

- Contato
- Oportunidade (negócio possível)
 - Status: Em Andamento, Ganha, Perdida

Etapas

- V1: Fixas (Contato Feito, Pré Qualificação, Agendamento Realizado, Proposta Apresentada, Proposta Assinada)
- V3: Etapas Personalizáveis (definir quais etapas e qual sequencia de etapas)

CRMDev

- Funcionalidades**
- Autenticação e Autorização
 - Se Fez o Curso do Blazor, Obrigatório
 - Se fez focado em cursos de APIs, opcional para depois
 - CRUD de Contato
 - CRUD de Oportunidade
 - Alterar Etapa da Oportunidade
 - Marcar Perda ou Ganho da Oportunidade
 - Gestão de Tags para Contato

V2:

- Tarefas por Etapa
- Indicadores
- Email de Notificação de Ganho

V3

- Tarefas de Tipos Complexos
 - Email (através da tarefa, enviar um email com modelo pre pronto)
 - Agendamento (integração com Google Calendário)
 - Pagamento (Gerar link de pagamento)
 - Webhook para formulario de ferramentas como MailChimp, RD Station, Active Campaign

Contato

- Nome
- Email
- Telefone / Celular
- Área de Atuação (Enum / Cadastro indicado, ja começando como entidade)
- Cargo
- Documento?
- Endereço?
- Notas

Oportunidade

- Título
- Descrição
- Prazo
- Orçamento
- Escopo
- Suporte Incluso
- Status (Em Aberto, Ganho, Perdido)
 - Se for Ganho ou Perdido, ir para Etapa Fechado
- Razao Perda (Dinheiro, Desinteresse, ... pode ser Enum)
- Etapa
- Id Contato

Etapas Oportunidade (Enum v1, Entidade na V3)

- ContatoFeito
- PreQualificacao
- Conexao
- ReuniaoAgendada
- PropostaEnviada
- AguardandoAssinatura
- Fechado