🗓 Informações Gerais

- Nome do Projeto: Plataforma de Vendas com Agendamento Integrado
- Cliente: Rodolfo Coutinho de Carvalho
- Responsável da Visão de Produto (PO): Yanomã Fernandes Piont Konwski
- Duração Total Estimada: 16 semanas
- Período Entendimento do negócio: 1 semana
- Identidade visual: 2 semanas,
- Prototipação de alta fidelidade: 2 semanas,
- Banco de dados, níveis de acesso e segurança de dados: 6 semanas,
- Desenvolvimento do front-end: 5 semanas,

Checklist de Entrada (para iniciar o projeto)

- Reunião de Kickoff com o cliente realizada
- Ø Objetivo do projeto compreendido
- Tecnologias necessárias mapeadas
- 🗹 Estimativa de esforço feita
- Capacidade do time verificada
- Scopo inicial aprovado pelo cliente

📤 Checklist de Saída (para encaminhar o projeto às próximas áreas)

- Documento de Visão preenchido e validado
- ✓ Matriz "é/não é/faz/não faz" definida
- Wireframes (se aplicável) finalizados
- **☑** Epics e User Stories redigidas
- Datas de entrada/saída em cada área definidas
- ✓ Contrato e escopo revisados e claros
- 🔲 Alinhamento com área de Design ou Desenvolvimento realizado

Resumo do Projeto

Descrição:

Desenvolver uma plataforma digital sofisticada voltada para público de alto poder aquisitivo, onde clientes de escritórios de investimento possam visualizar opções de bens de luxo (exclusivamente carros de luxo, lanchas e helicópteros) e agendar reuniões com especialistas através de uma integração com calendário externo. A plataforma terá um design elegante em tons de preto e branco, com uma estrutura de navegação lateral (navbar).

O painel do cliente será comum a todos os usuários em termos de funcionalidade e design, mudando apenas a identificação visual (logo e elementos de marca) do escritório de investimento ao qual o cliente está vinculado. Essa abordagem permite manter uma experiência consistente enquanto oferece a

personalização necessária para cada parceiro estratégico. A plataforma garantirá a segurança das informações e incluirá um painel administrativo completo para controle total das operações e acompanhamento dos processos de venda.

Estrutura de Navegação:

- Navbar Lateral para Clientes: Organizada com as 3 categorias principais (Carros de Luxo, Lanchas, Helicópteros), opções para agendamento de reuniões com especialistas de cada categoria, e identificação visual do escritório de investimento ao qual está vinculado.
- Navbar Lateral para Especialistas: Personalizada para cada tipo de especialista:
 - **Especialista em Carros:** Dashboard focado exclusivamente em agendamentos e processos relacionados a carros de luxo
 - **Especialista em Lanchas:** Dashboard focado exclusivamente em agendamentos e processos relacionados a lanchas
 - **Especialista em Helicópteros:** Dashboard focado exclusivamente em agendamentos e processos relacionados a helicópteros
 - Todos com acesso às ferramentas de gestão de processos de vendas e documentação específicos de sua categoria
- Navbar Lateral para Administradores: Acesso completo a todas as funcionalidades administrativas, métricas e configurações de parceiros, com visão consolidada das três categorias.

Objetivos:

- Criar um ambiente exclusivo, seguro e sofisticado para apresentação de itens de luxo, com navegação lateral intuitiva
- Facilitar o processo de descoberta de produtos de alto padrão para clientes de escritórios de investimento
- Proporcionar aos clientes uma experiência premium de navegação e agendamento com especialistas
- Permitir que especialistas acompanhem e registrem o andamento dos processos de venda
- Fornecer ferramentas administrativas para gestão completa dos processos e escritórios parceiros
- Personalizar a experiência com a marca de cada escritório de investimento parceiro, mantendo a estrutura funcional comum

Público-Alvo:

- Clientes de alto poder aquisitivo vinculados a escritórios de investimento
- Especialistas em bens de luxo (carros, lanchas e helicópteros)
- Administradores da plataforma e gestores de escritórios de investimento.



Persona 1: Cliente - Alexandre Monteiro

Perfil: Empresário de 45 anos, CEO de uma empresa de tecnologia, cliente de um escritório de investimentos de primeira linha, com investimentos superiores a R\$ 10 milhões sob custódia.

Características:

- Alto poder aquisitivo e exigente quanto à qualidade e exclusividade
- Valoriza discrição, elegância e atendimento personalizado
- Tempo extremamente limitado e precioso
- Busca experiências e produtos que reflitam seu status social
- Familiarizado com tecnologia, mas prefere interfaces minimalistas e intuitivas
- Toma decisões baseadas em confiança e recomendações de especialistas

Objetivos na plataforma:

- Explorar opções de bens de luxo sem precisar visitar múltiplos locais
- Visualizar detalhes e especificações técnicas de alto nível
- Agendar reuniões com especialistas qualificados de forma discreta e eficiente
- Obter informações exclusivas sobre produtos não disponíveis ao público geral
- Encontrar itens que se alinhem ao seu estilo de vida e expectativas

Tarefas principais:

- Navegar entre as categorias de produtos de luxo (carros, lanchas, helicópteros)
- Filtrar por especificações e faixas de preço premium
- Visualizar imagens e informações detalhadas dos itens
- Preencher formulário com informações pessoais e preferências
- Agendar reunião com especialista em horário conveniente
- Receber confirmação e lembrete do agendamento

🏎 Persona 2: Especialistas por Categoria

Especialista em Carros de Luxo - Ricardo Mendonça

Perfil: Especialista em carros de luxo de 38 anos, com mais de 15 anos de experiência no mercado de automóveis de alto padrão. É responsável por atender exclusivamente clientes interessados em carros de luxo.

Características:

PROF

- Conhecimento técnico aprofundado sobre carros de luxo, motorização, desempenho e raridade
- Experiência anterior em concessionárias premium como Ferrari e Lamborghini
- Contatos diretos com importadoras e colecionadores de veículos raros

Especialista em Lanchas - Ana Ribeiro

Perfil: Especialista em lanchas de luxo de 42 anos, com experiência de 12 anos no setor náutico de alta performance. É responsável por atender exclusivamente clientes interessados em lanchas.

Características:

- Conhecimento técnico sobre embarcações de luxo, motorização marítima e navegação
- Experiência anterior em estaleiros premium e mercado internacional de iates
- Contatos com marinas exclusivas e fabricantes de embarcações personalizadas

Especialista em Helicópteros - Marcelo Santos

Perfil: Especialista em aeronaves de 45 anos, ex-piloto e consultor no mercado de helicópteros executivos por mais de 20 anos. É responsável por atender exclusivamente clientes interessados em helicópteros.

Características:

- Conhecimento técnico sobre modelos executivos de helicópteros, especificações e manutenção
- Experiência em consultoria para empresários e celebridades na aquisição de aeronaves
- Contatos com fabricantes e distribuidores exclusivos de aeronaves de luxo

Características comuns aos especialistas:

- Experiência em vendas para público de alto padrão
- Networking estabelecido com fornecedores exclusivos em suas respectivas áreas
- Valorizam relacionamentos de longo prazo com clientes
- Atentos a detalhes e preferências individuais
- Agenda organizada e rigorosa

Objetivos na plataforma:

- Visualizar todos os agendamentos marcados pelos clientes em sua categoria específica
- Acessar informações prévias fornecidas pelos clientes para preparar reuniões
- Registrar o andamento e detalhes de cada processo de venda
- Atualizar status das negociações (em andamento, concluída, encerrada)
- Manter um histórico organizado dos atendimentos

Tarefas principais:

- Gerenciar agenda de reuniões com clientes interessados em sua categoria de especialidade
- Consultar informações preenchidas pelos clientes no formulário
- Registrar anotações e detalhes das conversas com clientes
- Atualizar status do processo de venda
- Fazer upload de documentação necessária
- Avaliar satisfação do cliente após atendimento

Persona 3: Administrador - Carolina Vasconcelos

Perfil: Diretora de operações de 42 anos, responsável pela gestão estratégica da plataforma e relacionamento com escritórios de investimento.

Características:

- Visão estratégica de negócios
- Experiência em gestão de processos de vendas de alto valor
- Foco em métricas de performance e conversão
- Preocupação com segurança, confidencialidade e compliance
- Capacidade de gerenciar múltiplas parcerias simultaneamente
- Entendimento profundo do mercado de luxo e investimentos

Tarefas principais:

- Monitorar todos os processos de venda e seu status em tempo real
- Analisar métricas de performance e conversão da plataforma
- Supervisionar configurações de personalização para cada escritório
- Gerenciar permissões e acessos de usuários



★ Matriz "É / Não É / Faz / Não Faz"

Categoria	Descrição
É	Uma plataforma exclusiva para visualização de bens de luxo com design sofisticado e sistema de agendamento integrado
Não É	Um e-commerce tradicional, um marketplace comum ou uma vitrine genérica de produtos
Faz	Permite a visualização de carros de luxo, lanchas e helicópteros; agendamento de reuniões com especialistas via calendário externo; acompanhamento do processo de venda; personalização por escritório de investimento
Não Faz	Não permite venda de outras categorias de produtos além das três definidas; não processa pagamentos diretamente; não é acessível ao público geral sem vínculo com escritórios parceiros

Tipo

🧠 Matriz de Certezas, Suposições e Dúvidas

Descrição

Certeza	A plataforma precisa ter design sofisticado em preto e branco; integrar agendamento de calendário; permitir personalização por escritório; focar exclusivamente em carros de luxo, lanchas e helicópteros
Certeza	O público-alvo são clientes de alto poder aquisitivo vinculados a escritórios de investimento que buscam retirar valores sob custódia para aquisição de bens de luxo
Certeza	Especialistas precisam registrar o andamento das negociações e ter acesso às informações fornecidas pelos clientes
Suposição	Clientes valorizarão a discrição e exclusividade da plataforma como diferencial
Suposição	A integração com escritórios de investimento aumentará a credibilidade e conversão
Dúvida	Quais informações específicas devem constar no formulário a ser preenchido pelo cliente antes do agendamento?
Dúvida	Qual sistema de calendário externo será mais adequado para o público de alto padrão (Google Calendar, Outlook, etc.)?
Dúvida	Quais métricas serão mais relevantes para medir o sucesso das conversões?

Epic 1: Visualização e Navegação de Bens de Luxo

US1.1 - Visualização de Catálogo Premium

- **Usuário:** Como cliente de alto poder aquisitivo (Alexandre)
- **Objetivo:** Quero visualizar um catálogo exclusivo de carros de luxo, lanchas e helicópteros com design sofisticado e elegante
- Justificativa: Para encontrar opções de alto padrão que se alinhem com meu estilo de vida e expectativas
- Critérios de Aceitação:
 - Interface em tons de preto e branco com design minimalista e sofisticado
 - Visualização em categorias distintas: carros de luxo, lanchas e helicópteros
 - Exibição de imagens de alta qualidade dos produtos
 - Identificação visual do escritório de investimento do cliente na interface

US1.2 - Filtragem Premium

- Usuário: Como cliente de alto poder aquisitivo (Alexandre)
- Objetivo: Quero filtrar os produtos de luxo usando critérios específicos e relevantes para cada categoria
- **Justificativa:** Para encontrar rapidamente bens de luxo que atendam às minhas exigências e preferências pessoais
- Critérios de Aceitação:
 - Filtros específicos para cada categoria:
 - Carros: marca, modelo, ano, motorização, cor, preço
 - Lanchas: comprimento, motor, capacidade, ano, preço
 - Helicópteros: modelo, ano, horas de voo, capacidade, preço
 - Ordenação por relevância, preço, exclusividade
 - Salvamento de preferências de busca

US1.3 - Detalhamento de Produto de Luxo

- **Usuário:** Como cliente de alto poder aquisitivo (Alexandre)
- Objetivo: Quero acessar informações detalhadas e exclusivas sobre cada item de luxo
- Justificativa: Para tomar decisões informadas sobre quais itens merecem uma reunião com especialista
- Critérios de Aceitação:
 - Galeria de imagens de alta resolução com visualização ampliada
 - Especificações técnicas detalhadas e diferenciais do produto
 - Histórico e procedência do item (quando aplicável)
 - Opções de personalização disponíveis
 - Botão de destaque para agendar reunião com especialista
- Epic 2: Sistema de Agendamento Premium e Comunicação

US2.1 - Formulário de Interesse Personalizado

- **Usuário:** Como cliente de alto poder aquisitivo (Alexandre)
- **Objetivo:** Quero preencher um formulário personalizado com minhas informações e preferências antes de agendar uma reunião
- **Justificativa**: Para que o especialista possa se preparar adequadamente e oferecer um atendimento personalizado
- Critérios de Aceitação:
 - Formulário elegante e discreto integrado ao fluxo de agendamento
 - Campos relevantes sobre preferências específicas para cada categoria de produto
 - Opção para incluir comentários adicionais
 - Garantia de privacidade e segurança das informações fornecidas
 - Vinculação automática ao escritório de investimento do cliente

US2.2 - Agendamento de Reuniões com Especialistas

- **Usuário:** Como cliente de alto poder aquisitivo (Alexandre)
- **Objetivo:** Quero agendar uma reunião com um especialista para discutir detalhes sobre o bem de luxo de meu interesse
- Justificativa: Para obter informações exclusivas e avançar no processo de aquisição do item
- Critérios de Aceitação:
 - Visualização de horários disponíveis do especialista
 - Escolha entre reunião presencial ou virtual
 - Seleção de data e horário convenientes
 - Confirmação imediata do agendamento
 - Vinculação do agendamento ao item de interesse

US2.3 - Configuração de Disponibilidade por Tipo de Especialista

- Usuário: Como especialista em uma categoria específica (carros de luxo/lanchas/helicópteros)
- **Objetivo:** Quero definir minha disponibilidade de horários para reuniões com clientes interessados na minha categoria de especialidade
- **Justificativa:** Para organizar minha agenda e garantir atendimento de qualidade dentro da minha área de especialização
- Critérios de Aceitação:
 - Integração com calendário pessoal (Google Calendar, Outlook)
 - Configuração de duração padrão das reuniões específicas por categoria (por exemplo, reuniões sobre helicópteros podem ter duração padrão diferente de carros)
 - Definição de intervalos entre reuniões
 - Agendamentos visíveis somente para o tipo de especialista correspondente à categoria do produto de interesse do cliente

US2.4 - Sistema de Notificações Premium

- Usuário: Como cliente/especialista
- Objetivo: Quero receber notificações sobre agendamentos, confirmações e lembretes

- Justificativa: Para garantir que reuniões importantes não sejam esquecidas e manter a comunicação
- Critérios de Aceitação:
 - Lembretes 24h e 1h antes da reunião
 - Opções discretas para reagendar ou cancelar
 - Sincronização com calendário externo

Epic 3: Gestão de Usuários Premium e Segurança

US3.1 - Acesso Exclusivo via Escritórios de Investimento

- Usuário: Como cliente de escritório de investimento
- Objetivo: Quero acessar a plataforma através de um link exclusivo fornecido pelo meu assessor
- Justificativa: Para garantir segurança no acesso à plataforma
- Critérios de Aceitação:
 - Sistema de convites personalizados por escritório de investimento
 - Autenticação segura e discreta
 - Reconhecimento automático do escritório vinculado ao cliente
 - Personalização da experiência baseada no escritório de origem

US3.2 - Portal Segregado por Tipo de Especialista

- **Usuário:** Como especialista em uma categoria específica (carros de luxo/lanchas/helicópteros)
- **Objetivo:** Quero acessar uma área exclusiva com agendamentos e informações dos clientes relacionados apenas à minha categoria de especialidade
- **Justificativa:** Para me preparar adequadamente para as reuniões e oferecer um atendimento personalizado dentro da minha área de expertise
- Critérios de Aceitação:
 - Dashboard com agendamentos relacionados exclusivamente à categoria do especialista (carros/lanchas/helicópteros)
 - Acesso apenas às informações fornecidas pelos clientes interessados na categoria do especialista
 - Sistema para atualização de status (em andamento, concluído, encerrado)
 - Histórico completo de interações com cada cliente da sua categoria
 - Especialistas não devem ter acesso a agendamentos ou processos fora de sua área de especialização

Epic 4: Gestão de Processos de Venda

US4.1 - Registro de Andamento das Negociações

- **Usuário:** Como especialista em bens
- **Objetivo:** Quero registrar detalhadamente o andamento do processo de venda após cada interação com o cliente
- **Justificativa:** Para acompanhar a evolução da negociação e garantir que nenhum detalhe seja perdido
- Critérios de Aceitação:

- Sistema de fases da negociação (primeiro contato, negociação, conclusão)
- Histórico completo de todas as interações anteriores

US4.2 - Gestão de Documentação

- Usuário: Como especialista/cliente
- Objetivo: Quero fazer upload e gerenciar documentos relacionados à transação de forma segura
- Justificativa: Para manter registro oficial da negociação e garantir a segurança jurídica do processo
- Critérios de Aceitação:
 - Sistema de upload a
 - Controle de acesso por nível de confidencialidade
 - Organização por categoria e fase da negociação

US4.3 - Conclusão ou Encerramento de Processos

- **Usuário:** Como especialista em bens (Ricardo)
- **Objetivo:** Quero formalizar a conclusão bem-sucedida ou o encerramento de um processo de venda
- Justificativa: Para finalizar adequadamente cada ciclo de negociação e manter registros precisos
- Critérios de Aceitação:
 - Fluxo específico para conclusão de venda bem-sucedida
 - Opções para registrar motivos de encerramento sem venda
 - Notificação automática para administradores sobre conclusão/encerramento

Epic 5: Painel Administrativo Premium

US5.1 - Dashboard Executivo de Luxo

- **Usuário:** Como administrador (Carolina)
- Objetivo: Quero visualizar métricas estratégicas e acompanhar todos os processos de venda
- Justificativa: Para monitorar o desempenho da plataforma e tomar decisões estratégicas baseadas em dados
- Critérios de Aceitação:
 - Dashboard com visualização de todos os processos ativos e suas fases
 - Indicadores de desempenho por especialista e escritório de investimento

US5.2 - Gestão de Escritórios Parceiros

- Usuário: Como administrador (Carolina)
- Objetivo: Quero gerenciar todos os escritórios de investimento parceiros e suas configurações
- **Justificativa:** Para manter relacionamentos estratégicos e garantir a personalização adequada para cada parceiro
- Critérios de Aceitação:
 - Cadastro completo de escritórios parceiros com detalhes de contato
 - Configuração de elementos visuais personalizados (logo, cores)
 - Gestão de usuários autorizados por escritório

US5.3 - Monitoramento de Especialistas

- Usuário: Como administrador (Carolina)
- Objetivo: Quero monitorar o desempenho e atividades dos especialistas na plataforma
- Justificativa: Para garantir qualidade no atendimento e otimizar a alocação de especialistas
- Critérios de Aceitação:
 - Visualização de agenda de cada especialista
 - Métricas de conversão por especialista
 - Feedback de clientes sobre atendimento

Requisitos Funcionais

Apresentação de Produtos de Luxo e Navegação

- **RF01** O sistema deve exibir catálogo exclusivo de bens de luxo (carros, lanchas e helicópteros) com imagens de alta qualidade e descrições detalhadas.
- RF02 Interface sofisticada em tons de preto e branco com design minimalista e elegante.
- **RF03** Funcionalidade de busca e filtros avançados específicos para cada categoria de produto de luxo.
- **RF04** Cada escritório de investimento parceiro deve ter sua própria marca visual na plataforma através de uma navbar lateral personalizada, mantendo a estrutura funcional comum mas exibindo o logo e elementos visuais específicos do escritório ao qual o cliente está vinculado.
- RF05 Implementar sistema de navegação lateral (navbar) distinto para cada tipo de usuário:
 - Cliente: Navbar com acesso às três categorias de produtos (Carros de Luxo, Lanchas e Helicópteros), opção de agendamento de reuniões para cada categoria, e acesso ao histórico de interações
 - Especialistas (três tipos):
 - Especialista em Carros: Navbar com acesso exclusivo ao dashboard de agendamentos e processos de venda de carros de luxo
 - Especialista em Lanchas: Navbar com acesso exclusivo ao dashboard de agendamentos e processos de venda de lanchas
 - Especialista em Helicópteros: Navbar com acesso exclusivo ao dashboard de agendamentos e processos de venda de helicópteros
 - Cada especialista terá acesso somente às ferramentas de gestão de processos e documentação da sua categoria
 - Administrador: Navbar com acesso a todas as funcionalidades administrativas, métricas consolidadas das três categorias, configuração de parceiros e gestão dos três tipos de especialistas

Sistema de Agendamento

- **RF06** Formulário personalizado para coleta de informações do cliente antes do agendamento.
- **RF07** Integração com calendário externo para agendamento de reuniões com especialistas.

• **RF08** – Clientes devem poder visualizar horários disponíveis dos especialistas e escolher entre reuniões virtuais ou presenciais.

Portal do Especialista (Segregado por Categoria)

- RF10 Dashboard para especialistas visualizarem agendamentos e informações fornecidas pelos clientes, específico para sua categoria de atuação:
 - Dashboard exclusivo para especialistas em carros de luxo
 - Dashboard exclusivo para especialistas em lanchas
 - Dashboard exclusivo para especialistas em helicópteros
- **RF11** Interface para registro do andamento das negociações, com sistema de fases do processo, personalizada com campos específicos para cada categoria de produto.
- **RF12** Funcionalidade para conclusão ou encerramento de processos, incluindo registro de motivos e resultados específicos de cada categoria.
- **RF13** Sistema de upload e gestão de documentos relacionados às negociações, com organização específica para cada tipo de produto.

Segurança e Acesso

- RF14 Sistema de acesso exclusivo via links fornecidos pelos escritórios de investimento.
- RF15 Autenticação segura com reconhecimento do escritório vinculado ao cliente.
- RF16 Criptografia e controle de acesso para dados sensíveis dos clientes.

Painel Administrativo Executivo

- RF17 Dashboard completo para visualização de todos os processos de venda e seu status.
- RF18 Sistema de gestão de escritórios parceiros, incluindo configurações de personalização.
- RF19 Monitoramento de desempenho dos especialistas e métricas de conversão.
- RF20 Geração de relatórios estratégicos personalizáveis e exportáveis.

Requisitos Não Funcionais

- **RNF01** Design sofisticado em tons de preto e branco, com interface minimalista e elegante apropriada para público de alto padrão.
- RNF02 A plataforma deve ser responsiva, priorizando experiência em desktops de alta resolução e celulares.
- RNF03 Disponibilidade de 99,9% para garantir acesso ininterrupto a clientes de alto valor.
- RNF04 Integração perfeita e confiável com sistemas de calendário externos (Google Calendar).
- RNF05 Suporte a imagens de alta resolução para exibição detalhada de produtos de luxo.
- RNF08 Escalabilidade para suportar crescimento no número de escritórios parceiros sem degradação de performance.

Responsividade

O projeto será responsivo?

✓ Sim

Se sim, até qual ponto?

- Mobile-first
- Adaptável para tablets premium
- Prioridade para desktops de alta resolução e notebooks premium
- Totalmente responsivo (otimização completa para mobile)

Observações sobre Responsividade:

- O design prioritário será para desktop e tablets de alta resolução, refletindo o comportamento típico do público-alvo
- A versão mobile será funcional, porém com foco em consultas rápidas e notificações, não na experiência completa de navegação

📌 Observações Finais

- Design e Experiência: O design sofisticado em tons de preto e branco deve refletir o alto padrão da plataforma e seu público-alvo exclusivo.
- Integração com Escritórios: Cada escritório de investimento terá sua identidade visual preservada na plataforma através da navbar lateral personalizada.
- Segurança e Privacidade: A proteção de dados e a discrição são essenciais para o público de alto padrão, devendo seguir os mais altos padrões de segurança do mercado.
- Especialistas e Processo de Venda: O acompanhamento detalhado do processo de venda pelos especialistas é um diferencial competitivo da plataforma.
- Calendários e Agendamentos: A integração perfeita com calendários externos será crucial para oferecer uma experiência de agendamento fluida e elegante.
- Escalabilidade: A arquitetura deve permitir a adição de novos escritórios parceiros e especialistas sem degradação de performance ou experiência.
- Métricas de Sucesso: O sucesso da plataforma será medido não apenas por volume de transações, mas principalmente por taxas de conversão e satisfação dos clientes de alto valor.