

Requisitos Funcionais

RF1: Automatizar o Processo de Acompanhamento de Vendas

O sistema deve permitir o acompanhamento automatizado de vendas, incluindo o registro de todas as interações com os clientes, como chamadas telefônicas, e-mails, reuniões e outras formas de comunicação. Essas interações devem ser organizadas cronologicamente e associadas automaticamente ao cliente correspondente.

Critérios de Aceitação [detalhado]

- **Tipos de Interações Registradas:** O sistema deve permitir o registro de diferentes tipos de interações, incluindo:
 - **Chamadas Telefônicas:** Com campos para data, hora, duração, resumo da conversa, e o nome do responsável pelo contato.
 - **e-mails:** Com captura automática do conteúdo e anexo do e-mail, data e hora de envio/recebimento, e remetente/destinatário.
 - **Reuniões:** Com campos para data, hora, local, participantes, e um resumo dos pontos discutidos.
 - **Outros:** Deve haver a possibilidade de adicionar tipos de interações personalizadas, como mensagens de texto, redes sociais, etc.
- **Associação Automática ao Cliente:**
 - Cada interação registrada deve ser automaticamente vinculada ao cliente correspondente no CRM, com base em identificadores como e-mail, número de telefone ou ID de cliente.
 - Se a interação não puder ser associada automaticamente, o sistema deve permitir que o usuário faça a associação manualmente.
- **Campos Obrigatórios e Opcionais:**
 - Cada tipo de interação deve ter campos obrigatórios (ex: data, tipo de interação, cliente) e campos opcionais (ex: resumo, anexo), conforme definido nas regras de negócio.
 - O sistema deve validar o preenchimento dos campos obrigatórios antes de permitir o registro da interação.
- **Visualização e Acesso ao Histórico:**
 - O sistema deve fornecer uma visualização cronológica do histórico de interações para cada cliente, exibindo todos os tipos de interações registradas.
 - Deve ser possível filtrar as interações por data, tipo, ou usuário responsável.
 - O histórico de interações deve ser acessível diretamente na página de detalhes do cliente, com opção para expandir ou colapsar detalhes.

Fluxo de Trabalho

1. O usuário acessa a página do cliente no CRM;
2. Seleciona o tipo de interação que deseja registrar (chamada, e-mail, reunião, etc.);
3. Preenche os campos obrigatórios e, opcionalmente, os campos adicionais;
4. Associa a interação ao cliente (se não for feito automaticamente) e confirma o registro;
5. A nova interação é adicionada ao histórico do cliente, ficando disponível para consulta futura; e
6. O usuário pode editar ou excluir a interação, conforme necessário.

Consulta de Histórico de Interações

7. O usuário acessa o histórico de interações na página do cliente.
8. Filtra e ordena as interações conforme necessidade.

RF2: Definição de Lembretes Automáticos para Follow-ups

O sistema deve permitir a criação de lembretes automáticos para follow-ups com clientes, permitindo que o usuário personalize as configurações, como data, hora, e mensagem do lembrete.

Critérios de Aceitação

- Os lembretes devem permitir personalização de conteúdo e frequência;
- As notificações de lembrete devem ser enviadas por e-mail ou exibidas no CRM, conforme preferências do usuário; e
- O usuário deve poder personalizar o conteúdo dos lembretes.

Fluxo de Trabalho

- O usuário define um follow-up durante ou após o registro de uma interação;
- Personaliza a data, hora e mensagem do lembrete; e
- O lembrete é armazenado e uma notificação será enviada na data e hora definidas.

RF3: Geração de Relatórios de Progresso de Vendas

O sistema deve gerar relatórios automáticos e sob demanda sobre o progresso das vendas, estacando interações, status de negociação e próximas ações.

O sistema deve possibilitar a personalização do conteúdo dos relatórios com base nas preferências do usuário.

Critérios de Aceitação

- O sistema deve permitir a geração automática de relatórios periódicos e sob demanda;
- Os relatórios devem incluir informações sobre interações, status de negociação e próximas ações;
- Relatórios devem estar disponíveis em formato PDF;
- O usuário deve poder personalizar os parâmetros e a visualização dos relatórios; e
- O relatório deve incluir gráficos de progresso e indicadores de performance.

Fluxo de Trabalho

- O usuário seleciona os parâmetros do relatório (período, tipo de interação, cliente);
- Escolhe entre gerar automaticamente ou sob demanda; e
- O relatório é gerado e pode ser visualizado ou exportado.

RF4: Integração com Sistema de e-mail para Envio de Notificações

A nova funcionalidade deve integrar-se ao sistema de e-mail existente para permitir o envio automático de notificações relacionadas a lembretes, relatórios de vendas, e outras interações com os clientes.

Critérios de Aceitação

- Notificações de lembretes e relatórios devem ser enviadas por e-mail;
 - A integração deve suportar múltiplos provedores de e-mail (Gmail, Outlook, etc.);
 - As interações por e-mail devem ser automaticamente registradas no sistema CRM;
 - O sistema deve enviar notificações automáticas para os e-mails cadastrados, com base em lembretes e relatórios gerados; e
 - As notificações devem incluir opções de personalização de mensagem e destinatários.
-