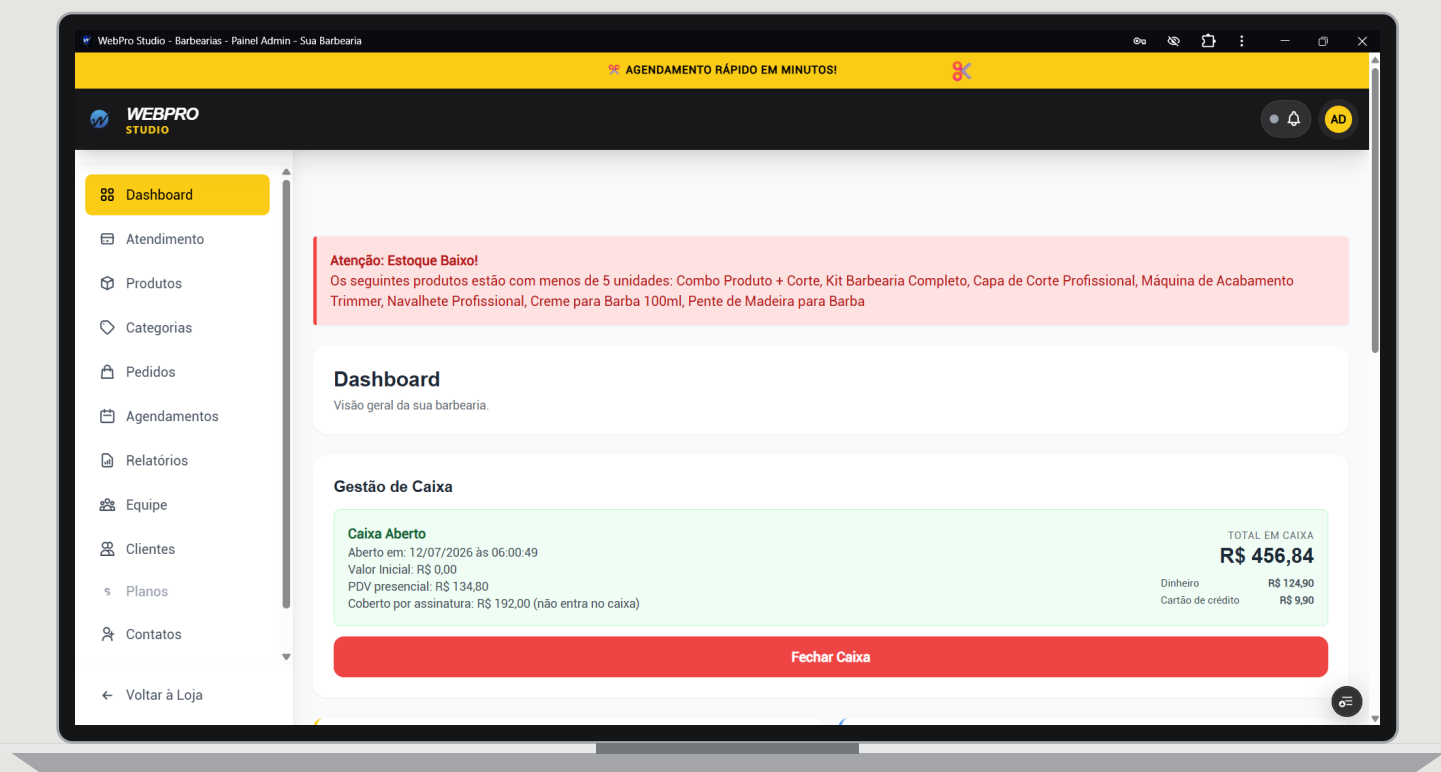
Marque “Bloquear agenda online do profissional” quando quiser reservar o período.

03 A agenda acompanha

O horário ocupado deixa de aparecer entre as opções disponíveis na loja.

SAIBA ONDE O DIA PEDE ATENÇÃO.

Estoque baixo, caixa, pedidos e agendamentos recentes dividem espaço com o resumo da operação.



ANTECIPE A FALTA

O alerta de estoque mínimo ajuda a perceber produtos que precisam de reposição.

ACOMPANHE O MOVIMENTO

Consulte os acontecimentos recentes e os indicadores do dia e do mês.

NEM TODO SERVIÇO É DINHEIRO NOVO NO CAIXA.

O sistema diferencia os recebimentos do valor de atendimentos cobertos por assinatura.

DINHEIRO RECEBIDO

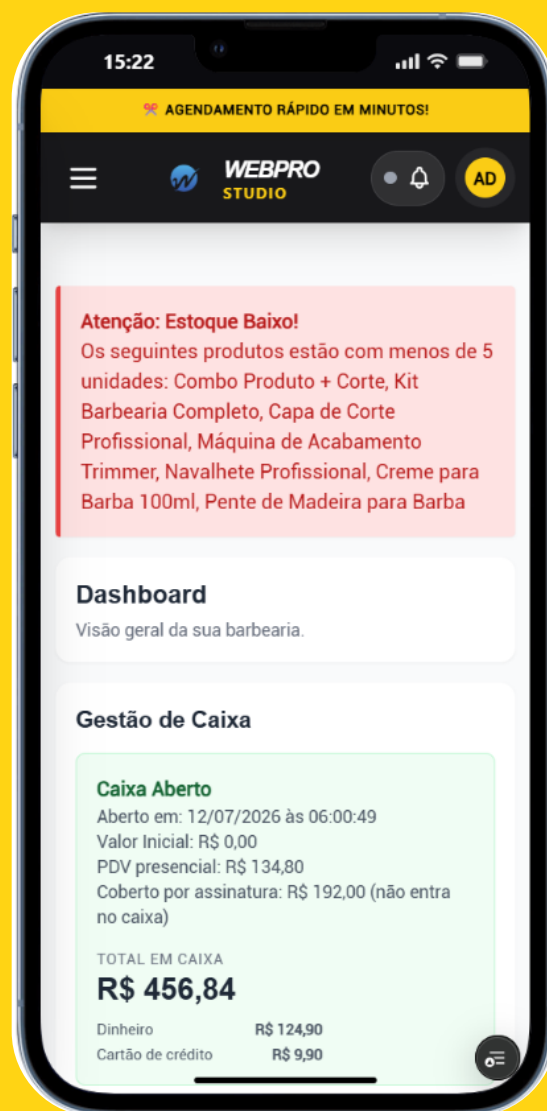
Valor inicial, vendas presenciais, formas de recebimento e total em caixa apoiam o fechamento.

COBERTURA POR PLANO

O benefício utilizado fica identificado, sem se confundir com um novo pagamento.

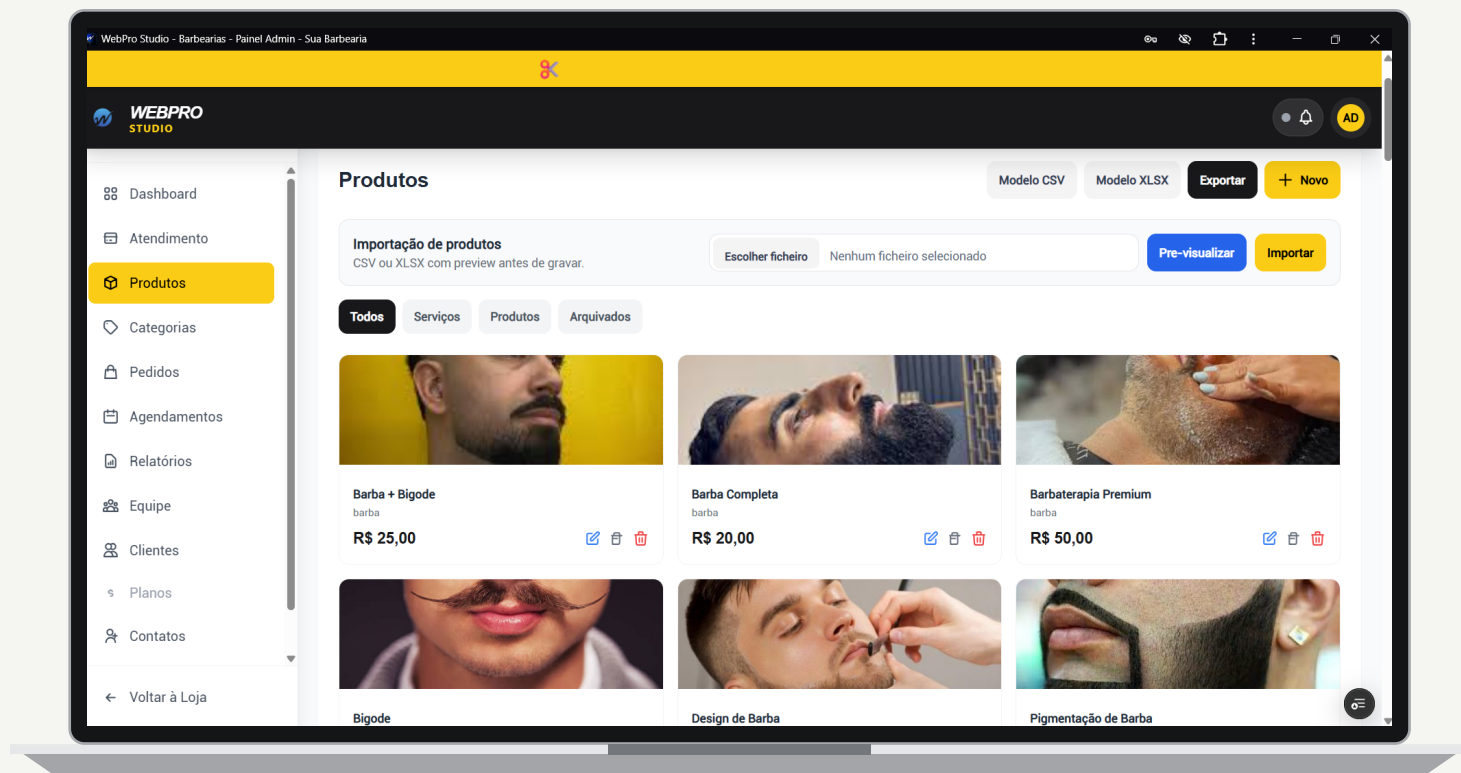
LEITURA DO DIA E DO MÊS

Serviços, produtos, frete e ganhos de administrador e equipe aparecem separados.



SEU CATÁLOGO ACOMPANHA O QUE VOCÊ VENDE.

Organize produtos físicos e serviços no mesmo painel, com filtros para localizar cada tipo e os itens arquivados.



CADASTRE COM CONTROLE

Preço, custo, fornecedor, marca e estoque ajudam a organizar a venda e a reposição.

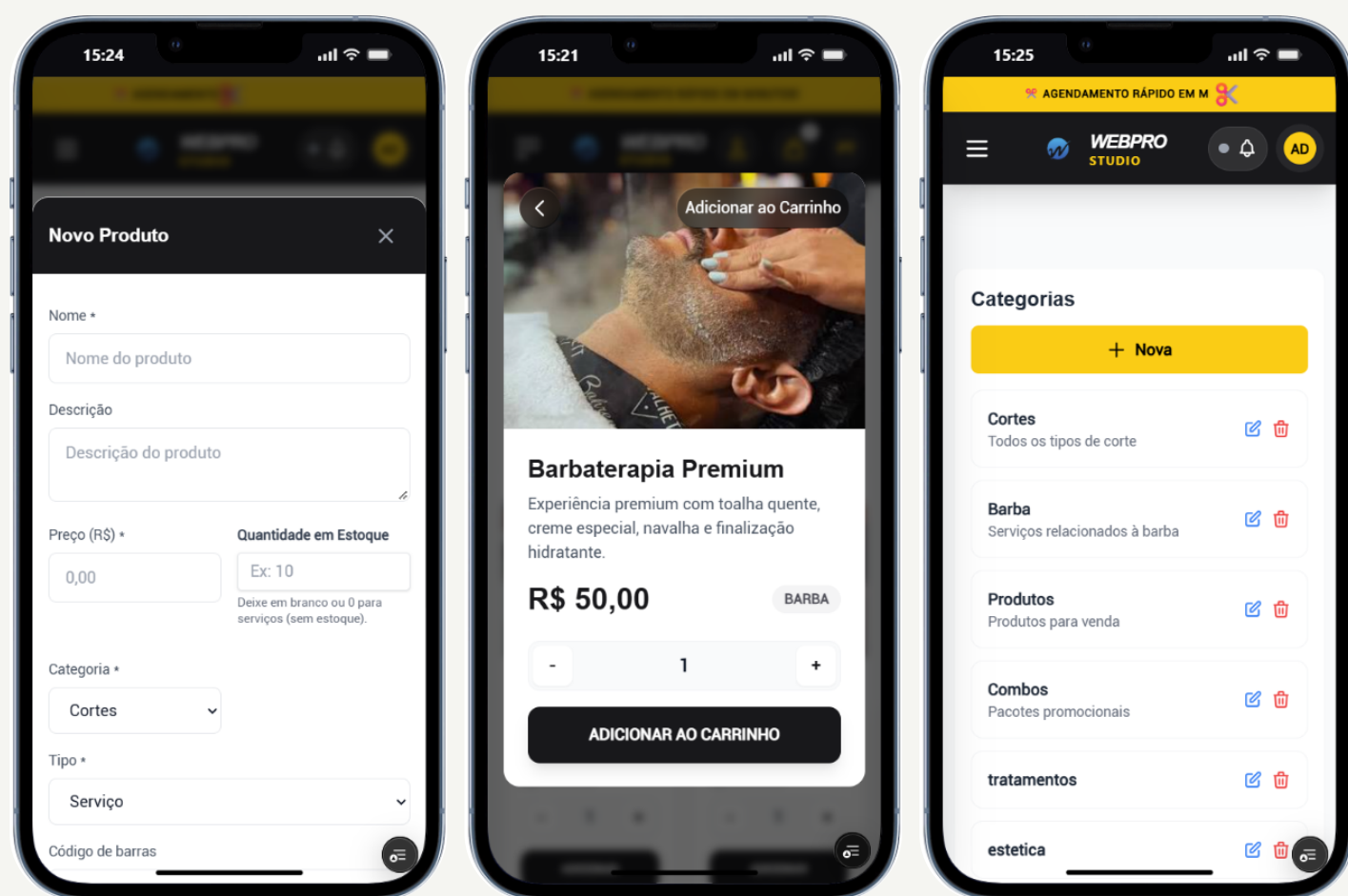
GANHE TEMPO NA CARGA

Importe CSV ou XLSX com pré-visualização e exporte os dados do catálogo.

Serviços podem ficar sem controle de estoque.

CADA OFERTA BEM APRESENTADA.

O cadastro guarda o detalhe da operação. As categorias ajudam o cliente a encontrar o que procura.



DADOS DO ITEM

Nome, descrição, preço, tipo e categoria.

NA VITRINE

Imagem e informações para a escolha.

ORGANIZAÇÃO

Categorias que podem ser criadas e editadas.

Defina estoque mínimo, validade e informações internas. Também é possível permitir a venda sem exibir o item na loja online.

CADA VENDA TEM UM PRÓXIMO PASSO.

Consulte origem, pagamento, cliente e itens do pedido antes de seguir com o atendimento ou a entrega.

01 Pendente

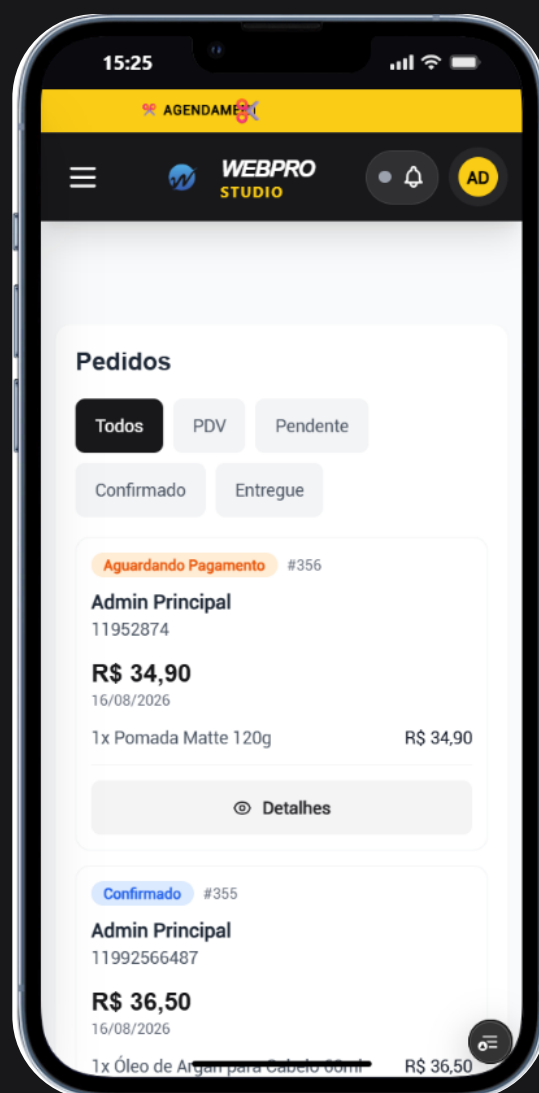
Identifique o que ainda aguarda ação ou pagamento.

02 Confirmado

Confira o pedido e a situação do recebimento.

03 Entregue

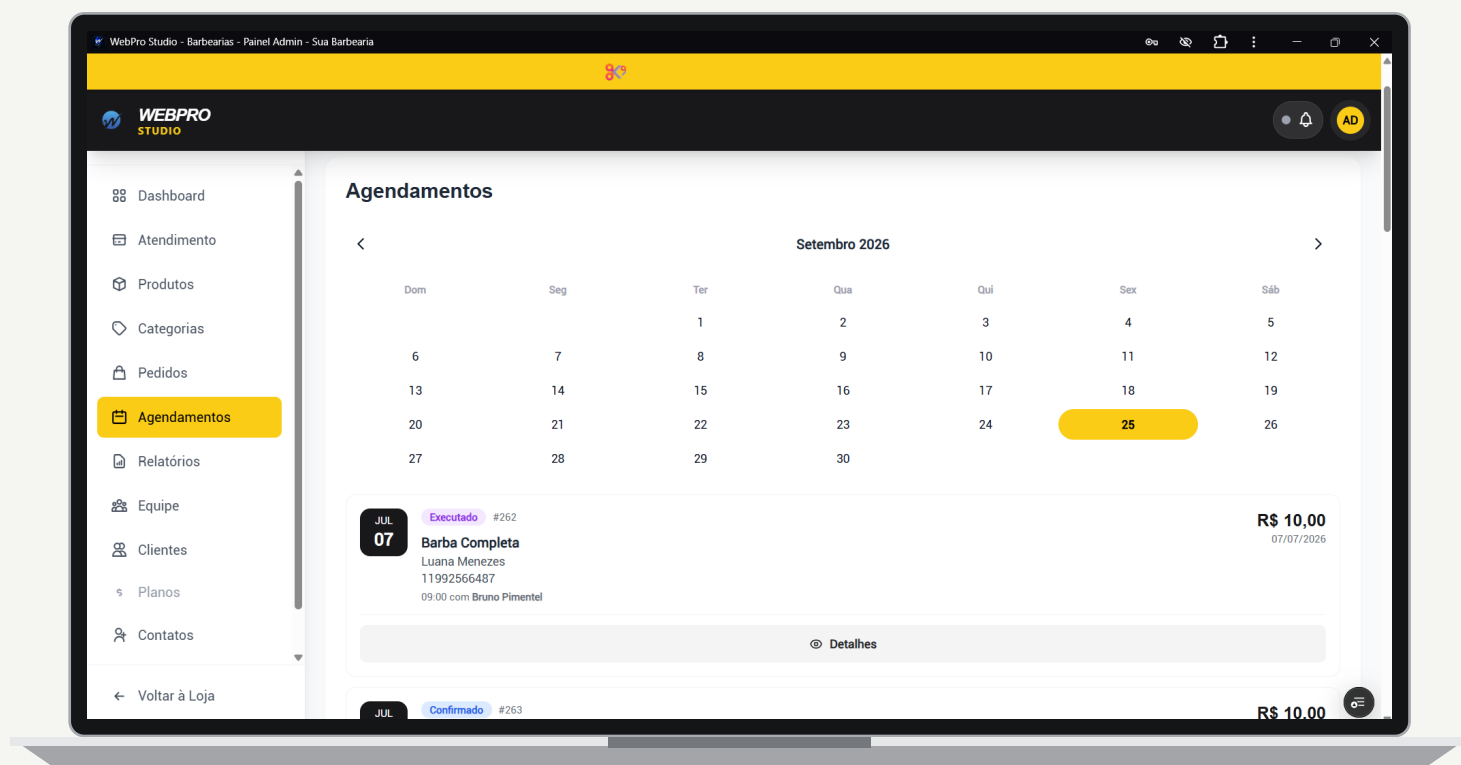
Acompanhe a conclusão da venda de produtos.



Os detalhes também mostram frete, profissional e cobertura por plano.

O DIA DE CADA PROFISSIONAL FICA À VISTA.

Selecione uma data no calendário e encontre os agendamentos daquele dia com horário, serviço e responsável.



LOCALIZE O ATENDIMENTO

Nome, telefone, horário, status e valor ajudam a conferir quem vem à barbearia.

ABRA O CONTEXTO

Os detalhes reúnem pagamento, profissional e produtos comprados junto com o serviço.

SE O PLANO MUDA, O AGENDAMENTO TEM REGRAS.

Cada situação tem um encaminhamento claro para o cliente e para a administração.

01 Antes de confirmar

Enquanto o pedido está pendente, o cliente pode alterar a data se houver disponibilidade.

02 Depois de confirmar

O cliente não pode mais alterar o agendamento pelo próprio fluxo.

03 Quando o horário passa

O administrador pode marcar “Expirou”. O cliente recebe a opção de reagendar.

04 Em caso de cancelamento

O cliente recebe uma mensagem informando o cancelamento.

ENTENDA O QUE FORMOU O RESULTADO.

Escolha o período e acompanhe a operação para além do valor total.

RECEBIDO E OPERACIONAL

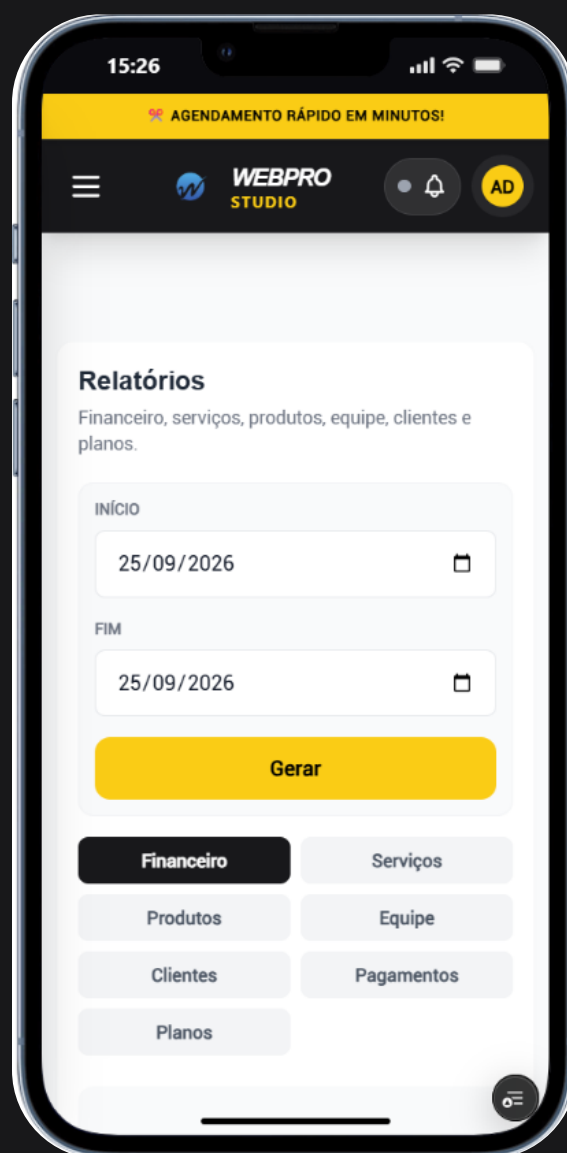
Separe faturamento recebido, valor operacional e cobertura por planos.

DIFERENTES PONTOS DE VISTA

Financeiro, serviços, produtos, equipe, clientes, pagamentos e planos.

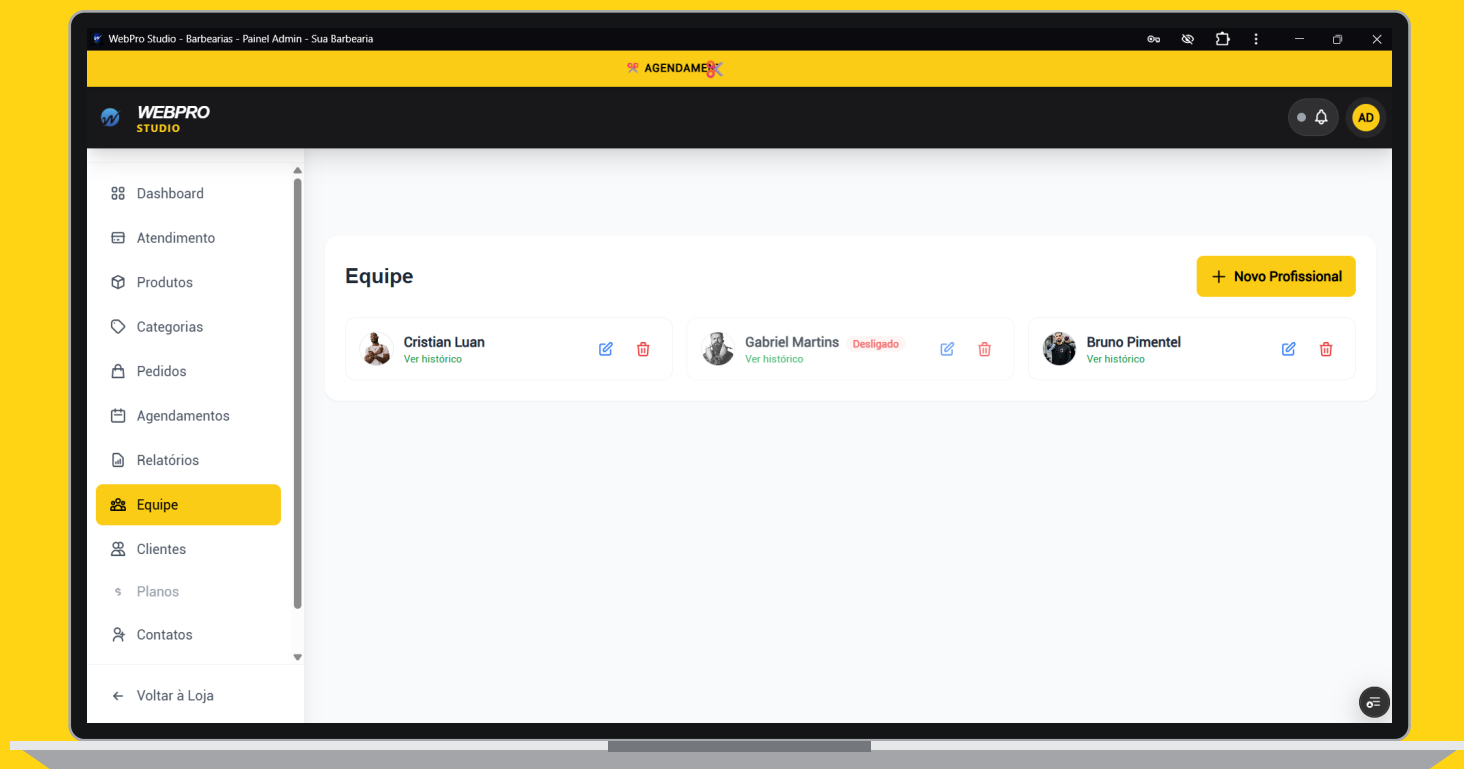
PRONTO PARA CONSULTAR

Ticket médio, origem das vendas e descontos ajudam a leitura. Exporte o relatório em PDF.



QUEM ATENDE TAMBÉM FAZ PARTE DA EXPERIÊNCIA.

Apresente os profissionais com foto, nome e diferenciais para apoiar a escolha do cliente.



UM CADASTRO POR PROFISSIONAL

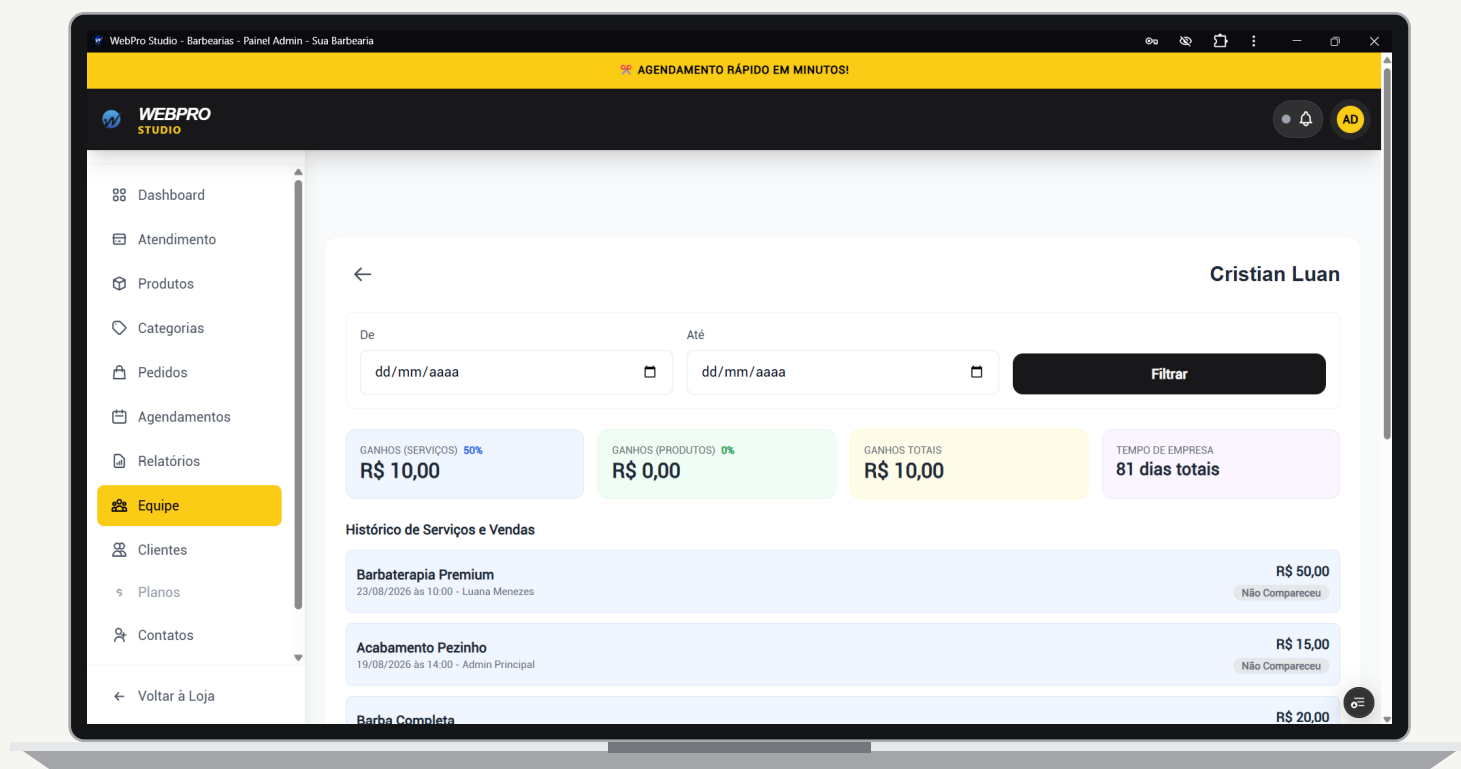
Contatos, acesso, datas e percentuais de comissão de serviços e de produtos.

DISPONIBILIDADE SOB CONTROLE

A data de desligamento também pode funcionar como pausa operacional, retirando o profissional de novos agendamentos online.

CADA ATENDIMENTO AJUDA A EXPLICAR OS GANHOS.

O histórico do profissional relaciona o que foi realizado aos valores e às comissões do período.



SERVIÇOS

Ganhos e percentual de comissão.

PRODUTOS

Ganhos ligados aos produtos vendidos.

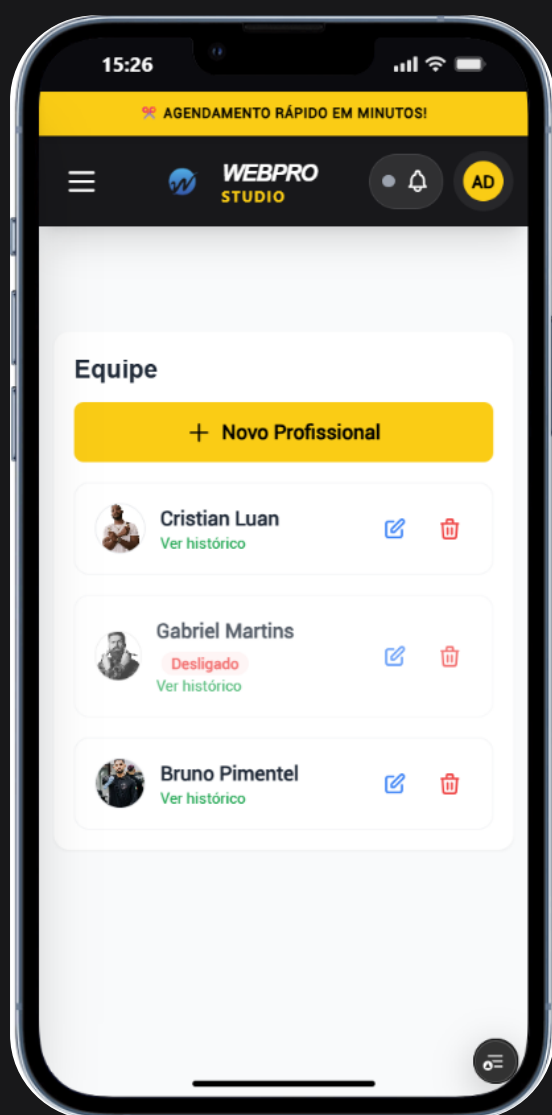
HISTÓRICO

Cliente, data, hora, valor e status.

Filtre o período e consulte ganhos totais e tempo de empresa.

O PROFISSIONAL ACOMPANHA A PRÓPRIA ROTINA.

Cada integrante recebe um acesso individual para consultar seus atendimentos e seus ganhos.



01 Acesso individual

E-mail e senha inicial permitem a entrada no próprio painel.

02 Atendimentos próprios

O profissional acompanha o que está vinculado a ele.

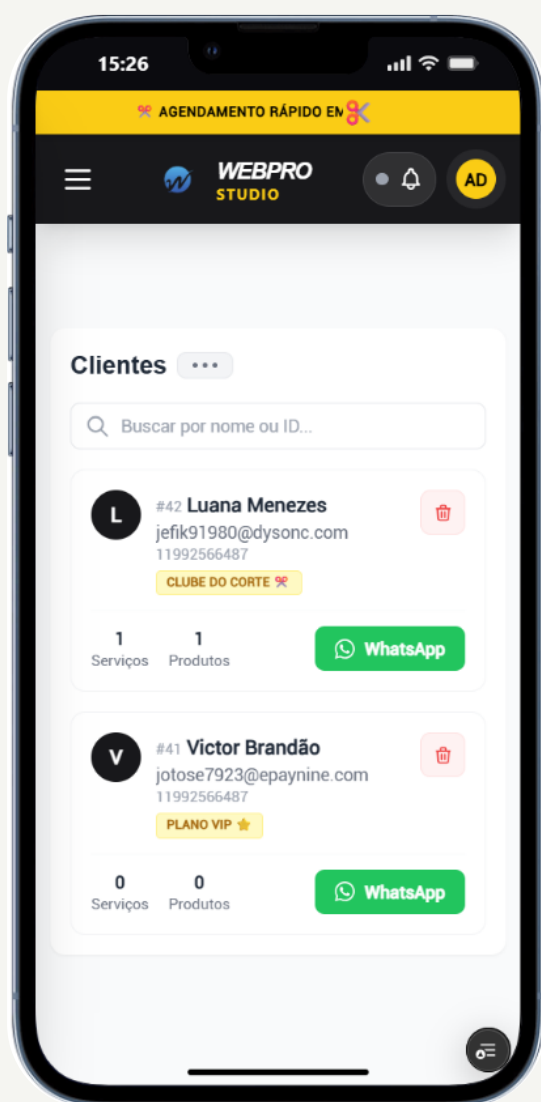
03 Ganhos próprios

Consulta seus valores sem acessar toda a administração da barbearia.

CADASTRO DA EQUIPE NO PAINEL ADMINISTRATIVO

RECONHEÇA QUEM JÁ SENTA NA SUA CADEIRA.

Encontre o cliente por nome, telefone, e-mail ou ID e tenha os dados da relação com a barbearia em mãos.



HISTÓRICO DE CONSUMO

A listagem indica a quantidade de serviços e produtos, além do plano vinculado.

ASSINATURA EM CONTEXTO

Consulte status, origem, próxima cobrança e tempo de assinatura no cadastro.

CONTATO E ACESSO

Atalho para WhatsApp e controle de bloqueio ajudam a administrar o relacionamento.

UM BENEFÍCIO PODE SER O MOTIVO DA PRÓXIMA VISITA.

Presenteie um cliente com um plano e transforme o benefício em um convite para voltar.

01

Você escolhe

Defina o plano e ofereça uma quantidade de dias ou duração indeterminada.



02

O cliente descobre

Uma caixa de presente aparece no perfil para revelar o benefício.

03

O período começa na ativação

A contagem começa quando o presente é ativado pelo cliente.

DÊ AO CLIENTE UM MOTIVO PARA VOLTAR TODO MÊS.

Crie planos recorrentes com preço mensal e benefícios para serviços e produtos.

RECORRÊNCIA COM REGRAS

Defina descontos e condições de uso compatíveis com a rotina da barbearia.

CONTRATAÇÃO PELO PERFIL

O cliente cria a conta, entra no próprio painel, acessa os planos e contrata.

DO ONLINE AO PRESENCIAL

Habilite "Serviços inclusos no PDV" para permitir o benefício no atendimento presencial.



O PLANO PRECISA CABER NA SUA OPERAÇÃO.

Combine benefícios e limites de uso de acordo com o plano que você quer oferecer.

15:27

AGENDAMENTO 8X

Novo Plano

Nome do Plano

Ex: Clube do Corte

Preço Mensal (R\$)

0.00

Descrição

Benefícios do plano...

DESCONTO SERVIÇOS (%)

0-100

DESCONTO PRODUTOS (%)

0-100

☐ **Serviços incluídos no PDV**
Permite marcar serviços como cobertos pela assinatura no atendimento presencial.

Regras de uso do plano
Use estas regras com desconto por porcentagem, serviços incluídos no PDV ou ambos.

QUANTIDADE DE USOS POR MÊS

Vazio = ilimitado

Plano VIP

DESCONTOS + USOS

Percentuais de desconto e quantidade de usos podem coexistir. Campo de usos vazio significa ilimitado.

DIAS PERMITIDOS

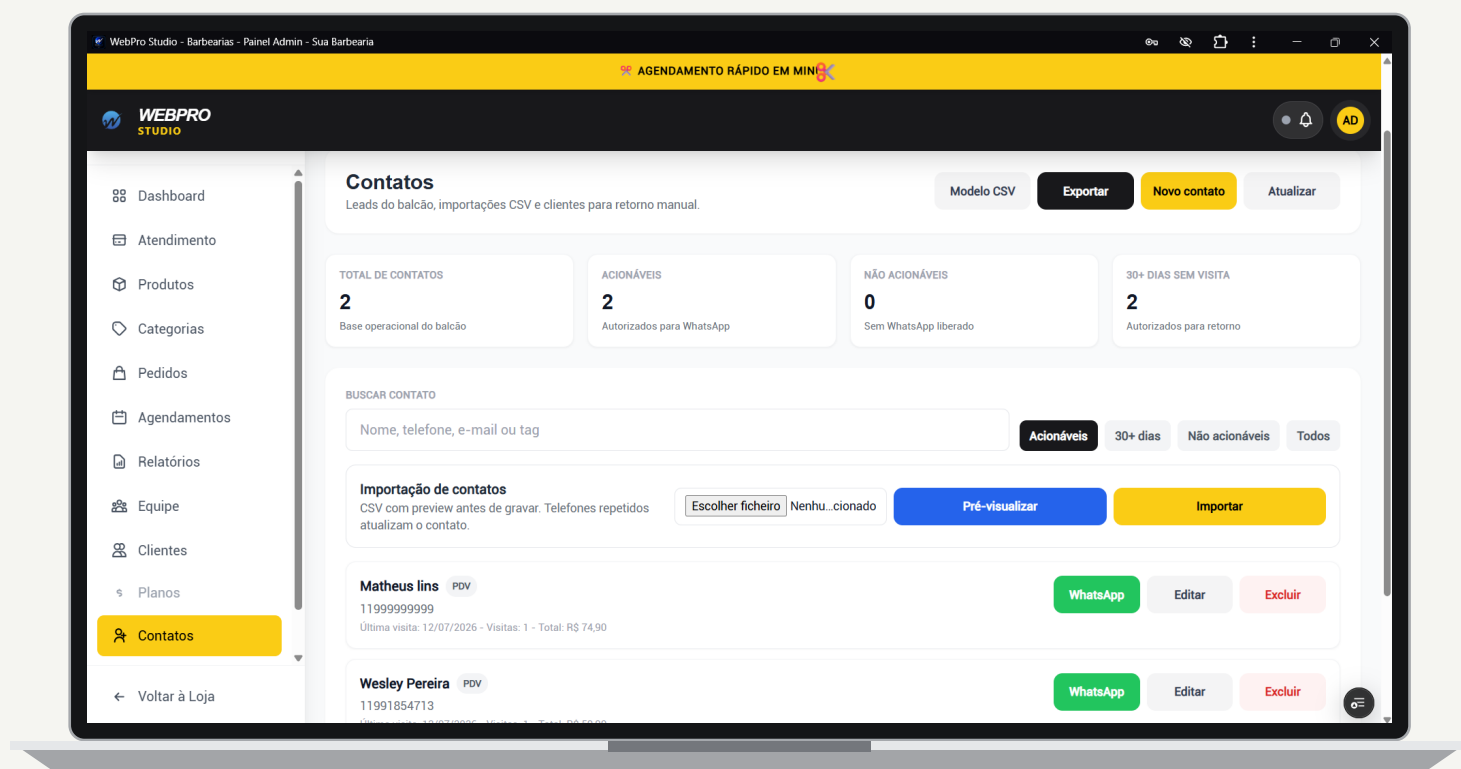
Marque os dias em que o benefício pode ser usado. Um dia desmarcado fica fora da regra.

RENOVAÇÃO MENSAL

Os usos são renovados a cada mês e não acumulam para o próximo período.

A VISITA DE HOJE PODE VIRAR UMA NOVA CONVERSA.

O cliente do balcão que autoriza contato pode seguir para uma base própria de relacionamento.



SAIBA COM QUEM FALAR

Filtros mostram contatos acionáveis e quem está há 30 dias ou mais sem visitar.

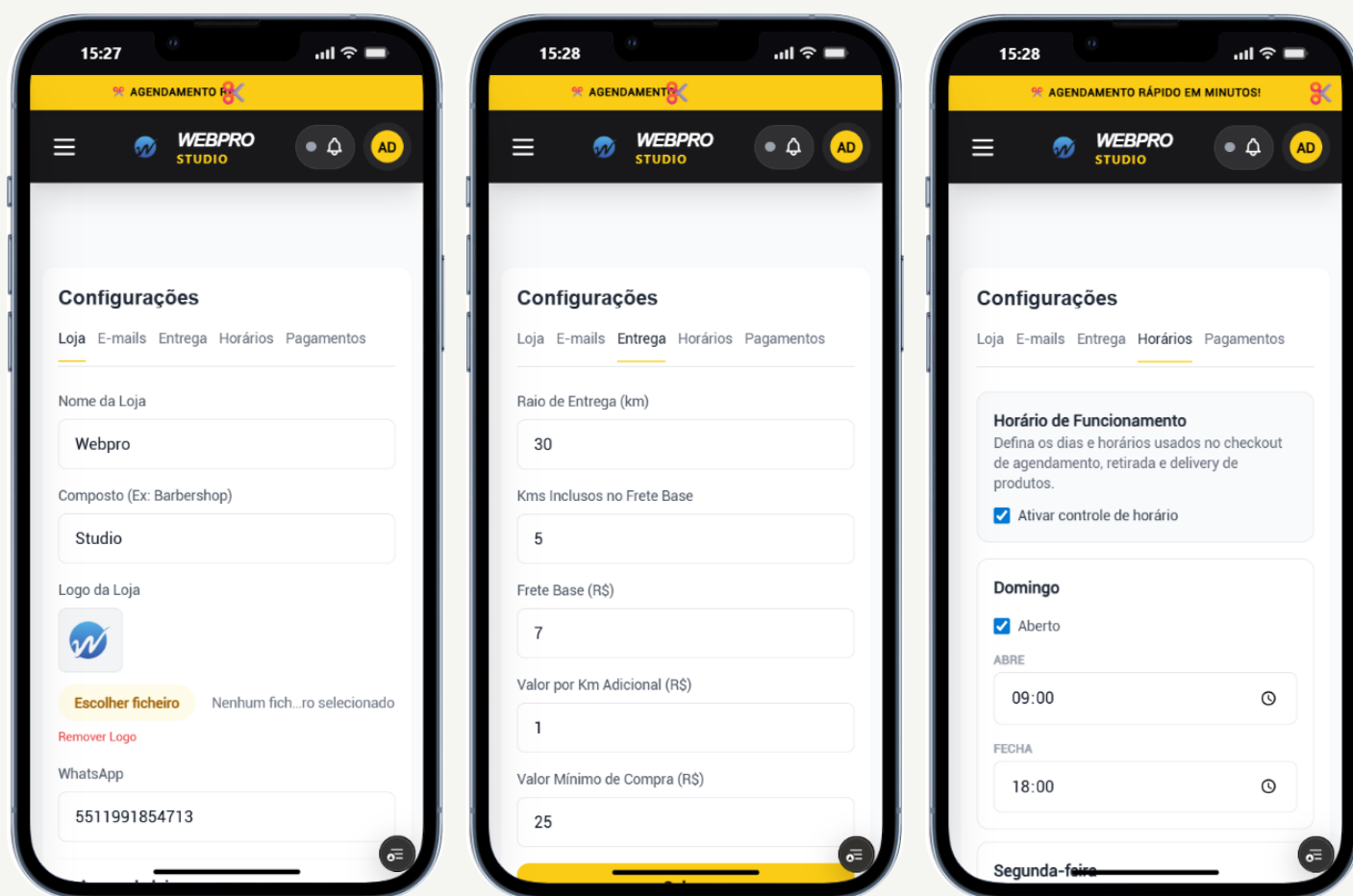
ORGANIZE A ABORDAGEM

Busca por nome, telefone, e-mail ou tag. WhatsApp, importação CSV e exportação apoiam suas ações.

A autorização registrada no atendimento orienta o contato posterior.

AS REGRAS SÃO DA SUA BARBEARIA.

Ajuste identidade, entrega, horários e comunicação para acompanhar o jeito como você trabalha.



SUA IDENTIDADE

Nome, logo, WhatsApp e endereço com apoio do CEP.

SUA ENTREGA

Raio, frete base, km adicionais e pedido mínimo.

SEUS HORÁRIOS

Dias e horários usados em agendamento, retirada e delivery.

E-mails de confirmação de pedido e agendamento podem ser simulados e testados no painel.

A COBRANÇA ACOMPANHA A VENDA E A ASSINATURA.

A integração usa a conta Asaas da própria barbearia para conectar checkout e planos recorrentes.

CHECKOUT E RECORRÊNCIA

PIX e cartão fazem parte da integração. No painel, dinheiro e cartão podem ser ativados ou desativados; o PIX permanece ativo.

APROVEITE SUA BASE

Busque e importe clientes e assinaturas já existentes na conta Asaas.

CONFIRA A CONEXÃO

O teste de conexão ajuda a validar a integração configurada.



CADA PESSOA PARTICIPA DO SEU LADO DA ROTINA.

Cliente, profissional e administrador usam o sistema com responsabilidades diferentes.

01 **Cliente**

Escolhe produtos e serviços, agenda o atendimento e contrata planos pelo próprio painel.

02 **Profissional**

Acessa seus atendimentos e ganhos com e-mail e senha individuais.

03 **Administrador**

Acompanha catálogo, pedidos, agenda, caixa, equipe, clientes, planos e configurações.

Um sistema compartilhado pela operação, com acessos distintos.

VEJA SUA ROTINA FUNCIONANDO NO SISTEMA.

Na demonstração, percorra as situações que fazem parte do seu dia e veja como cada etapa se conecta.

01 Entre como cliente

Escolha um serviço, veja um profissional e consulte os horários disponíveis.

02 Imagine o balcão

Conheça o atendimento presencial e o bloqueio opcional da agenda online.

03 Olhe como gestor

Explore caixa, comissões, planos e relatórios com um acesso administrativo de teste.



A PRÓXIMA VISITA PODE COMEÇAR POR AQUI.

Conheça a Sua Barbearia Premium.
Peça uma demonstração para a sua operação.



ENTRE PELA TAG NFC



ABRA A DEMONSTRAÇÃO

<https://barbearia.webprostudio.com.br>

FALE COM A WEBPRO STUDIO

WhatsApp: (11) 99185-4713