

# Guia de Uso — Growth Equestre (MVP)

Aplicação de Growth para identificar leads, qualificar intenção e recomendar parceiros (Eventos, Serviços, Cavalos e Equipamentos).

Versão 09/02/2026

# Sumário

Atualize o sumário (botão direito > Atualizar Campo)

## Contexto do desafio e o que entregamos

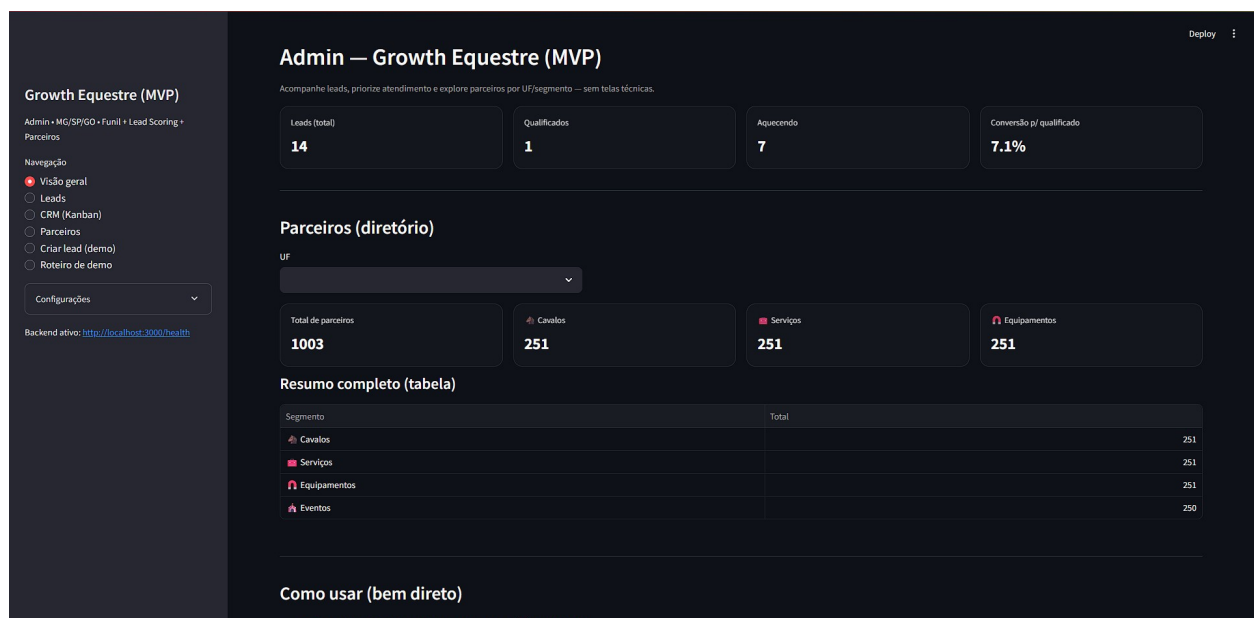
Este MVP foi construído para o eixo de **Crescimento** do hackathon. O objetivo é transformar um visitante casual em um **lead qualificado** — com intenção, orçamento e prazo — e conectar esse lead aos **parceiros certos** (Eventos, Serviços, Cavalos e Equipamentos).

### Em uma frase

Capturamos sinais de intenção (hook + CTA), geramos um score com explicabilidade, organizamos o pipeline em um CRM (Kanban) e sugerimos parceiros compatíveis para acelerar conversão e prospecção.

O MVP entrega 3 pilares principais:

- Funil e qualificação: criação/gestão de leads, score e motivos (explicabilidade).
- CRM operacional: Kanban por estágio com notas e próxima ação.
- Diretório e matching de parceiros: filtros por UF/segmento, exportação CSV e recomendações por compatibilidade.



Tela de Visão geral: KPIs do funil + resumo do diretório de parceiros.

## Arquitetura e dados

A solução é composta por:

- UI Admin (Streamlit): painel do funil, leads, CRM (Kanban), parceiros e roteiro de demo.
- Backend (Node/Express): API com rotas de leads, eventos do funil, CRM e parceiros.
- Banco (Postgres): armazena leads, eventos do funil, status/ações e (opcionalmente) parceiros.
- Dataset de parceiros (CSV): base com CNPJ/CNAE e metadados, carregada e cacheada para resposta rápida.

### URLs padrão (ambiente local)

Backend: <http://localhost:3000/health> • UI: <http://localhost:8501>

Principais conceitos de dados:

- Lead: pessoa/empresa com interesse (segmento, UF/cidade, orçamento e prazo).
- Eventos do funil: sinais de intenção (visita, hook/quiz/calculadora, clique em CTA/WhatsApp).
- Score e status: score numérico + estágio (Curioso, Aquecendo, Qualificado, Enviado).
- Parceiro: negócio potencial para parceria/prospecção (UF, segmento, CNAE, prioridade).

## Como usar a aplicação (passo a passo)

A forma mais rápida de usar o MVP no hackathon é seguir este fluxo:

- Abra **Roteiro de demo** e clique em **Criar cenário de demo (3 leads)** para popular dados.
- Vá para **Visão geral** e valide os KPIs (leads totais, qualificados e conversão).
- Em **Leads**, filtre por status/score e selecione 1 lead para análise.
- Em **CRM (Kanban)**, mova o lead pelo pipeline e registre **próxima ação** e **notas**.
- Use o painel **Matching de parceiros** para sugerir parceiros compatíveis e fazer o **handoff**.
- Em **Parceiros**, aplique filtros e exporte CSV para prospecção (lista acionável).

### Dica de apresentação

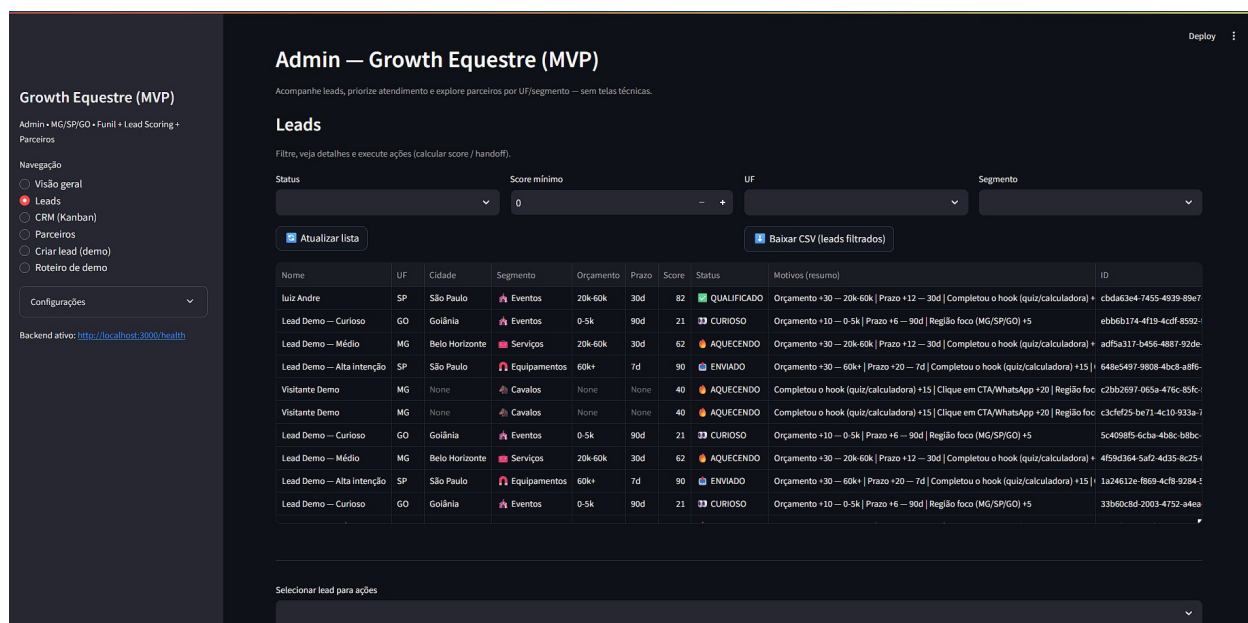
Mostre sempre (1) o motivo do score, (2) o avanço no Kanban e (3) a recomendação de parceiros — isso conecta 'conteúdo → intenção → ação'.

## Telas e como interpretar

### Leads

A tela **Leads** é o seu painel de qualificação. Ela traz filtros (status, score mínimo, UF e segmento) e uma tabela com **score**, **status** e **motivos** (explicabilidade) — ideal para justificar por que um lead é prioritário.

- Use **Score mínimo** para focar em leads com maior intenção (ex.: 60+).
- Use os motivos para orientar a abordagem (ex.: orçamento alto + prazo curto).
- Baixe CSV para compartilhar lista com o time comercial/parcerias.

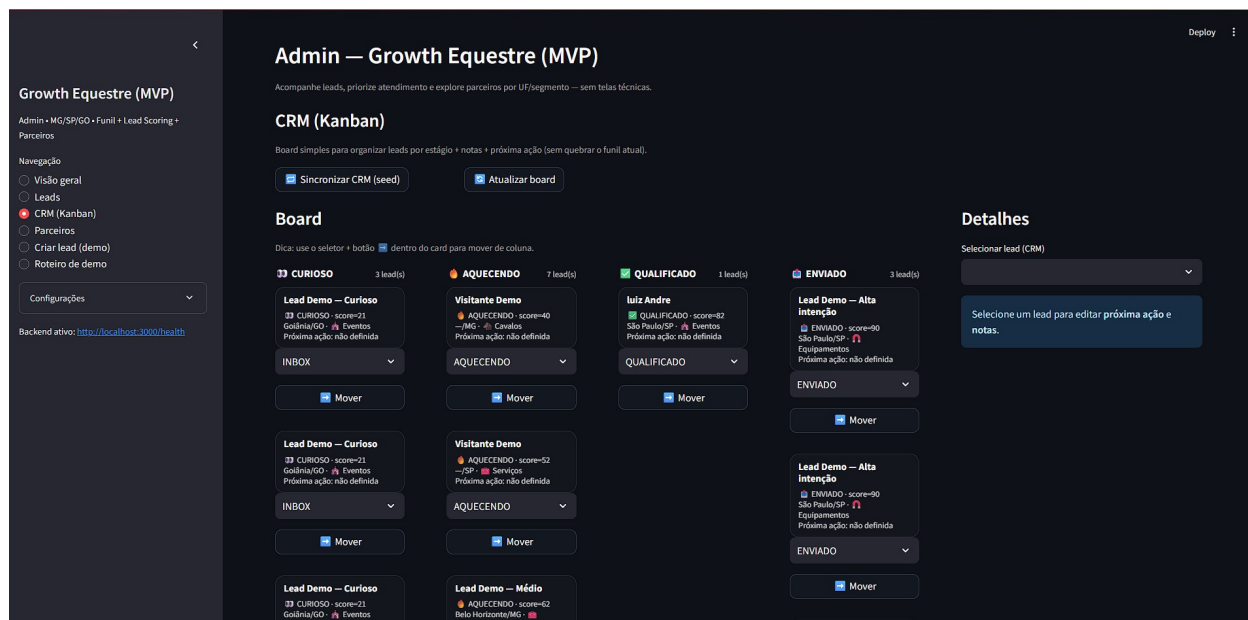


Tela de Leads: lista com filtros, score, status e “motivos” (explicabilidade).

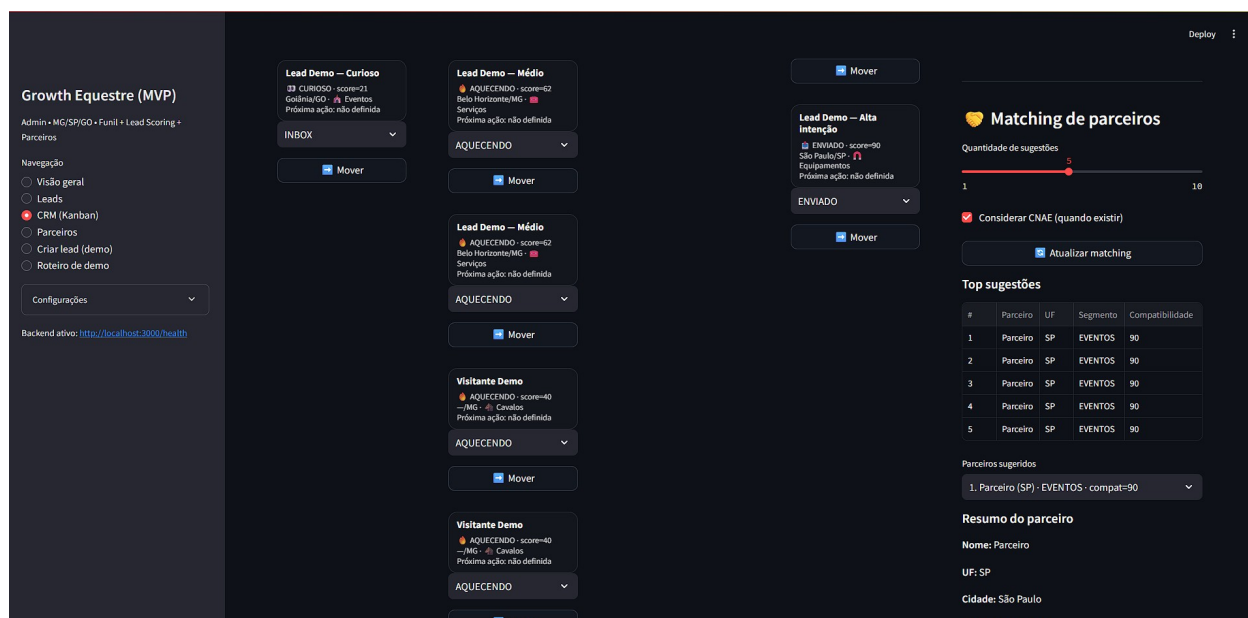
## CRM (Kanban)

O **\*\*CRM (Kanban)\*\*** organiza o pipeline sem “quebrar” o funil: cada card é um lead, agrupado por estágio (Curioso → Aquecendo → Qualificado → Enviado).

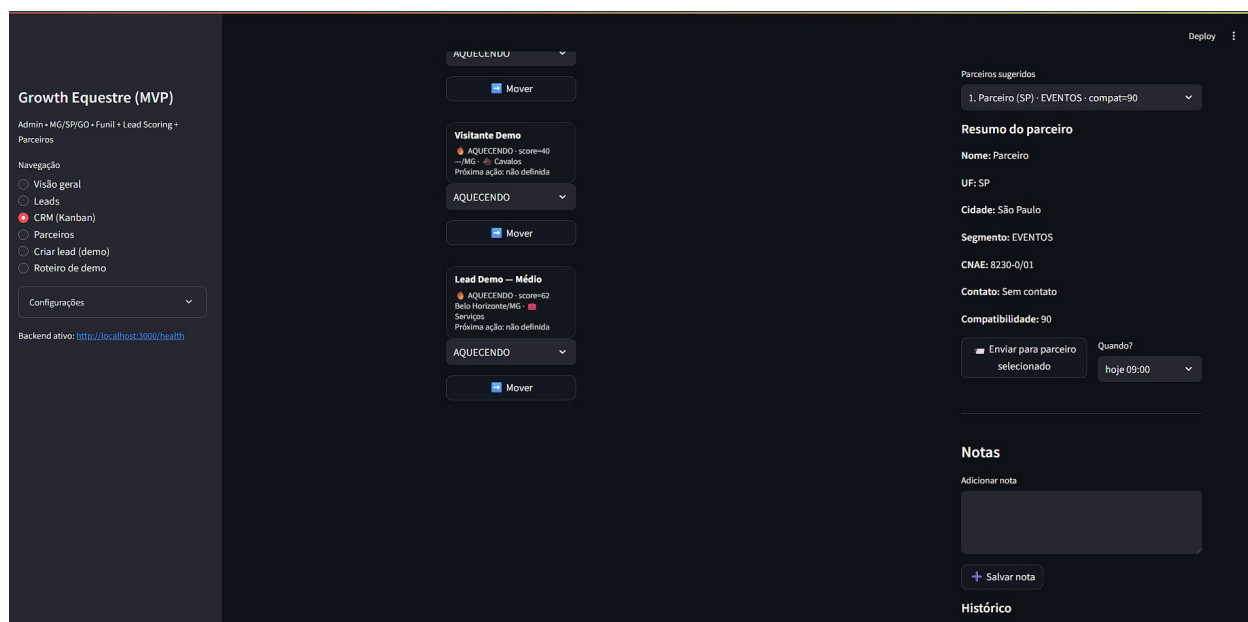
- Movimentação rápida: escolha o novo estágio e clique em **\*\*Mover\*\***.
- Detalhes: selecione um lead para registrar **\*\*próxima ação\*\*** (data/horário) e **\*\*notas\*\***.
- Matching: para o lead selecionado, abra o painel e gere sugestões de parceiros.



Tela CRM (Kanban): organização do pipeline (Curioso → Aquecendo → Qualificado → Enviado).



Painel de Matching no CRM: recomenda parceiros mais compatíveis para o lead selecionado.

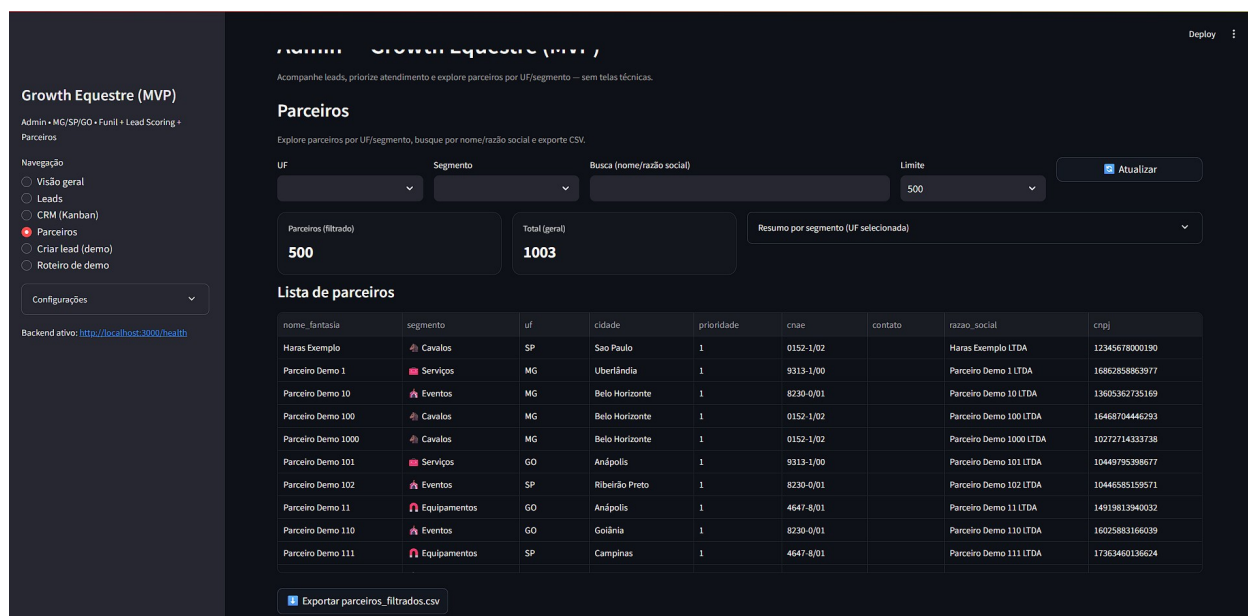


Detalhes do parceiro sugerido e ação de handoff (enviar para parceiro).

## Parceiros

A tela **Parceiros** funciona como um diretório consultável por **UF**, **segmento** e **busca por nome/razão social**. É a base para prospecção e para o matching no CRM.

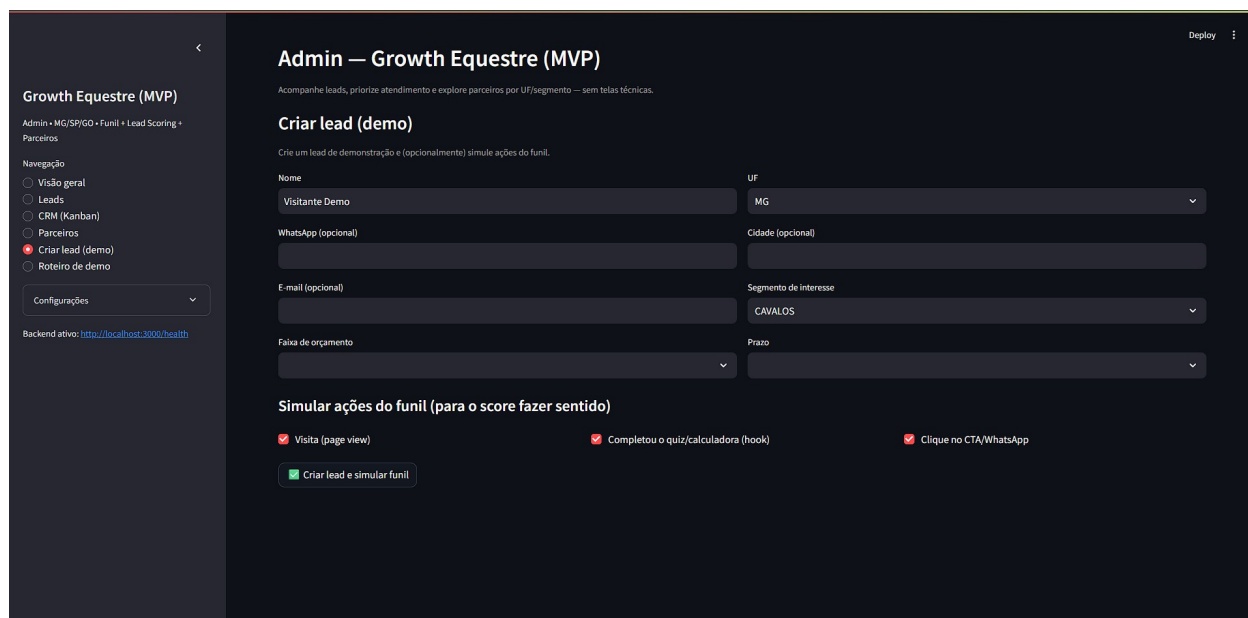
- Comece filtrando por UF/segmento para reduzir ruído.
- Use **limite** para controlar volume (ex.: 100/500).
- Exporte CSV para criar lista de contato e follow-up.



Tela de Parceiros: filtros por UF/segmento + exportação CSV + tabela de parceiros.

## Criar lead (demo)

Use esta tela para criar um lead rapidamente durante a apresentação. Ela também permite simular eventos do funil (visita, hook e clique em CTA) para que o score “faça sentido”.



Tela Criar lead (demo): cria um lead e simula ações do funil para gerar um score realista.

## Como o matching Lead ↔ Parceiro funciona

O matching cruza \*\*um lead específico\*\* com o diretório de parceiros e devolve uma lista ordenada por \*\*compatibilidade\*\*. No MVP atual, a compatibilidade é uma soma de pontos por critérios:

- UF igual (lead.uf == parceiro.uf): +30 pontos
- Segmento igual (lead.segmento == parceiro.segmento): +35 pontos
- Cidade igual (quando existir): +25 pontos
- CNAE (opcional): +15 pontos quando o CNAE do parceiro é compatível com o segmento do lead

### Ordenação das sugestões

1) Maior compatibilidade • 2) Maior prioridade (valor menor) • 3) Nome do parceiro

Na prática: quanto mais o lead e o parceiro “combinam” (mesma UF/segmento/cidade e CNAE relevante), mais alto o parceiro aparece na lista. Isso acelera o handoff e evita prospecção aleatória.

Onde isso aparece na UI: no **CRM (Kanban)**, ao selecionar um lead, o painel **Matching de parceiros** mostra o top de sugestões e um resumo do parceiro selecionado.

## Roteiro de demo (pitch)

Para um pitch consistente (3–5 min), use a tela **Roteiro de demo** como “cola” e siga a ordem sugerida:

- Gerar cenário (3 leads)
- Visão geral (KPIs)
- Leads (filtro + motivos do score)
- CRM (Kanban) (mover estágio + próxima ação)
- Matching (sugestão + parceiro escolhido)
- Parceiros (filtro + exportação CSV)

**Admin — Growth Equestre (MVP)**

Acompanhe leads, priorize atendimento e explore parceiros por UF/segmento — sem telas técnicas.

### Roteiro de demo (para o pitch)

Use esta página para apresentar o produto sem se perder — 100% guiado.

#### 1) Gerar cenário completo em 1 clique

Cria 3 leads com perfis diferentes, registra eventos e calcula o score automaticamente.

[Criar cenário de demo \(3 leads\)](#) [Reset demo \(limpar leads/parceiros demo\)](#)

#### 2) O que mostrar (ordem recomendada)

1. **Visão geral:** KPIs (total, qualificados, conversão).
2. **Leads:** filtre por **QUALIFICADO** e mostre o detalhe + motivos do score.
3. **Handoff:** clique em **Handoff** para simular envio para atendimento.
4. **Parceiros:** filtre por UF/segmento e exporte CSV.
5. **Export CSV:** baixe "leads\_filtrados.csv" como evidência de produto.

#### 3) Checklist rápido (antes de apresentar)

- Backend UP: <http://localhost:3000/health>
- UI OK: <http://localhost:8001>
- Criar cenário demo: botão nesta página
- Abrir Leads e filtrar por status/score
- Mostrar motivos do score (explicabilidade)

*Tela Roteiro de demo: sequência guiada para apresentar o MVP sem se perder.*



# Checklist e resolução rápida de problemas

Checklist rápido antes de apresentar:

- Backend UP: abra /health e confirme status OK.
- UI UP: abra a UI e navegue entre Leads, CRM e Parceiros.
- Dados: gere o cenário demo se as tabelas estiverem vazias.
- Exportação: teste baixar CSV (leads e parceiros) para evidência.

Comandos úteis (ambiente local):

`docker compose build`

`docker compose up -d`

`docker compose ps`

`docker compose logs -f backend`

Se você receber 404 em uma rota, confirme se está usando o prefixo correto. Ex.: rotas de CRM/Parceiros ficam sob `**/crm**` (ex.: `/crm/partners/summary`), enquanto a lista de leads do funil pode estar em `**/leads**`.

## Apêndice técnico (endpoints e contratos)

Principais endpoints expostos pelo backend (referência rápida):

- GET /health
- GET /leads • POST /leads
- POST /events
- GET /crm/partners/summary • GET /crm/partners/list
- GET /crm/leads/:id/matches
- POST /crm/leads/:id/next-action • POST /crm/leads/:id/notes
- GET /crm/board • POST /crm/move • POST /crm/seed

Observação: nomes exatos podem variar conforme docker-compose/branch. Use como guia.