

# Documento do Projeto Final - CRM Simplificado

**Curso:** Análise e Desenvolvimento de Sistemas

**Disciplina:** Administração

**Semestre:** 3º

**Projeto:** CRM Simplificado para a empresa 2Tes

**Integrantes:** Heitor Cabral, Isabela Caretta, Lazaro Souza

**Data:** Novembro/2025

## Introdução:

O projeto desenvolvido ao longo do semestre consistiu na criação de um CRM personalizado para a empresa 2Tes, alinhado ao posicionamento atual da marca, que passou por atualização e modernização recente. Com base no novo site da empresa, que reforça sua atuação na instalação de carregadores para veículos elétricos, soluções tecnológicas e serviços de alta qualidade, o CRM foi projetado para acompanhar esse crescimento, oferecendo uma plataforma organizada para centralizar clientes, oportunidades e interações comerciais.

## Descrição final do projeto:

Trata-se de um sistema funcional composto por login, dashboard de indicadores, cadastro e edição de clientes, controle de oportunidades comerciais e registro de interações. Cada módulo foi pensado para atender o fluxo real de trabalho da 2Tes, que lida com empresas, condomínios e clientes que necessitam de infraestrutura para carregamento veicular. O CRM busca substituir controles manuais dispersos, oferecendo maior precisão, histórico e organização no relacionamento com clientes.

## Atualizações:

Ao longo do desenvolvimento foram realizadas diversas atualizações, tanto estéticas quanto estruturais. Inicialmente, o projeto se baseava apenas na necessidade de organizar clientes. Com a evolução do entendimento sobre o negócio da 2Tes e o estudo do novo site, ampliou-se o escopo para incluir oportunidades relacionadas a instalação de estações de carregamento, consultorias técnicas, manutenções preventivas e soluções corporativas. A interface também

passou por ajustes para refletir a identidade visual mais moderna da empresa, com telas refeitas no Figma, contraste melhorado para acessibilidade, componentes reorganizados e refinamento da experiência do usuário. Essas evoluções permitiram construir um CRM mais fiel à realidade atual da empresa e às demandas do setor de energia e mobilidade elétrica.

#### Justificativa:

Internamente a empresa ainda enfrentava dificuldades como falta de histórico, registros espalhados em planilhas e dificuldade de acompanhar oportunidades. O CRM foi desenvolvido justamente para resolver essas lacunas, garantindo centralização, visão estratégica e melhoria do processo comercial.

#### Requisitos funcionais:

- Cadastro completo de clientes;
- Criação e edição de oportunidades;
- Classificação das oportunidades por etapa do funil (como Contato, Proposta, Negociação, Ganhou e Perdeu);
- Dashboard com resumos;
- Registro de interações diárias e
- Controle de usuários (administradores).

#### Requisitos não funcionais:

- O sistema deve ter interface responsiva;
- Ser acessível visualmente;
- Possuir navegação simples e
- Refletir a identidade moderna da 2Tes.

#### Decisões Técnicas:

Definiu-se a utilização de HTML, CSS e JavaScript puro para o front-end, o banco de dados escolhido foi Firebase, por ser simples de administrar e compatível com os padrões da disciplina. A organização do sistema seguiu uma arquitetura intuitiva, com páginas independentes e menus laterais fixos.

#### Resultados:

O projeto apresenta a consolidação de um sistema que atende às necessidades atuais da empresa. O CRM proporciona maior controle sobre clientes, permitindo visualizar facilmente oportunidades em andamento, histórico de contatos e indicadores relevantes. O protótipo final apresenta uma interface organizada e profissional, com telas de oportunidades mais realistas. Além disso, o sistema contribui para melhorar decisões comerciais, reduzir perda de informações e facilitar o crescimento da empresa em um setor em ascensão.