

REIS DEVELOPER

JORGE REIS - DESENVOLVEDOR FULLSTACK

FokusLead

FokusLead **ONE** FokusLead **TEAM**

ANEXO COMPLEMENTAR 3
CRONOGRAMA

Introdução e Objetivo do Cronograma

Este documento estabelece o Cronograma Geral de Implantação do Programa FokusLead, contemplando todas as fases de desenvolvimento, testes, validação e consolidação do produto, desde a construção da base imobiliária estrutural até a preparação completa da plataforma para escala, equipes e governança corporativa. Diferentemente de um cronograma restrito ao MVP, este planejamento cobre todo o ciclo de vida evolutivo do produto, organizado em cinco módulos sequenciais, cada um com duração fixa de 6 meses, respeitando o princípio de estabilidade funcional antes de expansão de capacidades.

O cronograma tem como objetivos:

- Garantir previsibilidade de entregas ao longo de 30 meses;
- Controlar rigorosamente escopo, complexidade e riscos;
- Assegurar maturação técnica e operacional progressiva;
- Viabilizar adoção sustentável e validação contínua em uso real;

Preparar o produto para transição de solução individual para plataforma escalável.

Estratégia Geral do Cronograma

O Programa FokusLead adota uma estratégia de ciclos semestrais fechados, em que cada módulo possui escopo próprio, critérios claros de encerramento e período dedicado a testes e validação, evitando sobreposição descontrolada de funcionalidades.

Cada ciclo de 6 meses é estruturado internamente em:

- Planejamento e refinamento técnico inicial;
- Desenvolvimento funcional progressivo;
- Testes integrados e ajustes;
- Validação em ambiente real controlado;
- Consolidação e documentação mínima.

Nenhum módulo avança sem que o anterior esteja funcionalmente estável, ainda que evoluções futuras possam expandir suas capacidades.

Cronograma por Módulo

■ MÓDULO 1 – Base Imobiliária Estrutural

Período: Meses 0 a 6

Objetivo do módulo

Construir a base estrutural do sistema imobiliário, organizando dados, cadastros e regras fundamentais, sem ainda operar como CRM. Este módulo estabelece o alicerce técnico e conceitual de todo o programa.

Escopo de implementação

Durante este ciclo são desenvolvidos:

- Cadastros fundamentais (construtoras, incorporadoras, empreendimentos, imóveis, tipos, cidades, bairros);
- Cadastro manual de clientes e perfis básicos;
- Regras obrigatórias de vínculo entre entidades;
- CRUD completo de todos os registros;
- Organização e consulta do portfólio;
- Controle básico de status dos imóveis;
- Interface web desktop responsiva.

Testes e validação

- Testes funcionais de cadastros e relacionamentos;
- Validação de integridade de dados;
- Ajustes de usabilidade e consistência operacional.

Marco de encerramento

- ✓ Sistema imobiliário funcional e estável
- ✓ Base de dados sólida e validada
- ✓ Preparação técnica concluída para entrada no CRM

MÓDULO 2 – Entrada no CRM e Integrações Iniciais

Período: Meses 7 a 12

Objetivo do módulo

Transformar o sistema imobiliário em um CRM inicial, com foco na captação de leads e centralização de atendimentos, introduzindo valor comercial direto.

Escopo de implementação

Neste ciclo são implementados:

- Entidade “Lead” e regras de evolução para cliente;
- Registro de origem, data, canal e status do lead;
- Integrações oficiais com WhatsApp e Instagram;
- Associação automática de conversas ao cliente;
- Linha do tempo por cliente;
- Registro de interações e observações;
- Interface web desktop e web mobile responsiva.

Testes e validação

- Testes de integração com APIs externas;
- Validação de fluxo lead → cliente;
- Testes de estabilidade e tratamento de falhas;
- Ajustes operacionais com base em uso real.

Marco de encerramento

- ✓ CRM inicial operacional
- ✓ Leads centralizados e rastreáveis
- ✓ Redução efetiva de perda de contatos

MÓDULO 3 – Funil de Vendas e Organização Comercial

Período: Meses 13 a 18

Objetivo do módulo

Estruturar o processo comercial completo, permitindo controle de oportunidades, previsibilidade de vendas e organização do pipeline.

Escopo de implementação

Durante este ciclo são desenvolvidos:

- Funil de vendas com etapas configuráveis;
- Movimentação visual de oportunidades;
- Classificação avançada de clientes e leads;
- Tags livres, prioridade e intenção de compra;
- Relacionamento múltiplo cliente ↔ imóvel;
- Preservação de histórico de interesse;
- Disponibilização via Web Desktop, Web Mobile e PWA.

Testes e validação

- Testes de fluxo comercial ponta a ponta;
- Validação de regras de negócio do funil;
- Ajustes de performance e visualização.

Marco de encerramento

- ✓ Processo comercial estruturado
- ✓ Visão clara do pipeline de vendas
- ✓ Aumento de previsibilidade e controle

■ MÓDULO 4 – Inteligência Operacional e Produtividade

Período: Meses 19 a 24

Objetivo do módulo

Elevar o produto ao nível de CRM maduro, reduzindo perdas por esquecimento e ampliando produtividade do corretor.

Escopo de implementação

Neste ciclo são implementados:

- Agenda comercial integrada;
- Controle de visitas e follow-ups;
- Sistema de lembretes;
- Matching inteligente cliente × imóvel;
- Indicadores básicos de desempenho;
- Versões iniciais dos apps iOS e Android;
- Consolidação do PWA.

Testes e validação

- Testes de usabilidade intensiva;
- Validação de sugestões automáticas;
- Ajustes finos de produtividade.

Marco de encerramento

- ✓ CRM orientado à eficiência operacional
- ✓ Redução de perdas comerciais
- ✓ Aumento mensurável de produtividade

■ MÓDULO 5 – Consolidação, Gestão e Escala

Período: Meses 25 a 30

Objetivo do módulo

Consolidar o FokusLead como plataforma escalável, preparando o terreno para o FokusLead Team e crescimento estruturado.

Escopo de implementação

Durante este ciclo são desenvolvidos:

- Gestão refinada do portfólio comercial;
- Dashboards consolidados;
- Indicadores comparativos;
- Base para múltiplos usuários;
- Controles avançados de segurança e LGPD;
- Logs, auditoria e rastreabilidade;
- Apps iOS e Android completos.

Testes e validação

- Testes de carga e escalabilidade;
- Validação de segurança e conformidade;
- Testes de governança e controle.

Marco de encerramento

- ✓ Produto completo e consolidado
- ✓ Preparado para equipes e escala
- ✓ Pronto para expansão comercial

Visão Consolidada do Cronograma (30 Meses)

Módulo 1: Sistema imobiliário estrutural

Módulo 2: CRM inicial

Módulo 3: CRM de vendas

Módulo 4: CRM de produtividade

Módulo 5: Plataforma escalável

Controle, Governança e Integração Documental

O acompanhamento do cronograma será realizado com base em:

- Marcos formais de encerramento por módulo;
- Alinhamento contínuo com o Gerenciamento de Escopo;
- Avaliação rigorosa de mudanças;
- Validação funcional antes de expansão.

Este cronograma integra-se diretamente aos seguintes documentos:

- Termo de Abertura do Projeto (TAP);
- Anexo 1 – Stakeholders;
- Anexo 2 – Gerenciamento de Escopo;
- Anexo 8 – Guia de Implementação.