

# Visão do Produto – Visita+

---

**Projeto:** App de Visitas Comerciais

**Curso:** Boas Práticas de Programação (BPP) - 2025.2

**Data:** 2025-10-13

---

## 1. Introdução

Este documento estabelece a visão estratégica para o projeto "Visita+", uma aplicação web desenvolvida no âmbito da disciplina de Boas Práticas de Programação. A visão serve como um guia fundamental para todas as decisões de desenvolvimento, garantindo que o produto final resolva um problema real para um público-alvo bem definido, mantendo-se alinhado aos objetivos do projeto e ao escopo acadêmico.

---

## 2. Declaração da Visão do Produto

**Para** Closers (vendedores) e gestores comerciais

**Que** precisam registrar informações detalhadas de visitas a clientes de forma estruturada e rápida, sem depender de CRMs complexos em campo.

**O** "Visita+" é uma aplicação web de registro de atividades

**Que** centraliza os dados das visitas, permite a criação de um banco de dados de clientes e facilita a consulta do histórico de interações.

**Diferente de** planilhas manuais ou sistemas de CRM completos (como Ploomes ou Salesforce) que são complexos para o registro rápido em campo,

**Nosso produto** oferece um formulário inteligente e focado, garantindo que as informações essenciais sejam coletadas de forma consistente e fiquem salvas instantaneamente em um banco de dados próprio e de fácil acesso.

---

## 3. Detalhamento da Visão

### 3.1. O Público-Alvo

O Visita+ é projetado para dois perfis de usuários principais:

- **Usuário Primário: Closer (Vendedor de Campo)**

- **Necessidade:** Precisa de uma ferramenta ágil para registrar dados importantes *durante* ou *logo após* uma visita, diretamente do seu dispositivo móvel ou notebook. A complexidade de CRMs tradicionais é um obstáculo, e planilhas são propensas a erros e inconsistências.
- **Usuário Secundário: Gestor Comercial**
  - **Necessidade:** Precisa de acesso a um histórico centralizado e padronizado das interações da sua equipe para tomar decisões estratégicas, identificar padrões e acompanhar o desempenho.

### 3.2. O Problema a Ser Resolvido

A falta de uma ferramenta adequada para o registro de visitas comerciais gera uma série de problemas crônicos:

1. **Perda de Informações Valiosas:** Detalhes cruciais discutidos em uma visita são esquecidos ou anotados de forma desestruturada, perdendo-se ao longo do tempo.
2. **Inconsistência nos Dados:** Cada vendedor registra as informações à sua maneira, tornando impossível a análise de dados em larga escala.
3. **Consumo Excessivo de Tempo:** O preenchimento de relatórios em sistemas complexos ou planilhas consome um tempo valioso que poderia ser usado para vender.
4. **Dificuldade de Acesso ao Histórico:** Consultar o que foi discutido em visitas anteriores é um processo manual e ineficiente.

### 3.3. Nossa Solução e Proposta de Valor

O Visita+ aborda esses problemas com uma solução focada na simplicidade e eficiência. A proposta de valor se baseia em quatro pilares:

- **Centralização:** Todos os dados de visitas e clientes ficam em um único local, acessível a qualquer momento.
- **Padronização:** O formulário guiado assegura que todas as informações essenciais sejam coletadas da mesma forma, sempre.
- **Agilidade:** A interface limpa e o fluxo de trabalho otimizado permitem que um relatório de visita seja preenchido em poucos minutos.
- **Acessibilidade:** Um banco de dados próprio e uma interface web simples garantem o acesso rápido ao histórico de qualquer cliente.

### 3.4. Escopo e Realismo do Projeto

Esta visão é projetada para ser realista dentro do escopo do curso. O foco está na entrega de um MVP (Produto Mínimo Viável) robusto e bem construído, que sirva como uma base sólida para futuras expansões. O projeto é perfeitamente viável para ser desenvolvido individualmente ou por um grupo pequeno dentro do cronograma de 3-4 meses da disciplina.