

Growth Equestre - Atualização CRM Kanban (18/02/2026)

Documento complementar ao `Growth_Equestre_MVP_Guia_Uso_PT-BR.pdf`.

Objetivo: refletir o comportamento atual da automação por evento no CRM (Kanban), com foco em uso prático.

1) O que mudou

No painel de detalhes do lead (tela CRM Kanban), foi adicionada a seção:

? `Automacao por evento`

? campo: `Evento objetivo (ajusta o score e move o lead)`

? botão: `Aplicar evento`

Ao aplicar um evento:

1. o score é atualizado por delta (`+` ou `-`);
2. o status comercial é recalculado;
3. a coluna do Kanban é atualizada automaticamente;
4. o evento é registrado para rastreabilidade no relatório gerencial.

2) Faixas de score e colunas

? `IN CURIOSO`: `0-39`

? `AQ AQUECENDO`: `40-69`

? `QL QUALIFICADO`: `70-100`

? `EV ENVIADO`: etapa final de handoff

3) Gate para virar QUALIFICADO

Além do score, é obrigatório confirmar os 3 sinais:

? `budget_confirmed` (orçamento)

? `timeline_confirmed` (prazo)

? `need_confirmed` (necessidade)

Importante:

? se faltar algum sinal, o lead pode ter score acima de 70 e continuar em `AQUECENDO`;

? assim que os sinais forem cumpridos, o lead passa a `QUALIFICADO`.

4) Regras objetivas (eventos)

Eventos positivos:

? `Respondeu WhatsApp` (`whatsapp_reply`) = `+8`

? `Pedi valores` (`asked_price`) = `+12`

? `Clicou na proposta` (`proposal_click`) = `+10`

? `Agendou reuniao` (`meeting_scheduled`) = `+15`

? `Compareceu reuniao` (`meeting_attended`) = `+18`

? `Confirmou orcamento` (`budget_confirmed`) = `+15`

? `Confirmou prazo` (`timeline_confirmed`) = `+10`

? `Confirmou necessidade` (`need_confirmed`) = `+10`

? `Solicitou proposta formal` (`proposal_requested`) = `+12`

? `Enviou documentos` (`sent_documents`) = `+9`

? `Retorno positivo no follow up` (`followup_positive`) = `+6`

Eventos negativos:

? `Sem resposta por 3 dias` (`no_reply_3d`) = `-6`

? `Sem resposta por 7 dias` (`no_reply_7d`) = `-12`

- ? `Sem resposta por 14 dias` (`no_reply_14d`) = `-20`
- ? `Adiou sem nova data` (`postponed_no_date`) = `-12`
- ? `Sem orçamento agora` (`no_budget_now`) = `-20`
- ? `Esfriou sem retorno` (`lost_interest`) = `-18`
- ? `Contato inválido` (`invalid_contact`) = `-8`

5) Movimento manual de coluna

Ao mover manualmente (botão `Atualizar etapa`):

- ? o score é ajustado para a faixa da coluna destino;
- ? evita inconsistência de card/score.

Exemplos:

- ? mover para `AQUECENDO` garante score em `40-69`;
- ? mover para `QUALIFICADO` garante score em `70-100`;
- ? mover para `CURIOSO` garante score em `0-39`.

6) Relatório gerencial e rastreabilidade

O botão `Visualizar relatório gerencial` mostra:

- ? `event_breakdown` com tipos de evento aplicados;
- ? `timeline` com histórico cronológico;
- ? inteligência de qualificação (score, fatores e contexto).

As movimentações automáticas e manuais ficam registradas (ex.: `crm_manual_move`, `whatsapp_reply`, etc.)
.

7) Endpoints de referência

- ? `GET /crm/event-rules`
- ? `POST /crm/leads/:id/apply-rule`
- ? `POST /crm/move`
- ? `GET /crm/leads/:id/managerial-report`

8) Checklist rápido de validação

1. Escolha um lead em `AQ AQUECENDO`.
2. Aplique `Respondeu WhatsApp (+8)`.
3. Verifique aumento de score no card.
4. Abra `Visualizar relatório gerencial`.
5. Confirme presença do evento em `event_breakdown` e `timeline`.
6. Aplique eventos negativos e valide queda de score/retorno para `IN CURIOSO`.