

SUMÁRIO

1. Empresa e Objetivo do Sistema	4
2. Levantamento de Requisitos	5
2.1 Requisitos Funcionais	5
2.2 Requisitos Não Funcionais	6
3. Diagramas UML	6
4. Cronograma de Desenvolvimento	6
5. Arquivo com Scripts SQL	6
6. Termo de Aceite	6
7. Resumo das Entrevistas	7
7.1 Entrevista 1: Levantamento Inicial	7
7.2 Entrevista 2: Validação e Refinamento	7
8. Conclusão	8

1. Empresa e Objetivo do Sistema

O presente sistema está sendo desenvolvido para atender às necessidades de um advogado autônomo, especializado na área do Direito Criminal. O profissional realiza atendimentos individualizados e conquista seus clientes principalmente por meio de anúncios online. Após a triagem inicial feita por um responsável externo, os clientes qualificados são encaminhados para o WhatsApp do advogado, onde é realizada uma avaliação manual.

O objetivo principal do sistema é oferecer uma solução que centralize e organize as informações dos clientes, auxiliando no controle do fluxo de atendimento. Dentre as funcionalidades esperadas estão: o cadastro básico de clientes, o acompanhamento do status de atendimento, o agendamento de reuniões e a criação de lembretes. Além disso, o sistema deve funcionar mesmo quando alguns dados sensíveis, como CPF ou endereço, ainda não estiverem disponíveis, garantindo flexibilidade no uso desde os primeiros contatos com o cliente.

2.1 Requisitos Funcionais

RF001 – Permitir o cadastro de clientes com nome, telefone, endereço, CPF e número do processo (se existir).

RF002 – Permitir o controle do status do cliente no fluxo: atendimento > reunião > honorários.

RF003 – Permitir o agendamento e controle de lembretes por cliente.

RF004 – Permitir busca e consulta de clientes cadastrados.

RF005 – Permitir edição e atualização de dados dos clientes.

RF006 – Permitir o registro de anotações internas por cliente.

2.2 Requisitos Não Funcionais

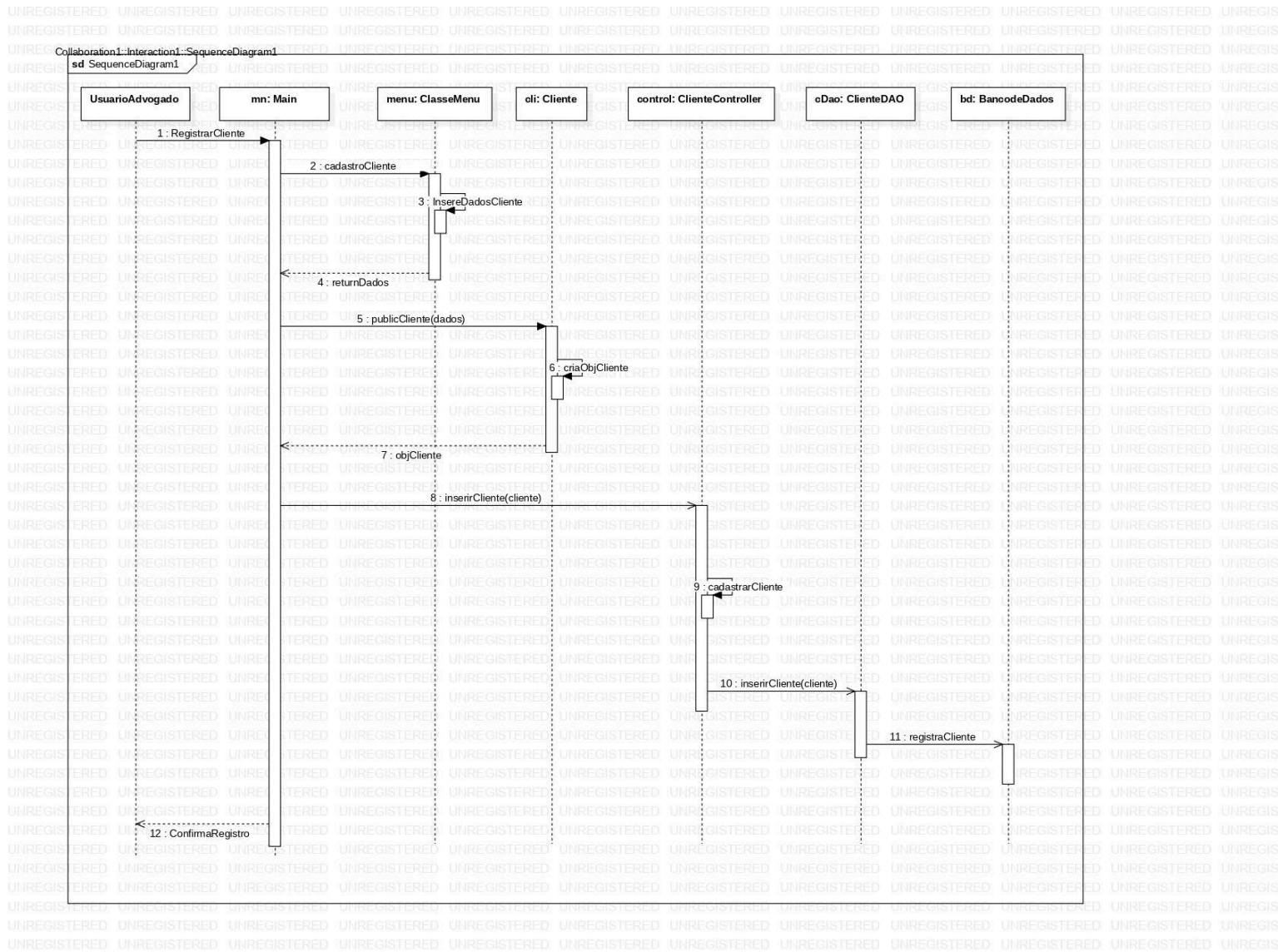
RNF001 – Dados sensíveis não devem ser obrigatórios.

RNF002 – A interface deve ser simples, clara e fácil de usar.

RNF003 – O sistema deve ter boa performance.

3. Diagramas UML

3.1 Diagrama de sequência:



3.2 Diagrama de classe:



3.3 Diagrama caso de uso:

05/06/2025, 17:15

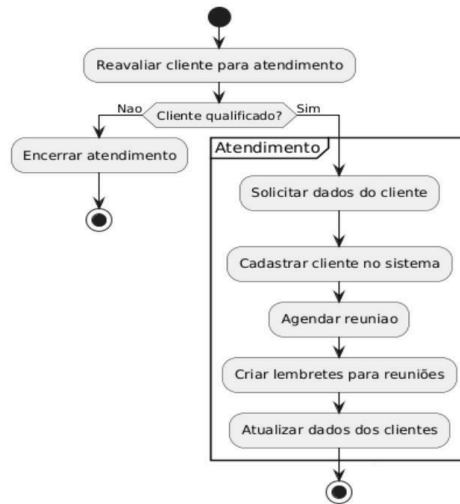
LL4vRYin3Err2c8g_yA5uGMkFcpu1WdlfM4aMX6W4HsAuo91JfEZv6AXI21HCSKZ7zyosbL5qMdCBjDHGHaanLU5a8ly9YuEIRB0i0zdZXXu0AmmLPAS5QmmiCHCCZwagZGYDvT4d73xSRAyJvIL...



3.4 Diagrama de atividade:

05/06/2025, 17:26

LP0nKiD034LxdKAbVGMd89aCBGKvWR0LqCpkAaWo1Gp7uWHS33d1awHQxIbxjr_QUI35N0JSgtC1mpFJ1nKXmx48js0yah5IS9kaveDkG8xOxV_LzpcxZpBlf0yznXitx9v8UnWUusyXcPFTU3pg1...

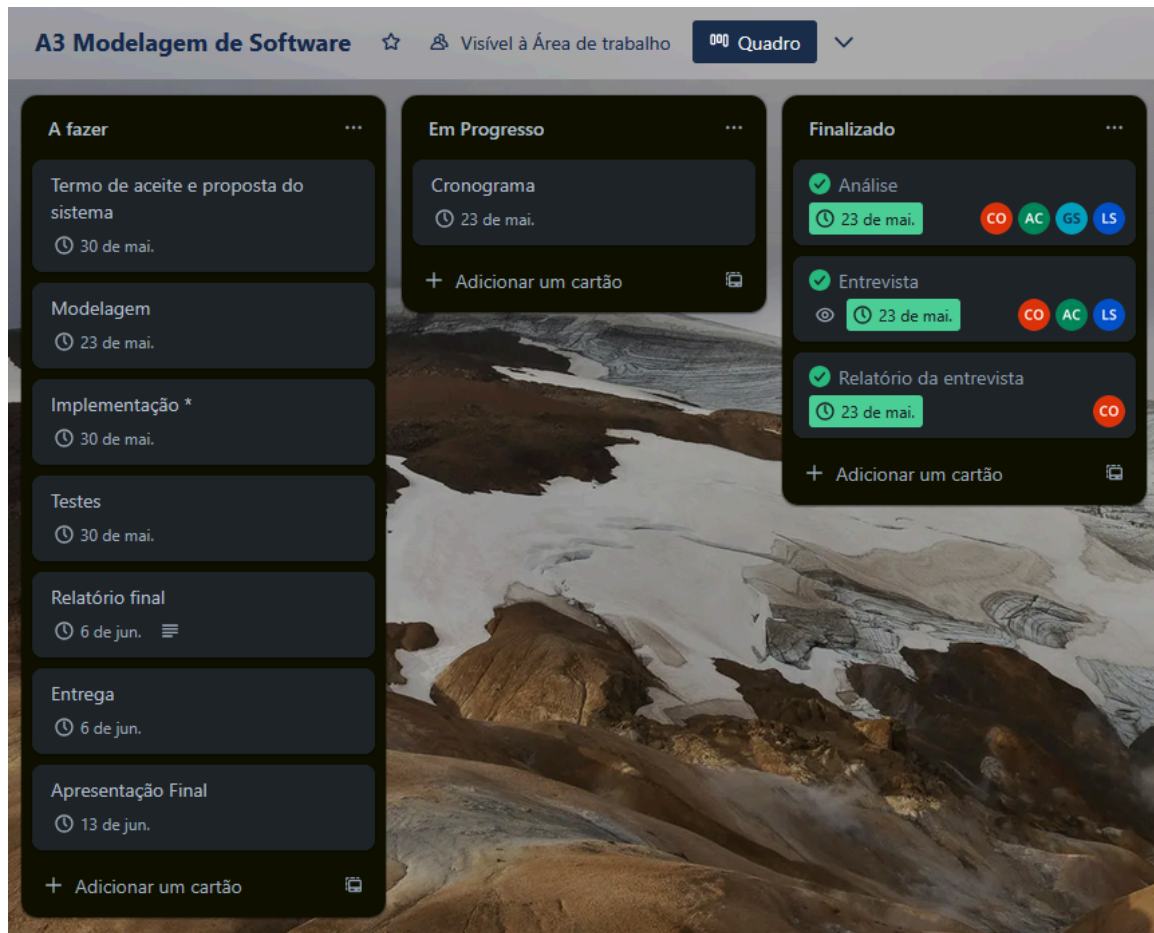


https://www.plantuml.com/plantuml/png/LP0nKiD034LxdKAbVGMd89aCBGKvWR0LqCpkAaWo1Gp7uWHS33d1awHQxIbxjr_QUI35N0JSgtC1mpFJ1nKXmx48js0yah5IS9kaveDkG8xOxV_LzpcxZpBlf0yznXitx9v8UnWUusyXcPFTU3pg1... 1/1

3.5 Diagrama de entidade - relacionamento:



4. Cronograma de Desenvolvimento



5. Arquivo com Scripts SQL

Disponível em:

https://drive.google.com/drive/folders/113T9M9ixu4QrAsrkHpj0yTS4t_jGv_aq?usp=drive

6. Termo de Aceite

Disponível em:

https://docs.google.com/document/d/1-q3AxfqcAL7dWtAv-r-6FsOwfc1nDNlx/edit?usp=drive_link

7.1 Entrevista 1: Levantamento Inicial

- O cliente explicou que recebe contato de potenciais clientes via anúncios online.

- Esses contatos são encaminhados para o WhatsApp, onde ele os avalia manualmente para decidir se dará continuidade ao atendimento.

- O cliente relatou dificuldades em manter organização das informações, e solicitou um sistema para:

- Armazenar dados básicos dos clientes (nome, endereço, CPF, etc.).
- Registrar o status de atendimento e o progresso de cada cliente.
- Criar lembretes para reuniões e retornos.

7.2 Entrevista 2: Validação e Refinamento

- Foi esclarecido que existe uma triagem inicial feita por um terceiro, que não precisa estar no sistema.

- O advogado reavalia apenas os clientes qualificados por essa pessoa.

- O cliente solicitou que o sistema seja utilizável mesmo sem dados sensíveis dos clientes, como endereço e CPF.

- O fluxo real de atendimento foi descrito como: Atendimento inicial → Agendar reunião → Realizar reunião → Negociar honorários.

8. Conclusão

Durante o processo de levantamento e entrevistas, foi possível entender melhor a rotina do advogado e os principais problemas que ele enfrenta no dia a dia. Ficou claro que a falta de organização e de um sistema centralizado dificulta bastante o controle dos atendimentos e o acompanhamento dos clientes.

A partir disso, aprendemos que o sistema precisa ser simples, prático e flexível, já que muitas vezes os dados completos dos clientes não estão disponíveis logo no primeiro contato. Também percebemos o quanto é importante ouvir o cliente e adaptar o sistema à sua realidade, pensando sempre em facilitar o trabalho e economizar tempo.

Esse projeto mostrou na prática como a comunicação com o usuário e um bom levantamento de requisitos fazem toda a diferença no desenvolvimento de uma solução realmente útil.