

Visão do Produto

Produto: Contratos de Clientes

1. Objetivo do Produto

Este documento tem como objetivo definir a visão do produto Contratos de Clientes, descrevendo escopo, requisitos, regras de implantação e estratégias de adoção, considerando o cenário atual (AS-IS) e o processo proposto (TO-BE).

O produto visa garantir que contratos sejam arquivados somente após a coleta e validação de todas as assinaturas obrigatórias, reduzindo riscos operacionais e jurídicos.

2. Problema que o Produto Resolve

Atualmente, contratos são arquivados sem garantia de que todas as assinaturas obrigatórias estejam presentes, resultando em contratos incompletos, falta de rastreabilidade e risco jurídico.

O produto atua diretamente nesse ponto, introduzindo governança mínima, controle de status e validação antes do arquivamento.

3. Escopo do Produto

Estão incluídos no escopo do produto:

- Padronização da solicitação de contratos
- Definição de regras para validação de assinaturas obrigatórias
- Controle de status do contrato ao longo do processo
- Processo de arquivamento validado na nuvem

Não fazem parte deste produto nesta fase:

- Assinatura digital
- Automação completa do processo
- Integrações com sistemas externos
- Revisão jurídica de cláusulas contratuais

4. Expectativas Alinhadas

- O processo continuará utilizando assinatura física
- O foco do produto é controle, rastreabilidade e governança, não tecnologia
- Evoluções digitais poderão ser consideradas em fases futuras

5. Requisitos Funcionais

- RF01: O processo deve permitir identificar contratos pendentes de assinatura
- RF02: O contrato só pode ser arquivado após validação das assinaturas obrigatórias
- RF03: Deve existir controle de status do contrato (ex: em coleta, completo, arquivado)
- RF04: Deve ser possível identificar o responsável pela coleta da assinatura

6. Requisitos Não Funcionais

- RNF01: Processo simples e de fácil execução
- RNF02: Não aumentar o tempo de assinatura para o cliente
- RNF03: Garantir rastreabilidade mínima do processo

7. Stakeholders Envolvidos

Papel	Responsabilidade
Executivo Comercial	Solicitação do contrato e coleta das assinaturas
Área Administrativa	Elaboração, validação e arquivamento
Cliente	Assinatura física do contrato

8. Configuração vs Customização

Configurações previstas:

- Checklist de assinaturas obrigatórias
- Definição de status do contrato
- Padrão de solicitação de contratos

- Regra de bloqueio de arquivamento sem validação

Customizações não previstas:

- Desenvolvimento de sistema próprio
- Automação avançada
- Integrações com outras plataformas

9. Go-Live, Riscos e Rollback

Estratégia de Go-Live

- Implantação gradual
- Aplicação inicial apenas para novos contratos
- Contratos já arquivados permanecem no modelo anterior

Principais Riscos

Risco	Impacto	Mitigação
Resistência à mudança	Médio	Comunicação clara e treinamento
Falhas na validação	Alto	Checklist obrigatório
Desalinhamento de expectativas	Médio	Reforço de escopo

Plano de Rollback

Em caso de falha do processo:

- Retorno temporário ao fluxo anterior
- Revisão das regras e responsabilidades
- Nova entrada em produção após ajustes

10. Treinamento e Adoção

Público-alvo

- Executivos Comerciais
- Área Administrativa

Conteúdo do Treinamento

- Visão geral do processo
- Importância da coleta de assinaturas completas
- Uso do status do contrato
- Procedimentos em caso de assinatura pendente

Estratégia de Adoção

- Comunicação simples e objetiva
- Material de apoio (checklist de assinaturas)
- Acompanhamento intensivo no primeiro mês

11. Indicadores de Sucesso do Produto

- % de contratos arquivados com todas as assinaturas
- Nº de contratos devolvidos por falta de assinatura
- Tempo médio de coleta de assinaturas
- Nº de contratos arquivados sem validação