

Documento de Visão

Documento de Visão: Sistema de Geolocalização para Clientes

1. Objetivo

Desenvolver um sistema de geolocalização robusto e interativo, destinado a gestores de negócios, para mapear clientes no Brasil, proporcionando ferramentas estratégicas de marketing e análise de distribuição geográfica.

2. Escopo

O sistema será capaz de mostrar clientes no mapa do Brasil, permitindo zoom até o nível de rua. Será instalado localmente e facilitará análises estratégicas baseadas na localização dos clientes.

2.1 Perfil dos Sistemas Atuais

Os sistemas atuais podem não oferecer visualização detalhada ou personalizada de dados geográficos, nem integração eficiente com dados de clientes para fins estratégicos.

3. Gestores

Representante: Antonello

Qualificação: Sócio-Diretor

Responsabilidade: Tomada de decisões estratégicas baseadas nos insights fornecidos pelo sistema.

4. Posicionamento

4.1 Oportunidade de Negócios

Aprimorar a tomada de decisão e estratégias de marketing por meio de análises geográficas precisas e detalhadas dos clientes.

4.2 Descrição do Problema

- **O Problema:** Falta de ferramentas integradas para análise geográfica de dados de clientes.
- **Afeta:** Gestores e equipes de marketing.
- **O seu Impacto É:** Ineficiência na criação de estratégias de mercado e na tomada de decisões.

- **Uma Solução Ideal Seria:** Um sistema interativo de mapeamento com dados detalhados dos clientes, fácil de usar e com ferramentas analíticas integradas.

4.3 Descrições dos Envolvidos e Usuários

- Gestores de negócios: Tomadores de decisão estratégica.
- Equipe de Marketing: Usuários que implementam estratégias baseadas nos dados fornecidos.
- TI: Responsável pela instalação e manutenção do sistema.

4.4 Ambiente do Usuário

O sistema será usado em ambientes corporativos, principalmente em desktops. Requer estabilidade e facilidade de uso.

5. Alternativas e Concorrência

- Google Maps API: Oferece mapeamento, mas limitado em personalização para dados de clientes.
- Mapbox e ArcGIS: Soluções avançadas de mapeamento, mas podem requerer maior customização.

6. Visão Geral do Produto

6.1 Perspectiva do Produto

Uma ferramenta integrada que complementa os sistemas de CRM e análises de dados existentes, proporcionando uma visualização geográfica detalhada dos clientes.

6.2 Funcionalidade do Produto

- Mapeamento interativo com zoom.
- Visualização de dados dos clientes no mapa.
- Ferramentas analíticas para estratégia de mercado.
- Interface de usuário intuitiva.

6.3 Licenciamento e Instalação

O produto será licenciado por usuário ou por instalação, com suporte técnico incluído. A instalação será gerida pela equipe de TI do cliente.

7. Interligação com Outros Sistemas

Deve ser compatível com sistemas de CRM e bancos de dados existentes, permitindo importação e exportação de dados.

8. Restrições

- Dependência de dados atualizados e precisos dos clientes.
- Requisitos de hardware para a instalação local.
- Necessidade de conformidade com as leis de privacidade e proteção de dados.

9. Documentação

Será fornecida documentação completa, incluindo manual do usuário, diretrizes de instalação e manutenção, e documentação técnica para integrações.