

# **Guía de Uso — Growth Equestre (MVP)**

Aplicación de Growth para identificar leads, calificar intención y recomendar socios  
(Eventos, Servicios, Caballos y Equipos).

Versión 09/02/2026

# **Índice**

Actualice el índice (clic derecho > Actualizar campo)

# Contexto del desafío y lo que entregamos

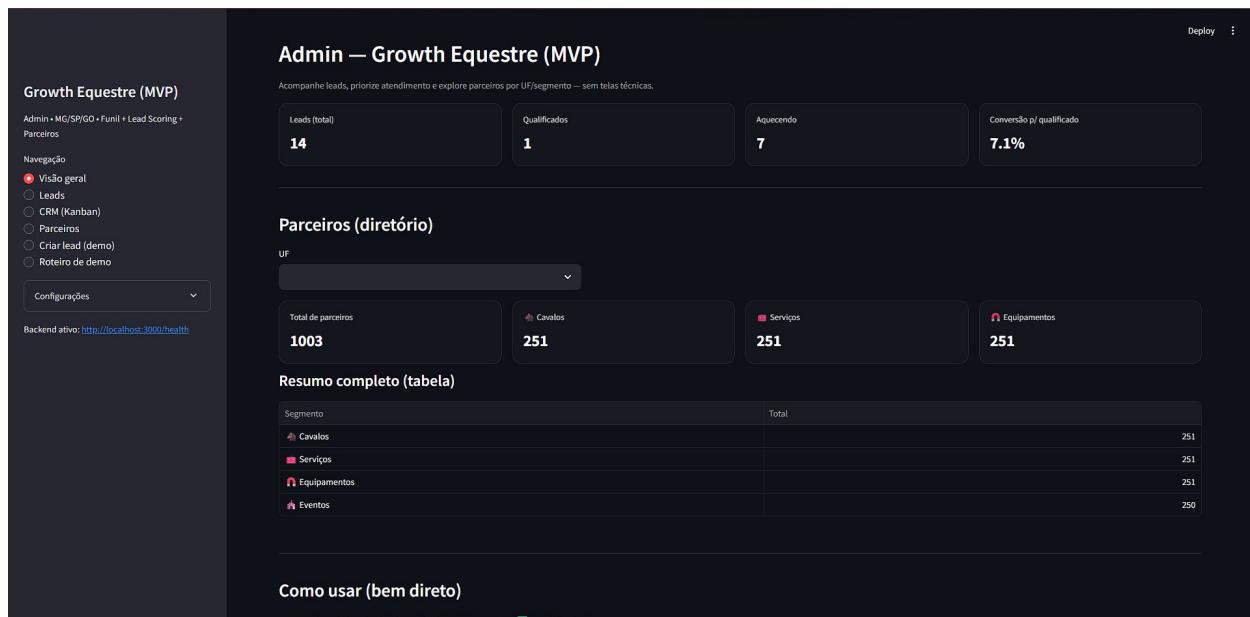
Este MVP fue construido para el eje de \*\*Crecimiento\*\* del hackathon. El objetivo es transformar un visitante casual en un \*\*lead calificado\*\* — con intención, presupuesto y plazo — y conectar ese lead con los \*\*socios correctos\*\* (Eventos, Servicios, Caballos y Equipos).

## En una frase

Capturamos señales de intención (hook + CTA), generamos un score con explicabilidad, organizamos el pipeline en un CRM (Kanban) y sugerimos socios compatibles para acelerar conversión y prospección.

El MVP entrega 3 pilares principales:

- Embudo y calificación: creación/gestión de leads, score y motivos (explicabilidad).
- CRM operativo: Kanban por etapa con notas y próxima acción.
- Directorio y matching de socios: filtros por región/segmento, exportación CSV y recomendaciones por compatibilidad.



Pantalla de Visión general: KPIs del embudo + resumen del directorio de socios.

# Arquitectura y datos

La solución está compuesta por:

- UI Admin (Streamlit): panel del embudo, leads, CRM (Kanban), socios y guion de demo.
- Backend (Node/Express): API con rutas de leads, eventos del embudo, CRM y socios.
- Base de datos (Postgres): almacena leads, eventos del embudo, estado/acciones y (opcionalmente) socios.
- Dataset de socios (CSV): base con CNPJ/CNAE y metadatos, cargada y cacheada para respuesta rápida.

## URLs por defecto (ambiente local)

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

Conceptos principales de datos:

- Lead: persona/empresa con interés (segmento, región/ciudad, presupuesto y plazo).
- Eventos del embudo: señales de intención (visita, hook/quiz/calculadora, clic en CTA/WhatsApp).
- Score y estado: score numérico + etapa (Curioso, Calentando, Calificado, Enviado).
- Socio: negocio potencial para alianza/prospección (región, segmento, CNAE, prioridad).

## Cómo usar la aplicación (paso a paso)

La forma más rápida de usar el MVP en el hackathon es seguir este flujo:

- Abra \*\*Guion de demo\*\* y haga clic en \*\*Crear escenario de demo (3 leads)\*\* para poblar datos.
- Vaya a \*\*Visión general\*\* y valide los KPIs (leads totales, calificados y conversión).
- En \*\*Leads\*\*, filtre por estado/score y seleccione 1 lead para análisis.
- En \*\*CRM (Kanban)\*\*, mueva el lead por el pipeline y registre \*\*próxima acción\*\* y \*\*notas\*\*.
- Use el panel \*\*Matching de socios\*\* para sugerir socios compatibles y hacer el \*\*handoff\*\*.
- En \*\*Socios\*\*, aplique filtros y exporte CSV para prospección (lista accionable).

### Tip para la presentación

Muestre siempre (1) el motivo del score, (2) el avance en el Kanban y (3) la recomendación de socios — eso conecta ‘contenido → intención → acción’.

## Pantallas y cómo interpretar

### Leads

La pantalla \*\*Leads\*\* es tu panel de calificación. Incluye filtros (estado, score mínimo, región y segmento) y una tabla con \*\*score\*\*, \*\*estado\*\* y \*\*motivos\*\* (explicabilidad) — ideal para justificar por qué un lead es prioritario.

- Use \*\*Score mínimo\*\* para enfocarse en leads con mayor intención (ej.: 60+).
- Use los motivos para orientar la aproximación (ej.: presupuesto alto + plazo corto).
- Descargue CSV para compartir la lista con el equipo comercial/alianzas.

Pantalla de Leads: lista con filtros, score, estado y “motivos” (explicabilidad).

## CRM (Kanban)

El \*\*CRM (Kanban)\*\* organiza el pipeline sin “romper” el embudo: cada tarjeta es un lead, agrupado por etapa (Curioso → Calentando → Calificado → Enviado).

- Movimiento rápido: elija la nueva etapa y haga clic en \*\*Mover\*\*.
- Detalles: seleccione un lead para registrar \*\*próxima acción\*\* (fecha/hora) y \*\*notas\*\*.
- Matching: para el lead seleccionado, abra el panel y genere sugerencias de socios.

Pantalla CRM (Kanban): organización del pipeline (Curioso → Calentando → Calificado → Enviado).

The screenshot shows the CRM interface with a sidebar titled "Growth Equestre (MVP)" containing navigation links like "Visão geral", "Leads", "CRM (Kanban)", and "Parceiros". The main area displays five lead profiles with their status (e.g., "AQUECENDO") and score (e.g., "score=62"). To the right, a "Matching de parceiros" section shows a slider for "Quantidade de sugestões" set to 5, a checked checkbox for "Considerar CNAE (quando existir)", and a button to "Atualizar matching". Below this is a table titled "Top sugestões" listing five partner suggestions with columns for #, Parceiro, UF, Segmento, and Compatibilidade. A "Parceiros sugeridos" dropdown shows "1. Parceiro (SP) - EVENTOS · compat=90". The "Resumo do parceiro" section provides details for the selected partner: Nome: Parceiro, UF: SP, Cidade: São Paulo, Segmento: EVENTOS.

*Panel de Matching en el CRM: recomienda los socios más compatibles para el lead seleccionado.*

This screenshot shows the CRM interface with the same sidebar and lead profiles as the previous one. On the right, a "Parceiros sugeridos" dropdown shows "1. Parceiro (SP) - EVENTOS · compat=90". The "Resumo do parceiro" section provides detailed information: Nome: Parceiro, UF: SP, Cidade: São Paulo, Segmento: EVENTOS, CNAE: 8230-0/01, Contato: Sem contato, and Compatibilidade: 90. Below this is a "Notas" section with a note input field and a "Salvar nota" button. At the bottom right is a "Histórico" section.

*Detalles del socio sugerido y acción de handoff (enviar al socio).*

## Socios

La pantalla \*\*Socios\*\* funciona como un directorio consultable por \*\*región\*\*, \*\*segmento\*\* y \*\*búsqueda por nombre/razón social\*\*. Es la base para prospección y para el matching en el CRM.

- Empiece filtrando por región/segmento para reducir ruido.
- Use \*\*límite\*\* para controlar volumen (ej.: 100/500).
- Exporte CSV para crear lista de contacto y seguimiento.

Pantalla de Socios: filtros por región/segmento + exportación CSV + tabla de socios.

## Crear lead (demo)

Use esta pantalla para crear un lead rápidamente durante la presentación. También permite simular eventos del embudo (visita, hook y clic en CTA) para que el score “tenga sentido”.

Pantalla Crear lead (demo): crea un lead y simula acciones del embudo para generar un score realista.

## Cómo funciona el matching Lead ↔ Socio

El matching cruza \*\*un lead específico\*\* con el directorio de socios y devuelve una lista ordenada por \*\*compatibilidad\*\*. En el MVP actual, la compatibilidad es una suma de puntos por criterios:

- Región igual (lead.uf == socio.uf): +30 puntos
- Segmento igual (lead.segmento == socio.segmento): +35 puntos
- Ciudad igual (cuando exista): +25 puntos
- CNAE (opcional): +15 puntos cuando el CNAE del socio es compatible con el segmento del lead

### Orden de las sugerencias

1) Mayor compatibilidad • 2) Mayor prioridad (valor menor) • 3) Nombre del socio

En la práctica: cuanto más 'encajan' el lead y el socio (misma región/segmento/ciudad y CNAE relevante), más arriba aparece el socio en la lista. Esto acelera el handoff y evita prospección aleatoria.

Dónde aparece en la UI: en el \*\*CRM (Kanban)\*\*, al seleccionar un lead, el panel \*\*Matching de socios\*\* muestra el top de sugerencias y un resumen del socio seleccionado.

## Guion de demo (pitch)

Para un pitch consistente (3-5 min), use la pantalla \*\*Guion de demo\*\* como apoyo y siga el orden sugerido:

- Crear escenario (3 leads)
- Visión general (KPIs)
- Leads (filtro + motivos del score)
- CRM (Kanban) (mover etapa + próxima acción)
- Matching (sugerencia + socio elegido)
- Socios (filtro + exportación CSV)

The screenshot shows the 'Admin – Growth Equestre (MVP)' interface. On the left, there's a sidebar with navigation links like 'Visão geral', 'Leads', 'CRM (Kanban)', 'Parceiros', 'Criar lead (demo)', and 'Roteiro de demo'. A dropdown menu for 'Configurações' is open. At the bottom of the sidebar, it says 'Backend ativo: http://localhost:3000/health'. The main content area has a title 'Roteiro de demo (para o pitch)'. It contains three numbered sections: 1) Gerar cenário completo em 1 clique, which includes a button 'Criar cenário de demo (3 leads)'; 2) O que mostrar (ordem recomendada), which lists steps: 'Visão geral: KPIs (total, qualificados, conversão)', 'Leads: filtre por QUALIFICADO e mostre o detalhe + motivos do score.', 'Handoff: clique em Handoff para simular envio para atendimento.', 'Parceiros: filtre por UF/segmento e exporte CSV.', and 'Export CSV: baixe "leads\_filtrados.csv" como evidência de produto.'; and 3) Checklist rápido (antes de apresentar), which lists: 'Backend UP: http://localhost:3000/health', 'UI OK: http://localhost:3000', 'Criar cenário demo: botão nesta página', 'Abrir Leads e filtrar por status/score', and 'Mostrar motivos do score (explicabilidade)'. There are also 'Reset demo (limpar leads/parceiros demo)' and 'Deploy' buttons.

Pantalla Guion de demo: secuencia guiada para presentar el MVP sin perderse.

# Checklist y solución rápida de problemas

Checklist rápido antes de presentar:

- Backend UP: abra /health y confirme estado OK.
- UI UP: abra la UI y navegue entre Leads, CRM y Socios.
- Datos: cree el escenario demo si las tablas están vacías.
- Exportación: pruebe descargar CSV (leads y socios) como evidencia.

Comandos útiles (ambiente local):

`docker compose build`

`docker compose up -d`

`docker compose ps`

`docker compose logs -f backend`

Si recibe 404 en una ruta, confirme el prefijo correcto. Ej.: rutas de CRM/Socios están bajo \*\*/crm\*\* (ej.: /crm/partners/summary), mientras que la lista de leads del embudo puede estar en \*\*/leads\*\*.

## Apéndice técnico (endpoints y contratos)

Principales endpoints expuestos por el backend (referencia 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

Nota: los nombres pueden variar según docker-compose/branch. Use como guía.