

Visão de Produto

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
- ☒ Objetivo do projeto compreendido
- ☐ Tecnologias necessárias mapeadas
- ☒ Estimativa de esforço feita
- ☐ Capacidade do time verificada
- ☒ Escopo 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 (exclusivamente carros, 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, 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
 - **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 auto padrão, 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 de auto padrão 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

PROF

Público-Alvo:

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



Personas

🔑 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 descrição, 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 auto padrão 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 auto padrão (carros, lanchas, helicópteros)
- Filtrar por especificações e faixas de preço auto padrão
- 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 auto padrão - Ricardo Mendonça

Perfil: Especialista em carros de auto padrão 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 auto padrão.

Características:

- Conhecimento técnico aprofundado sobre carros de auto padrão, motorização, desempenho e raridade
- Experiência anterior em concessionárias de auto padrão
- Contatos diretos com importadoras e colecionadores de veículos raros

Especialista em Lanchas - Ana Ribeiro

Perfil: Especialista em lanchas de auto padrão 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 auto padrão, motorização marítima e navegação
- Experiência anterior em estaleiros de auto padrão 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 auto padrão

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 auto padrão 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 auto padrão 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 auto padrão, 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

Matriz de Certezas, Suposições e Dúvidas

Tipo	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 auto padrão, 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 auto padrão
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.)?

Tipo	Descrição
Dúvida	Quais métricas serão mais relevantes para medir o sucesso das conversões?



Epics e User Stories

♦ Epic 1: Visualização e Navegação de Bens de auto padrão

US1.1 - Visualização de Catálogo

- **Usuário:** Como cliente de alto poder aquisitivo (Alexandre)
- **Objetivo:** Quero visualizar um catálogo exclusivo de carros de auto padrão, 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 auto padrão, lanchas e helicópteros
 - Exibição de imagens de alta qualidade dos produtos
 - Identificação visual do escritório de investimento do cliente na interface

US1.2 - Filtragem

- **Usuário:** Como cliente de alto poder aquisitivo (Alexandre)
- **Objetivo:** Quero filtrar os produtos de auto padrão usando critérios específicos e relevantes para cada categoria
- **Justificativa:** Para encontrar rapidamente bens de auto padrão 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 auto padrão

- **Usuário:** Como cliente de alto poder aquisitivo (Alexandre)
- **Objetivo:** Quero acessar informações detalhadas e exclusivas sobre cada item de auto padrão
- **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

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 padrão 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 auto padrão 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

PROF

US2.3 - Configuração de Disponibilidade por Tipo de Especialista

- **Usuário:** Como especialista em uma categoria específica (carros de auto padrão/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

- **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 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 auto padrão/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

PROF

US5.1 - Dashboard Executivo de auto padrão

- **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
 - Estatísticas de desempenho por escritório
 - Configuração de produtos disponíveis para cada parceiro

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 auto padrão e Navegação

- **RF01** – O sistema deve exibir catálogo exclusivo de bens de auto padrão (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 auto padrão.
- **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 auto padrão, 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 auto padrão
 - **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

◆ 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 auto padrão
 - 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 auto padrão.
- **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
- ☒ Prioridade para desktops de alta resolução e notebooks
- ☒ 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.