



Sistema de Leads & Remarketing - Guia Completo

🎯 Visão Geral

O sistema agora possui um **gerenciamento completo de leads** com tracking de funil de vendas e remarketing automatizado.

📋 O Que Foi Implementado

1. Novos Campos no Banco de Dados ✓

Adicionados ao modelo `User` :

```
leadStatus          String    @default("registered") // Status do lead
lastCheckoutAttempt DateTime? // Última tentativa de compra
```

Status possíveis:

- `registered` → Cadastrou-se mas não tentou comprar
- `checkout_started` → Acessou a página de checkout
- `payment_pending` → Pagamento pendente no gateway
- `payment_failed` → Pagamento falhou
- `active` → Cliente ativo (`hasAccess: true`)
- `inactive` → Cliente inativo

2. Nova Página: Leads & Remarketing ✓

📍 Localização: `/admin/leads`

Funcionalidades:

Estatísticas em Tempo Real:

- 📊 **Total de Leads:** Soma de todos os leads (landing + cadastrados)
- ✉️ **Landing Page:** Leads que preencheram o formulário
- 🖊️ **Cadastrados:** Usuários que completaram o cadastro
- 🛍️ **Checkout Iniciado:** Usuários que acessaram a página de checkout
- ⏳ **Pagamento Pendente:** Aguardando confirmação do gateway

Lista Unificada de Leads:

Combina:

1. **Leads da Landing Page** (tabela `Lead`)
2. **Usuários Não Pagantes** (tabela `User` com `hasAccess: false`)

Filtros Inteligentes:

- 🔎 **Busca:** Por nome ou email

-  **Status:** Todos / Novos / Cadastrados / Checkout Iniciado / Pagamento Pendente

Informações Detalhadas:

Para cada lead:

- Nome e email
- CPF/CNPJ (se fornecido)
- Origem (Landing Page ou Cadastro Completo)
- Status atual
- Data de cadastro
- Última tentativa de checkout
- Status do último pagamento

Ações:

-  **Excluir Lead:** Remove lead da landing page ou usuário não pagante
-

3. Atualização: Gestão de Clientes

 **Localização:** /admin/clients

Mudanças:

- Agora mostra **APENAS clientes pagantes** (hasAccess: true)
 - Título alterado para “Gestão de Clientes Pagantes”
 - Link direto para a página de Leads & Remarketing
-

4. Tracking Automático de Checkout

 **Localização:** /api/checkout/route.ts

Comportamento:

Quando um usuário acessa a página de checkout, o sistema **AUTOMATICAMENTE** atualiza:

```
await prisma.user.update({
  where: { id: session.user.id },
  data: {
    lastCheckoutAttempt: new Date(),
    leadStatus: "checkout_started",
  },
});
```

Benefício: Permite identificar usuários com **alta intenção de compra** para campanhas de remarketing.

5. Nova API: /api/admin/leads

GET - Listar Leads

Retorna:

```
{
  "leads": [
    {
      "id": "...",
      "name": "João Silva",
      "email": "joao@exemplo.com",
      "source": "landing_page", // ou "cadastro"
      "status": "registered",
      "createdAt": "2025-11-19T...",
      "lastCheckoutAttempt": null,
      "type": "lead" // ou "user"
    }
  ],
  "stats": {
    "totalLeads": 45,
    "landingPageLeads": 20,
    "registeredUsers": 25,
    "checkoutStarted": 10,
    "paymentPending": 3
  }
}
```

DELETE - Excluir Lead

Parâmetros:

- id : ID do lead/usuário
- type : “lead” (landing page) ou “user” (cadastro)

Como Usar o Sistema

Para SuperAdmins:

1. Acessar Leads & Remarketing

<https://clivus.marcosleandru.com.br/admin/leads>

Ou clique em “Leads & Remarketing” no menu lateral.

2. Visualizar Funil de Vendas

As estatísticas no topo mostram:

- Quantas pessoas entraram no funil (leads)
- Quantas se cadastraram
- Quantas iniciaram o checkout
- Quantas estão com pagamento pendente

3. Identificar Oportunidades de Remarketing

Alta Prioridade (Checkout Iniciado):

- Badge laranja “🛒 Checkout Iniciado”
- Usuário acessou a página de compra mas não concluiu
- **Ação:** Enviar email de lembrete urgente ou desconto especial

Média Prioridade (Cadastrados):

- Badge amarelo “📝 Cadastrado”

- Criou conta mas não tentou comprar
- **Ação:** Email explicando benefícios e oferecendo trial

Baixa Prioridade (Novos Leads):

- Badge azul “ Novo Lead”
- Apenas preencheu formulário da landing page
- **Ação:** Email de boas-vindas e conteúdo educativo

4. Excluir Leads Inválidos

- Clique no botão  ao lado do lead
 - Confirme a exclusão
 - Lead será removido permanentemente
-



Dicas de Remarketing

Por Status:

Novos Leads (Landing Page)

-  **Email 1:** Boas-vindas + Benefícios
-  **Email 2 (3 dias):** Depoimentos de clientes
-  **Email 3 (7 dias):** Última chance + Desconto

Cadastrados (Sem Checkout)

-  **Email 1:** “Complete seu perfil e ganhe 10% OFF”
-  **Email 2 (2 dias):** Tutorial rápido do sistema
-  **Email 3 (5 dias):** Casos de sucesso

Checkout Iniciado (Alta Intenção)

-  **Email 1 (1 hora):** “Você esqueceu algo no carrinho?”
-  **Email 2 (24h):** Desconto especial de 15%
-  **Email 3 (48h):** Última chance + Bônus exclusivo

Pagamento Pendente

-  **Email 1 (6h):** Lembrete de pagamento pendente
 -  **Email 2 (24h):** Suporte para problemas de pagamento
 -  **WhatsApp (48h):** Contato direto para fechar venda
-

Métricas Importantes

Taxa de Conversão do Funil:

Taxa = (Clientes Pagantes / Total de Leads) × 100

Exemplo:

- 100 leads da landing page
- 60 cadastros completos (60% taxa landing → cadastro)

- 30 iniciaram checkout (50% taxa cadastro → checkout)
- 15 pagamentos concluídos (50% taxa checkout → pagamento)

Taxa final: 15/100 = 15% de conversão geral

Indicadores de Saúde:

- > 40% landing → cadastro = **Excelente**
- > 30% cadastro → checkout = **Muito bom**
- > 40% checkout → pagamento = **Ótimo**

Configurações Técnicas

Campos no Banco:

```
-- User table
leadStatus VARCHAR DEFAULT 'registered'
lastCheckoutAttempt TIMESTAMP NULL

-- Valores possíveis para leadStatus:
-- 'registered', 'checkout_started', 'payment_pending',
-- 'payment_failed', 'active', 'inactive'
```

Lógica de Atualização:

```
// Quando usuário acessa /checkout
user.lastCheckoutAttempt = now()
user.leadStatus = "checkout_started"

// Quando pagamento é aprovado (webhook)
user.hasAccess = true
user.leadStatus = "active"

// Quando pagamento falha
user.leadStatus = "payment_failed"
```

Boas Práticas

DO:

- Acompanhe métricas semanalmente
- Teste diferentes mensagens de remarketing
- Personalize emails com nome do lead
- Ofereça suporte proativo para “Checkout Iniciado”
- Use urgência e escassez com moderação

DON'T:

- Enviar spam (máximo 3 emails por status)
- Excluir leads muito cedo (aguarde 30 dias)

- Ignorar leads “antigos” (podem converter depois)
 - Usar mesma mensagem para todos os status
-

Integração Futura (Sugestões)

Automação de Email:

- Integrar com Mailchimp/SendGrid
- Criar sequências automáticas por status
- A/B testing de mensagens

WhatsApp Business API:

- Mensagens automáticas para “Checkout Iniciado”
- Chatbot para dúvidas sobre pagamento

Analytics:

- Dashboard com gráficos de funil
 - Análise de tempo médio entre status
 - ROI de campanhas de remarketing
-

Status do Deploy

Item	Status
Schema Prisma atualizado	 Concluído
API /api/admin/leads	 Funcionando
Página /admin/leads	 Deploy OK
Menu “Leads & Remarketing”	 Adicionado
Tracking de checkout	 Ativo
Página Clientes atualizada	 Concluído
Deploy em produção	 https://clivus.marcosleandru.com.br

Pronto para Usar!

O sistema está **100% funcional** e pronto para:

1. **Capturar leads** da landing page
2. **Rastrear** o funil de vendas
3. **Identificar** oportunidades de remarketing

4. Converter mais leads em clientes pagantes

Acesse agora:

<https://clivus.marcosleandru.com.br/admin/leads>

Login SuperAdmin:

- **Email:** superadmin@clivus.com
 - **Senha:** superadmin123
-

Data: 19/11/2025

Versão: 1.0.0

Deploy: Produção

Documentação: Completa