

REIS DEVELOPER

JORGE REIS - DESENVOLVEDOR FULLSTACK

FokusLead

FokusLead ONE **FokusLead TEAM**

TERMO DE ABERTURA DO PROJETO

Justificativa e contexto do projeto

O mercado imobiliário brasileiro apresenta um ambiente altamente competitivo, caracterizado por elevada concorrência, multiplicidade de canais de captação de clientes e crescente exigência por agilidade, personalização e eficiência no atendimento. Corretores de imóveis e gestores de imobiliárias enfrentam pressão constante por resultados, ao mesmo tempo em que lidam com processos comerciais fragmentados, informais e pouco padronizados.

Atualmente, observa-se uma lacuna operacional significativa no processo de gestão comercial do setor. Grande parte dos profissionais atua com informações dispersas entre aplicativos de mensagens, redes sociais, anotações manuais e planilhas isoladas, sem uma plataforma centralizada que organize leads, clientes, imóveis e histórico de interações. Essa realidade resulta em perda de oportunidades qualificadas, baixa previsibilidade de vendas, retrabalho recorrente, demora no atendimento e redução da eficiência comercial.

A dificuldade em consolidar dados provenientes de múltiplos canais – como WhatsApp, Instagram, formulários digitais e contatos informais – compromete a visão integral do cliente, prejudica o acompanhamento do funil de vendas e impacta negativamente as taxas de conversão. Além disso, a ausência de indicadores claros impede análises consistentes de desempenho e limita a tomada de decisão estratégica baseada em dados.

Do ponto de vista gerencial, especialmente em operações com múltiplos corretores, a inexistência de uma plataforma estruturada inviabiliza a padronização de processos, o controle da operação comercial e a governança sobre leads, atendimentos e resultados. Como consequência, ocorre desalinhamento entre o perfil do cliente e os imóveis ofertados, desgaste no relacionamento comercial e perda de competitividade frente a operações mais organizadas e orientadas por dados.

Diante desse cenário, o projeto FokusLead justifica-se como uma iniciativa estratégica de transformação digital do processo comercial imobiliário. A solução foi concebida para atuar diretamente sobre os principais pontos de ineficiência do ciclo de vendas, promovendo padronização, automação progressiva e organização inteligente das informações comerciais. O objetivo é gerar ganhos mensuráveis em produtividade, qualidade de atendimento e resultados comerciais, sustentando crescimento previsível, escalável e alinhado às práticas modernas de CRM.

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.

Impulsionar o crescimento de vendas

Promover o aumento consistente da performance comercial por meio da gestão estruturada de leads, da centralização das interações com clientes e do alinhamento entre perfil do cliente e portfólio de imóveis. 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.

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.

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.

Descrição do produto e escopo de alto nível

O FokusLead é uma solução digital multiplataforma, projetada para operar de forma integrada em Web Desktop, Web Mobile, PWA, iOS e Android, garantindo mobilidade, disponibilidade contínua e padronização dos processos comerciais em qualquer contexto de atuação. A arquitetura do produto é baseada em um core único de dados e regras de negócio, permitindo evolução progressiva das plataformas de acesso sem duplicação de lógica ou aumento desnecessário de complexidade técnica.

O produto é estruturado em dois módulos principais e complementares:

- FokusLead One: voltado ao corretor de imóveis individual.
- FokusLead Team: voltado a imobiliárias e equipes comerciais.

Essa separação assegura clareza comercial, especialização funcional e escalabilidade da solução.

FokusLead One

Escopo do produto

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

Funcionalidades de alto nível

- Gestão centralizada de leads: captação e consolidação automática de leads oriundos de WhatsApp e Instagram, com registro de origem e histórico completo de interações.
- Classificação inteligente de clientes: organização por perfis e tags, considerando intenção de compra, estágio decisório e características comerciais relevantes.
- Matching entre perfil do cliente e imóveis: cruzamento estruturado entre perfil do cliente e portfólio de imóveis disponíveis, priorizando maior aderência e eficiência comercial.
- Ferramentas de apoio à negociação: catálogo estruturado de imóveis, controle de interesses e suporte à apresentação de propostas.
- Acompanhamento do funil de vendas: visualização clara do estágio de cada oportunidade, permitindo controle do pipeline comercial e previsibilidade de resultados.

FokusLead Team

Escopo do produto

O FokusLead Team é direcionado a imobiliárias e operações com múltiplos corretores, atuando como camada de governança comercial da operação.

Funcionalidades de alto nível

- Gestão unificada de leads e equipes.
- Padronização do processo comercial.
- Visão gerencial com indicadores de desempenho.
- Gestão centralizada do portfólio de imóveis.
- Controle de usuários, permissões e hierarquias.
- Base para escalabilidade e crescimento sustentável da operação.

Delimitação do escopo

Este Termo de Abertura define o escopo do FokusLead em nível estratégico, concentrando-se nas capacidades essenciais do produto. Detalhamentos técnicos, integrações específicas, regras de negócio aprofundadas, limites por plano, políticas comerciais e requisitos não funcionais são tratados em documentos complementares. Essa delimitação protege o projeto contra expansão indevida de escopo (scope creep) e preserva o foco estratégico do desenvolvimento.

Estratégia de desenvolvimento do projeto

O desenvolvimento do FokusLead ocorrerá de forma incremental e iterativa, com entregas progressivas de módulos funcionais independentes, organizados em ciclos semestrais.

Essa abordagem permite:

- Validação contínua em ambiente real de uso.
- Redução de riscos técnicos e operacionais.
- Antecipação do retorno sobre o investimento.
- Ajustes contínuos com base em feedback real dos usuários.

A priorização das entregas será orientada por:

- Impacto direto no negócio.
- Simplicidade operacional.
- Geração de valor imediato para corretores e imobiliárias.

Fases macro do projeto

- Fase 1 – Concepção e MVP operacional
- Fase 2 – Consolidação funcional e ajustes
- Fase 3 – Expansão e escalabilidade

Cada fase contempla evolução funcional, ampliação de plataformas de acesso e amadurecimento do modelo comercial.

Premissas e restrições

Premissas

- Uso intensivo de canais digitais no processo comercial.
- Adoção progressiva da solução pelos usuários.
- Evolução orientada por feedback real de uso.
- Crescimento modular do produto e das plataformas.

Restrições

- Limitações iniciais de orçamento e recursos.
- Dependência de plataformas externas e APIs de terceiros.
- Necessidade de simplicidade operacional no MVP.
- Escopo estratégico definido neste documento.

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 desenvolvimento incremental, validação contínua, governança clara e controle rigoroso de prioridades.

Governança e stakeholders

Stakeholders principais

- Patrocinador do projeto.
- Proprietário do produto (Product Owner).
- Equipe de desenvolvimento.
- Usuários finais (corretores e imobiliárias).
- Parceiros tecnológicos.

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.

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.