

REIS DEVELOPER

JORGE REIS - DESENVOLVEDOR FULLSTACK

FokusLead

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

TERMO DE ABERTURA DO PROJETO

1. Justificativa e Contexto do Projeto

O mercado imobiliário apresenta um ambiente altamente competitivo, caracterizado por elevada concorrência, múltiplos canais de captação de clientes e crescente exigência por agilidade, personalização e eficiência no atendimento. Nesse contexto, a capacidade de resposta rápida, a organização estruturada das informações e o uso estratégico de dados comerciais tornaram-se fatores críticos de sucesso para corretores de imóveis e gestores de imobiliárias.

Atualmente, observa-se uma lacuna operacional significativa no processo comercial do setor: grande parte dos profissionais atua com informações fragmentadas, processos manuais e ausência de padronização no acompanhamento de leads. Essa condição resulta em perda de oportunidades qualificadas, baixa previsibilidade de resultados, retrabalho recorrente e redução da eficiência comercial. A dificuldade em consolidar dados provenientes de diferentes canais – como WhatsApp, Instagram e atendimentos informais – compromete a visão integral do cliente e impacta negativamente a taxa de conversão de vendas.

Do ponto de vista gerencial, a inexistência de uma plataforma centralizada limita a capacidade de análise, controle e tomada de decisão estratégica, especialmente em ambientes com múltiplos corretores e equipes. Como consequência, ocorre desalinhamento entre o perfil do cliente e as propostas apresentadas, desgaste no relacionamento comercial e perda de competitividade frente a operações mais estruturadas e orientadas por dados.

Diante desse cenário, o projeto FokusLead justifica-se como uma iniciativa estratégica de transformação digital, voltada à padronização, automação e otimização dos processos comerciais no setor imobiliário. A solução foi concebida para atuar diretamente sobre os principais pontos de ineficiência do ciclo de vendas, promovendo ganhos mensuráveis em produtividade, qualidade do atendimento e resultados comerciais, sustentando crescimento previsível e escalável.

2. Objetivos Estratégicos do Projeto

O projeto FokusLead foi estruturado com objetivos estratégicos claros, mensuráveis e alinhados às demandas reais do mercado imobiliário, bem como aos princípios de geração de valor, eficiência operacional e sustentabilidade do negócio.

2.1 Impulsionar o Crescimento de Vendas

Promover o aumento consistente da performance comercial por meio da gestão estruturada de leads, do alinhamento entre perfil do cliente e portfólio de imóveis e do suporte à tomada de decisão durante o processo de venda. Como marco estratégico inicial, estabelece-se a meta de viabilizar ao menos 100 vendas nos primeiros 6 meses de uso pleno da plataforma, por meio do aumento da taxa de conversão e da redução de perdas operacionais.

2.2 Elevar o Nível de Excelência no Atendimento ao Cliente

Padronizar e qualificar o atendimento ao longo de todo o ciclo de vendas, permitindo que cada lead seja tratado de forma personalizada, com base em dados consolidados, histórico de interações e estágio no funil comercial. Busca-se ampliar a percepção de profissionalismo, confiabilidade e transparência, fortalecendo o relacionamento com o cliente e a reputação comercial dos usuários.

2.3 Garantir Adoção Gradual, Sustentável e Escalável da Solução

Assegurar a adoção efetiva da plataforma por corretores e equipes comerciais por meio de uma implantação progressiva, intuitiva e orientada ao uso prático. A entrega modular permitirá evolução gradual no uso do sistema, reduzindo resistências, acelerando a geração de valor e sustentando os benefícios do projeto ao longo do tempo.

3. Descrição do Produto e Escopo de Alto Nível

O FokusLead é uma solução digital multiplataforma, projetada para operar de forma integrada em Web (Desktop e Mobile), iOS e Android, garantindo mobilidade, disponibilidade contínua e padronização dos processos comerciais em qualquer contexto de atuação. O produto é composto por dois aplicativos distintos e complementares, integrados por uma base comum de dados e inteligência comercial, permitindo especialização funcional, clareza comercial e escalabilidade da solução.

4. Escopo do Produto – FokusLead One (Corretores)

O FokusLead One é voltado ao corretor de imóveis que atua de forma autônoma ou vinculada a uma imobiliária, com foco em produtividade individual, organização do funil de vendas e aumento da taxa de conversão.

4.1 Funcionalidades de Alto Nível

Gestão Centralizada de Leads: captação e consolidação automática de leads oriundos de WhatsApp e Instagram, com histórico completo de interações.

Classificação Inteligente de Clientes: organização por tags considerando perfil, intenção de compra e estágio decisório.

Matching entre Perfil e Imóveis: cruzamento automatizado entre perfil do cliente e portfólio disponível, priorizando maior aderência.

Ferramentas de Apoio à Negociação: catálogo estruturado de imóveis e simulador de financiamento.

Acompanhamento do Funil de Vendas: visualização clara do estágio de cada oportunidade até o fechamento.

5. Escopo do Produto – FokusLead Team (Imobiliárias)

O FokusLead Team é direcionado às imobiliárias e equipes comerciais, com foco em gestão integrada, padronização de processos e controle estratégico da operação.

5.1 Funcionalidades de Alto Nível

Gestão Unificada de Leads e Equipes

Padronização do Processo Comercial

Visão Gerencial e Indicadores de Desempenho

Gestão Centralizada do Portfólio de Imóveis

Escalabilidade e Crescimento da Operação

O FokusLead Team atua como a camada de governança comercial da operação imobiliária.

6. Delimitação do Escopo

Este TAP define o escopo do FokusLead em nível estratégico, concentrando-se nas capacidades essenciais do produto. Detalhamentos técnicos, integrações específicas, regras de negócio aprofundadas e requisitos não funcionais serão tratados em documentos complementares. Essa delimitação protege o projeto contra expansão indevida de escopo e preserva o foco estratégico.

7. Estratégia de Desenvolvimento do Projeto

O desenvolvimento do FokusLead ocorrerá de forma incremental e iterativa, com entregas progressivas de módulos funcionais independentes. Essa estratégia permite validação contínua em ambiente real de uso, redução de riscos técnicos e

operacionais, antecipação do retorno sobre o investimento e adaptação constante às necessidades do mercado.

A priorização das entregas será orientada pelo impacto no negócio, simplicidade operacional e geração de valor imediato para corretores e imobiliárias.

8. Fases Macro do Projeto

Fase 1 – Concepção e MVP Operacional

Fase 2 – Consolidação Funcional e Ajustes

Fase 3 – Expansão e Escalabilidade

9. Premissas e Restrições

9.1 Premissas

Uso intensivo de canais digitais no processo comercial

Adoção progressiva da solução pelos usuários

Evolução orientada por feedback real de uso

9.2 Restrições

Limitações de orçamento e recursos

Dependência de plataformas externas

Necessidade de simplicidade operacional

Escopo estratégico definido neste documento

10. Principais Riscos do Projeto

Baixa adesão inicial dos usuários

Alterações em políticas ou APIs de terceiros

Expansão indevida do escopo

Complexidade excessiva nas fases iniciais

A mitigação ocorrerá por meio de validação contínua, governança clara e controle de prioridades.

11. Governança e Stakeholders

11.1 Stakeholders Principais

Patrocinador do Projeto

Proprietário do Produto

Equipe de Desenvolvimento

Usuários Finais (Corretores e Imobiliárias)

Parceiros Tecnológicos (quando aplicável)

11.2 Papéis e Responsabilidades

Patrocinador: direcionamento estratégico e aprovação

Product Owner: definição de prioridades e validação de valor

Desenvolvimento: implementação e evolução da solução

Usuários-chave: validação funcional e feedback contínuo

12. Autorização do Projeto

Este Termo de Abertura autoriza formalmente o início do projeto FokusLead, estabelecendo seus objetivos, escopo estratégico, diretrizes de desenvolvimento e estrutura de governança, servindo como referência principal para todas as decisões ao longo do ciclo de vida do projeto.