

REIS DEVELOPER

JORGE REIS - DESENVOLVEDOR FULLSTACK

FokusLead

FokusLead ONE **FokusLead TEAM**

ANEXO COMPLEMENTAR 8
GUIA DE IMPLEMENTAÇÃO

MÓDULO 1 – Base Imobiliária Estrutural

Período: 0–6 meses

Objetivo: Organizar dados e padronizar o portfólio

Posicionamento: Sistema imobiliário profissional (sem CRM ainda)

Funcionalidades

- Cadastros Fundamentais
- Construtoras
- Incorporadoras
- Empreendimentos
- Imóveis
- Tipos de imóveis
- Cidades
- Bairros
- Clientes (cadastro manual)
- Perfis de clientes (básicos)

Regras de Vínculo

- Empreendimentos ↔ Construtoras (obrigatório)
- Imóveis ↔ Empreendimentos
 - Apartamentos: obrigatório
 - Casas / salas comerciais: opcional
- Bairros ↔ Cidades (obrigatório)

Operacional

- CRUD completo de todos os cadastros

- Interface web responsiva
- Organização e consulta do portfólio
- Controle básico de status do imóvel

Disponibilização por Plataforma

-  Web Desktop (principal)
-  Web Mobile
-  iOS
-  Android

Resultado do módulo:

- ✓ Base de dados sólida
- ✓ Portfólio organizado
- ✓ Preparação técnica para CRM

■ MÓDULO 2 – Entrada no CRM (Leads e Interações Iniciais)

Período: 7-12 meses

Objetivo: Captar leads e centralizar atendimentos

Posicionamento: CRM imobiliário inicial

Funcionalidades

Gestão de Leads

Entidade “Lead” criada

Criação automática de clientes a partir de leads

Origem do lead (WhatsApp / Instagram)

Data e hora de entrada

Status inicial do lead

Interações

WhatsApp (API oficial)

Captação de mensagens

Associação automática ao cliente

Instagram (API oficial)

Captação de leads e mensagens

Histórico

Linha do tempo por cliente

Registro de conversas

Observações manuais do corretor

Disponibilização por Plataforma

Web Desktop

Web Mobile (layout responsivo)

iOS

Android

Resultado do módulo:

- ✓ Centralização dos contatos
- ✓ Redução de perda de leads
- ✓ Início do valor real de CRM

MÓDULO 3 – Funil de Vendas e Organização Comercial

Período: 13-18 meses

Objetivo: Controlar oportunidades e aumentar conversão

Posicionamento: CRM funcional orientado a vendas

Funcionalidades

Funil de Vendas

Etapas configuráveis:

Novo

Em atendimento

Visita agendada

Proposta enviada

Fechado

Perdido

Movimentação visual entre etapas

Visualização do pipeline

Classificação Avançada

Tags livres para clientes e leads

Prioridade (quente, morno, frio)

Perfil financeiro

Intenção de compra

Relacionamentos

Cliente ↔ múltiplos imóveis

Imóvel ↔ múltiplos clientes

Histórico de interesse preservado

Disponibilização por Plataforma

Web Desktop

Web Mobile

PWA (Progressive Web App)

iOS

Android

Resultado do módulo:

✓ Visão clara do processo de venda

✓ Menos improviso comercial

✓ Aumento de previsibilidade

MÓDULO 4 – Inteligência Operacional e Follow-up

Período: 19–24 meses

Objetivo: Evitar perdas por esquecimento e melhorar produtividade

Posicionamento: CRM maduro para corretor profissional

Funcionalidades

Agenda Comercial

Agendamento de visitas

Lembretes de retorno

Controle de follow-ups pendentes

Matching Cliente × Imóvel

Cruzamento por:

Perfil do cliente

Faixa de preço

Tipo de imóvel

Localização

Sugestão de imóveis compatíveis

Indicadores Básicos

Leads recebidos

Leads atendidos

Leads convertidos

Tempo médio de resposta

Disponibilização por Plataforma

 Web Desktop

 Web Mobile

 PWA

 iOS (versão inicial)

 Android (versão inicial)

Resultado do módulo:

 Menos vendas perdidas

 Mais foco no que gera resultado

 Eficiência operacional visível

 MÓDULO 5 – Consolidação, Gestão e Escala

Período: 25–30 meses

Objetivo: Preparar o produto para equipes e crescimento

Posicionamento: Base para FokusLead Team

Funcionalidades

Gestão de Portfólio Comercial

Controle refinado de status de imóveis

Destaques comerciais

Relatórios simples de estoque

Visão Gerencial

Dashboard consolidado

Indicadores comparativos

Base para múltiplos usuários (futuro)

Segurança e LGPD Avançada

Logs de acesso

Controle de visibilidade

Anonimização estruturada

Auditoria básica

Disponibilização por Plataforma

Web Desktop

Web Mobile

PWA

iOS (completo)

Android (completo)

Resultado do módulo:

✓ Produto completo

✓ Preparado para equipes

✓ Pronto para escala comercial

✖ Visão Final do Produto (30 meses)

Módulo 1: Sistema imobiliário

Módulo 2: CRM inicial

Módulo 3: CRM de vendas

Módulo 4: CRM orientado à produtividade

Módulo 5: Plataforma escalável