SUGESTÃO DE ROTEIRO

APRESENTAÇÃO BACKEND

**LETICIA**

**Slide 1 – Projeto  
Boa tarde, pessoal! Espero que vocês estejam bem! Hoje vamos apresentar nosso aplicativo, ELO CRM**

Este projeto foca no gerenciamento de relacionamento com o cliente, especializada para o setor de seguros.

Nosso objetivo central foi construir a espinha dorsal tecnológica que permite ao corretor atuar proativamente na renovação e na fidelização, centralizando todas as informações cruciais de vendas e oportunidades, auxiliando a controlar a experiencia do cliente.

0

**Slide 2 – Equipe**Todos contribuímos ativamente na definição da arquitetura e na implementação das funcionalidades.

**Thalita**

Slide 03: Os desafios

Nossa principal motivação, foi resolver a dispersão de dados e a ineficiência no acompanhamento de vendas. ENTÃO, **O ELO CRM se propõe a resolver dois problemas principais:**

1. **Falta de Rastreabilidade:** Eliminando o uso de ferramentas informais, centralizamos quem é o cliente, quem é o corretor e qual o status exato da negociação.
2. **Controle Financeiro Ineficaz:** Padronizamos o registro dos valores potenciais, garantindo que os cálculos sejam precisos, para evitar erros de precisão e arredondamento.

**Thalita**

Slide 04: NOSSO OBJETIVO

O grande objetivo do **ELO-CRM** é **otimizar E centralizar o ciclo de vendas e o gerenciamento de clientes para corretoras de seguros ou equipes de vendas**.

Visamos substituir métodos ineficientes de controle (como planilhas) por uma **API back-end robusta e segura**, garantindo que as informações cruciais de negociação sejam rastreáveis, íntegras e facilmente acessíveis.

**Jessica**

Slide 05: O Que Oferecemos

* O **E-Lo CRM** foi criado para simplificar a rotina dos corretores e garantir uma gestão segura e organizada das oportunidades de venda.  
   Nosso foco é oferecer um sistema prático, confiável e totalmente rastreável.
* **Gestão de Oportunidades** Permite registrar, atualizar e acompanhar cada negociação, com informações completas sobre o tipo de negócio e o andamento da proposta.
* **Controle Financeiro Preciso** Assegura cálculos exatos e consistentes, mantendo os valores corretos em cada operação e evitando erros manuais.
* **Rastreabilidade Automática** Cada oportunidade é automaticamente associada ao corretor e ao cliente responsável, garantindo transparência e facilitando auditorias e relatórios.
* **Segurança e Acesso** Contamos com autenticação de usuários e controle de acesso, protegendo os dados e garantindo o uso seguro do sistema.

**Jessica**

Slide 06: FUNCIONALIDADES

### **Módulos Centrais (Endpoints)**

* O **E-Lo CRM** é composto por módulos que se conectam para garantir uma gestão completa e eficiente do processo comercial.
* Começamos pelo módulo de **Usuários (Corretores)**, que permite gerenciar cadastros, autenticação e níveis de acesso de forma simples e segura.
* Em seguida, temos o módulo de **Clientes**, onde ficam centralizadas todas as informações de contato, histórico e perfil de cada cliente, com busca rápida por nome para facilitar o atendimento.
* Já o módulo de **Oportunidades** é o coração do sistema. Nele, é possível registrar o potencial de vendas, acompanhar o status e o tipo de negócio. Além disso, todas as oportunidades são automaticamente vinculadas ao corretor e ao cliente, garantindo **rastreabilidade** e transparência em cada negociação.
* Por fim, o E-Lo CRM conta com **Buscas Inteligentes**, que permitem localizar oportunidades por descrição, status ou valor, ajudando na tomada de decisões e oferecendo uma visão clara e estratégica das vendas.

**Nádia** Slide 07: Tecnologias Utilizadas

O **ELO CRM** usa uma **stack sólida e moderna**: **Java, Spring Boot, JPA/Hibernate e MySQL**, com **Tomcat** como servidor.  
 Essa combinação garante **desempenho, segurança e escalabilidade**, pronta para crescer junto com o projeto.

| **Item** | **Tecnologia** |
| --- | --- |
| Servidor | Tomcat |
| Linguagem de Programação | Java |
| Framework | SpringBoot |
| ORM | JPA + Hibernate |
| Banco de dados | MySQL |

Agora a Ana assume para mostrar de forma prática como nosso sistema funciona — vocês vão ver o CRUD e parte das funcionalidades em ação com dados prontos.

**Nádia** Slide 9: Conclusão

### **🪐 Slide 9 – Implementações Futuras (Impacto Social e Inovação)**

“Tecnologia que conecta pessoas, não apenas dados.”

Nosso próximo passo é **gerar impacto social através da tecnologia**. E nossas próximas implementações representam o nosso propósito.

O “selo ESG” **faz sentido no mundo real**, sim, *mas depende de como ele é estruturado e quem o valida*.  
 Hoje existem três grandes categorias de selos ou certificações ESG no mercado:

1. ESG LAB: nosso objetivo é oferecer caminhos de capacitação para empresas e profissionais para a obtenção de certificações como **ISO 14001** e **B Corp**. Nosso plano é oferecer **trilhas de capacitação**, **indicadores de boas práticas** e **relatórios de desempenho**, simulando os critérios exigidos por certificadoras oficiais, acelerando o processo de qualificação e fortalecendo a cultura ESG dentro das organizações.
2. **Selos internos ou de reconhecimento institucional** com **valor de reputação e engajamento**, ou seja, um selo digital da ELO CRM que reconhece boas práticas (como conclusão de trilhas ESG, índice de diversidade nas carteiras de clientes, ou transparência nos dados)
3. **Parcerias com entidades de certificação**, fazendo com que nosso selo possa alcançar valor também perante ao mercado.

O propósito é claro: **formar profissionais conscientes, capazes de gerar resultados com propósito e impacto positivo.** O ELO CRM não será apenas uma ferramenta de gestão — será uma **plataforma de transformação humana e cultural dentro do setor.**

Nosso sistema já entrega **solidez técnica, rastreabilidade total e potencial de mercado**, com base sólida em Java, Spring Boot e arquitetura escalável.

Agora buscamos **parcerias e investimentos estratégicos** para ampliar nosso alcance, fortalecer a camada de inteligência analítica e impulsionar o módulo social que conecta tecnologia, propósito e pessoas.

📈 **Investir no ELO CRM é investir em tecnologia que faz sentido — comercial, humana e socialmente.**

👉 **Escaneie o QR Code** para conhecer mais sobre o projeto, nossa proposta de valor e os próximos passos dessa jornada.

O ELO CRM une **solidez técnica, rastreabilidade total e potencial de mercado**.

E porque a gente acredita no nosso produto e sabe do potencial que ele tem, queremos parceiros e investidores para ampliar nosso alcance, fortalecer a inteligência analítica e impulsionar o módulo social que conecta **tecnologia, propósito e pessoas**.

Investir na ELO CRM é investir em **tecnologia que faz sentido — comercial e socialmente**.

Ao acessar nosso QR Code, vamos mostrar como vocês podem **apoiar um CRM que entrega eficiência, propósito e crescimento de verdade**.”