

REIS DEVELOPER

JORGE REIS - DESENVOLVEDOR FULLSTACK

FokusLead

FokusLead ONE FokusLead TEAM

**ANEXO COMPLEMENTAR 2
GERENCIAMENTO DE ESCOPO**

Projeto: FokusLead

Produto: FokusLead One (MVP)

Versão: 1.0

Responsável: Jorge Reis

Data-alvo do MVP: 01 de junho de 2026

1. Introdução e Objetivo do Gerenciamento de Escopo

O presente documento tem por finalidade estabelecer, de forma clara, objetiva e controlada, o Gerenciamento de Escopo do Projeto FokusLead, com foco específico na entrega do MVP do produto FokusLead One. O Gerenciamento de Escopo assegura que o projeto conte coleto todo o trabalho necessário e apenas o trabalho necessário para atingir seus objetivos estratégicos, conforme definidos no Termo de Abertura do Projeto (TAP), prevenindo a expansão indevida de funcionalidades, o aumento não planejado da complexidade técnica e riscos ao prazo de entrega.

Este documento atua como instrumento operacional, orientando decisões técnicas, funcionais e estratégicas, e servindo como referência oficial para validação, controle de mudanças e aceitação das entregas ao longo do ciclo de desenvolvimento do MVP.

2. Definição do Escopo do Projeto

2.1 Escopo Incluído – MVP FokusLead One

O escopo do MVP do FokusLead One está restrito às funcionalidades essenciais para permitir que corretores de imóveis organizem, classifiquem e relacionem informações comerciais de forma estruturada, clara e eficiente.

Estão incluídos no escopo do MVP:

- Cadastro de construtoras/incorporadoras
- Cadastro de empreendimentos
- Cadastro de imóveis
- Cadastro de clientes avulsos

- Definição e atribuição de perfis de clientes
- Criação e aplicação de tags em clientes
- Relacionamento entre clientes e imóveis de interesse
- CRUD completo (criar, visualizar, editar e excluir) para todos os cadastros
- Plataforma Web responsiva (desktop e mobile)
- Registro de consentimento conforme LGPD
- Anonimização de dados pessoais sob solicitação do titular

O MVP destina-se exclusivamente ao modelo FokusLead One, caracterizado por perfil único de usuário, sem hierarquia ou gestão de equipe.

2.2 Escopo Excluído – Fora do MVP

Não fazem parte do escopo do MVP:

- Gestão de múltiplos usuários e níveis de permissão (FokusLead Team)
- Controle de equipes e hierarquia organizacional
- Automação avançada de CRM
- Inteligência artificial, recomendações automáticas ou análises preditivas
- Controle formal de funil de vendas por etapas
- Relatórios analíticos avançados
- Aplicativos nativos para Android ou iOS
- Integrações complexas além da origem de leads

Esses elementos poderão ser avaliados e planejados em versões futuras, após a consolidação do MVP.

3. Engenharia de Requisitos

3.1 Requisitos Funcionais

Os requisitos funcionais do MVP estão descritos de forma objetiva, verificável e alinhada às necessidades reais do corretor de imóveis.

- RF-01 – Permitir cadastro manual de clientes
- RF-02 – Permitir criação de clientes a partir de leads integrados
- RF-03 – Permitir cadastro rápido de clientes (nome e telefone)

- RF-04 – Permitir cadastro de imóveis por tipo
- RF-05 – Permitir cadastro de empreendimentos
- RF-06 – Exigir vínculo obrigatório com empreendimento apenas para imóveis do tipo apartamento
- RF-07 – Permitir relacionamento de um cliente com múltiplos imóveis de interesse
- RF-08 – Permitir múltiplos clientes interessados em um mesmo imóvel
- RF-09 – Permitir definição de perfis de cliente padrão e personalizados
- RF-10 – Permitir criação e uso de tags livres para clientes

3.2 Requisitos Não Funcionais

Segurança e LGPD

- RNF-01 – O sistema deve permitir o registro de consentimento do cliente, contendo indicação de aceite (sim/não), data e canal de origem
- RNF-02 – O sistema deve permitir a anonimização dos dados pessoais do cliente mediante solicitação, preservando registros não pessoais

Performance

- RNF-03 – As telas principais do sistema devem carregar em até 2 segundos em condições normais de uso

Usabilidade

- RNF-04 – Qualquer funcionalidade principal deve ser executável em, no máximo, 3 cliques

4. Regras de Negócio

- Apenas imóveis do tipo apartamento exigem vínculo obrigatório com empreendimento
- Todo empreendimento deve estar vinculado a uma construtora/incorporadora
- Imóveis de outros tipos podem ser cadastrados de forma avulsa
- Clientes podem possuir múltiplos perfis, sendo ao menos um considerado principal
- Perfis padrão do sistema: Moradia, Investidor e Comercial

- O sistema permite criação de perfis personalizados pelo usuário
- Tags são livres, múltiplas por cliente e destinadas à classificação subjetiva e filtros

5. Estrutura Analítica do Projeto (EAP / WBS)

A Estrutura Analítica do Projeto divide o trabalho em componentes gerenciáveis, permitindo controle, estimativa e acompanhamento eficaz.

Nível 1 – Projeto

- Projeto FokusLead

Nível 2 – Módulos

- Gestão de Construtoras
- Gestão de Empreendimentos
- Gestão de Imóveis
- Gestão de Clientes
- Perfis e Tags
- Segurança e LGPD
- Interface Web Responsiva

Nível 3 – Pacotes de Trabalho

- Cadastro e manutenção de dados
- Relacionamentos entre entidades
- Controle de consentimento
- Usabilidade e performance

Nível 4 – Tarefas Técnicas

- Modelagem de banco de dados
- Criação de formulários
- Implementação de regras de negócio
- Testes manuais e validação funcional

6. Dicionário da EAP

Para cada pacote de trabalho deverão ser definidos:

- Nome do pacote
- Descrição detalhada
- Entregáveis associados
- Critérios objetivos de aceitação
- Dependências técnicas ou funcionais
- Responsável pela execução

O Dicionário da EAP tem como objetivo eliminar ambiguidades e garantir entendimento comum sobre cada entrega.

7. Critérios de Aceitação do Escopo

7.1 Critério Geral de Aceitação do MVP

O MVP do FokusLead One será considerado entregue com sucesso quando permitir ao corretor:

- Organizar dados de imóveis, empreendimentos e clientes
- Classificar clientes por perfis e tags
- Relacionar clientes a imóveis de interesse
- Operar o sistema de forma clara e eficiente, mesmo sem automações avançadas

7.2 Critério de Conclusão de Tarefas

Uma tarefa técnica somente será considerada concluída quando:

- O código estiver implementado
- A funcionalidade tiver sido testada manualmente
- A entrega tiver sido validada funcionalmente pelo responsável do projeto

8. Controle de Escopo e Gestão de Mudanças

8.1 Gatilho para Mudança de Escopo

Qualquer solicitação que impacte prazo ou complexidade deve ser tratada como mudança formal de escopo.

8.2 Tratamento das Mudanças

- Mudanças aprovadas entram imediatamente no desenvolvimento
- Toda mudança deve ser previamente avaliada quanto a impacto em prazo e complexidade
- Mudanças não avaliadas formalmente não devem ser implementadas

9. Gestão de Exclusões e Histórico

- Exclusões são bloqueadas quando houver dependência estrutural entre cadastros
- A exclusão de imóveis é permitida mesmo havendo interesses de clientes
- O histórico de interesse do cliente é preservado por meio de snapshot mínimo contendo:
 - Nome do imóvel
 - Tipo do imóvel
 - Localização resumida
 - Faixa de preço no momento do interesse

10. Riscos Específicos Relacionados ao Escopo

- Dependência prematura de integrações externas para captação de leads
- Estratégias de Mitigação:
 - Desenvolvimento incremental
 - Foco no núcleo funcional do MVP
 - Controle rigoroso de mudanças de escopo

11. Integração com o TAP e Documentos Complementares

Este Anexo integra-se diretamente ao:

- Termo de Abertura do Projeto (TAP)

- Anexo 1 – Stakeholders

Atuando como documento vivo de referência para execução, controle e validação do escopo do projeto FokusLead.