

REIS DEVELOPER

JORGE REIS - DESENVOLVEDOR FULLSTACK

FokusLead

FokusLead ONE **FokusLead TEAM**

ANEXO COMPLEMENTAR 2
GERENCIAMENTO DE ESCOPO

Introdução e Objetivo do Gerenciamento de Escopo

Este documento estabelece o Gerenciamento de Escopo do Projeto FokusLead em sua visão completa, contemplando desde a concepção inicial do sistema imobiliário até a consolidação da plataforma como CRM imobiliário escalável, conforme definido no Termo de Abertura do Projeto (TAP). O gerenciamento de escopo tem como finalidade assegurar que o projeto conte com todo o trabalho necessário para entregar o valor esperado ao mercado, sem incluir esforços não planejados, prevenindo expansão indevida de funcionalidades, desalinhamento estratégico e riscos à sustentabilidade técnica e comercial do produto.

Este anexo atua como referência oficial para:

- definição do que compõe o produto FokusLead em sua totalidade;
- delimitação clara entre funcionalidades atuais, futuras e excluídas;
- controle de mudanças ao longo dos ciclos de evolução;
- validação e aceitação das entregas em cada módulo do roadmap.

Definição do Escopo do Projeto

FokusLead

Escopo Incluído

O escopo do projeto FokusLead abrange o desenvolvimento de uma plataforma digital de gestão comercial imobiliária, concebida para organizar dados, centralizar leads, estruturar o processo de vendas e fornecer visão gerencial para corretores e imobiliárias.

Estão incluídos no escopo global do projeto:

- Plataforma SaaS multiplataforma, com acesso via:
 - Web Desktop
 - Web Mobile
 - PWA
 - Aplicativos nativos iOS e Android (em fases posteriores)
- Arquitetura única de backend, com base de dados centralizada e regras de negócio unificadas;
- Evolução modular do produto em ciclos semestrais;
- Separação clara entre produto individual (FokusLead One) e produto corporativo (FokusLead Team).

FokusLead One

Escopo Funcional

O FokusLead One contempla funcionalidades voltadas à produtividade individual do corretor, organizadas progressivamente ao longo do roadmap.

Inclui-se no escopo funcional do FokusLead One:

- Cadastro e gestão de:
 - Construtoras e incorporadoras;
 - Empreendimentos imobiliários;
 - Imóveis e tipos de imóveis;
 - Clientes e leads;

- Gestão estruturada de leads, com:
 - captação via WhatsApp e Instagram;
 - registro de origem, data e canal;
- Histórico completo de interações com clientes;
- Classificação de clientes por perfis e tags;
- Relacionamento entre clientes e imóveis de interesse;
- Funil de vendas com etapas configuráveis;
- Agenda comercial e controle de follow-ups;
- Matching entre perfil do cliente e portfólio de imóveis;
- Indicadores básicos de desempenho comercial;
- Gestão do portfólio ativo de imóveis;
- Segurança da informação e conformidade com LGPD.

FokusLead Team

Escopo Funcional

O FokusLead Team amplia o escopo do produto para operações com múltiplos usuários, atuando como camada de governança comercial.

Inclui-se no escopo do FokusLead Team:

- Gestão de múltiplos usuários;
- Controle de permissões e hierarquias;
- Gestão unificada de leads por equipe;
- Padronização do processo comercial;
- Dashboards gerenciais consolidados;
- Indicadores comparativos por corretor e equipe;
- Gestão centralizada do portfólio;
- Auditoria básica, logs e rastreabilidade;
- Suporte à escalabilidade operacional.

Escopo Excluído do Projeto

Estão explicitamente fora do escopo do projeto FokusLead:

- Atuação como marketplace imobiliário;
- Intermediação financeira ou cobrança de comissões;
- Assinatura digital de contratos imobiliários;
- Gestão jurídica de escrituras ou registros cartoriais;
- Processamento de pagamentos de terceiros;
- Integrações com plataformas não previstas no roadmap estratégico;
- Desenvolvimento sob medida para clientes específicos fora do modelo SaaS.

Engenharia de Requisitos

Requisitos Funcionais

O sistema FokusLead deverá permitir, ao longo de sua evolução:

- Cadastro completo de entidades imobiliárias;
- Criação, gestão e qualificação de leads;
- Centralização de interações multicanal;
- Organização do funil de vendas;
- Classificação avançada de clientes;
- Relacionamento dinâmico cliente-imóvel;
- Gestão de compromissos comerciais;
- Visualização de indicadores de desempenho;
- Administração de usuários e equipes (Team);
- Controle de acesso e permissões;
- Operação contínua em múltiplas plataformas.

Requisitos Não Funcionais

O projeto deverá atender, de forma contínua:

- Segurança e LGPD, com consentimento, anonimização e proteção de dados;

- Performance, garantindo tempos de resposta adequados mesmo com crescimento de base;
- Escalabilidade, permitindo aumento de usuários, dados e integrações;
- Usabilidade, priorizando simplicidade e baixo atrito operacional;
- Disponibilidade, com foco em uso diário e crítico para vendas.

Regras de Negócio Globais

As principais regras de negócio do FokusLead incluem:

- Empreendimentos devem estar vinculados a construtoras e incorporadoras;
- Imóveis do tipo apartamento exigem vínculo com empreendimento;
- Clientes podem se relacionar com múltiplos imóveis;
- Imóveis podem possuir múltiplos interessados;
- Leads evoluem para clientes, preservando histórico;
- Perfis e tags são configuráveis;
- A lógica de negócio é centralizada no backend;
- Limites de uso são definidos por plano de assinatura.

Estrutura Analítica do Projeto (EAP / WBS)

O projeto é estruturado de forma hierárquica e modular.

No nível mais alto, encontra-se o Projeto FokusLead.

Em nível intermediário, o trabalho é organizado por módulos evolutivos, alinhados ao roadmap semestral.

Em níveis inferiores, os módulos são decompostos em pacotes de trabalho funcionais e técnicos, contemplando desenvolvimento, integração, testes, validação e documentação.

Essa estrutura permite controle de escopo, planejamento progressivo e evolução segura do produto.

Dicionário da EAP

Cada pacote de trabalho do projeto deverá possuir definição clara contendo:

- descrição funcional;
- entregáveis esperados;
- critérios objetivos de aceitação;
- dependências técnicas;
- responsável pela execução.

O Dicionário da EAP é instrumento obrigatório para evitar ambiguidades e garantir alinhamento entre visão estratégica e execução técnica.

Critérios de Aceitação do Escopo

O projeto FokusLead será considerado entregue de forma satisfatória quando:

- cada módulo do roadmap for concluído conforme escopo aprovado;
- as funcionalidades entregues atenderem aos requisitos definidos;
- o sistema operar de forma estável, segura e usável;
- o produto gerar valor perceptível aos usuários;
- não houver funcionalidades críticas fora do controle de escopo.

Controle de Escopo e Gestão de Mudanças

Qualquer solicitação que implique impacto em escopo, prazo, custo ou arquitetura deverá ser formalmente avaliada.

As mudanças podem:

- ser aprovadas e incorporadas ao módulo atual;
- ser postergadas para módulos futuros;
- ser rejeitadas por desalinhamento estratégico.

Nenhuma alteração deve ser implementada sem análise prévia de impacto.

Gestão de Exclusões e Histórico

O sistema deverá preservar integridade histórica dos dados.

Exclusões físicas serão controladas quando houver dependências relevantes.

Históricos comerciais relevantes deverão ser preservados por meio de registros mínimos, garantindo rastreabilidade e coerência do processo comercial.

Riscos Relacionados ao Escopo

Os principais riscos associados ao escopo incluem:

- expansão indevida de funcionalidades;
- pressão por entregas fora do roadmap;
- dependência excessiva de integrações externas;
- complexidade técnica antecipada.

A mitigação ocorrerá por meio de:

- desenvolvimento modular;
- validação contínua;
- governança clara;
- documentação consistente.

Integração com o TAP e Documentos Complementares

Este anexo integra-se diretamente aos seguintes documentos:

- Termo de Abertura do Projeto (TAP);
- Anexo de Stakeholders;
- Guia de Funcionalidades;
- Roadmap de Implantação;

Atua como documento estruturante do projeto, orientando execução, controle e evolução do FokusLead em sua totalidade.