

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.

The screenshot shows the Streamlit-based admin interface for the Growth Equestre (MVP) project. On the left, there's a sidebar with navigation links like 'Visão geral', 'Leads', 'CRM (Kanban)', 'Parceiros', 'Criar lead (demo)', and 'Roteiro de demo'. Below it, there's a 'Configurações' dropdown and a link to the backend health endpoint: 'Backend ativo: <http://localhost:3000/health>'. The main area has a dark header with the title 'Admin — Growth Equestre (MVP)' and a sub-instruction: 'Acompanhe leads, priorize atendimento e explore parceiros por UF/segmento — sem telas técnicas.' Below the header, there are four summary cards: 'Leads (total) 14', 'Qualificados 1', 'Aquecendo 7', and 'Conversão p/ qualificado 7.1%'. Underneath these, there's a section titled 'Parceiros (diretório)' with a dropdown for 'UF'. It shows four categories with counts: 'Total de parceiros 1003', 'Cavalos 251', 'Serviços 251', and 'Equipamentos 251'. At the bottom, there's a 'Resumo completo (tabela)' section with a table showing partner distribution by segment: Cavalos (251), Serviços (251), Equipamentos (251), and Eventos (250). The last section is 'Como usar (bem direto)' with a note: 'Leads e parceiros são calculados automaticamente. Clique para ver mais...'.

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 açãoável).

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/partnerias.

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).

Growth Equestre (MVP)

Admin • MG/SP/GO • Funil + Lead Scoring + Parceiros

Navegação

- Visão geral
- Leads
- CRM (Kanban)
- Parceiros
- Criar lead (demo)
- Roteiro de demo

Backend ativo: <http://localhost:3000/health>

Matching de parceiros

Quantidade de sugestões: 5

Considerar CNAE (quando existir)

Atualizar matching

#	Parceiro	UF	Segmento	Compatibilidade
1	Parceiro (SP)	SP	EVENTOS	90
2	Parceiro (SP)	SP	EVENTOS	90
3	Parceiro (SP)	SP	EVENTOS	90
4	Parceiro (SP)	SP	EVENTOS	90
5	Parceiro (SP)	SP	EVENTOS	90

Parceiros sugeridos

1. Parceiro (SP) - EVENTOS · compat=90

Resumo do parceiro

Nome: Parceiro
UF: SP
Cidade: São Paulo
Segmento: EVENTOS

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

Growth Equestre (MVP)

Admin • MG/SP/GO • Funil + Lead Scoring + Parceiros

Navegação

- Visão geral
- Leads
- CRM (Kanban)
- Parceiros
- Criar lead (demo)
- Roteiro de demo

Backend ativo: <http://localhost:3000/health>

Parceiros sugeridos

1. Parceiro (SP) - EVENTOS · compat=90

Resumo do parceiro

Nome: Parceiro
UF: SP
Cidade: São Paulo
Segmento: EVENTOS
CNAE: 8230-0/01
Contato: Sem contato
Compatibilidade: 90

Enviar para parceiro selecionado Quando? hoje 09:00

Notas

Adicionar nota

Salvar nota

Histórico

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)

 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. The final section is '3) Checklist rápido (antes de apresentar)' with a bulleted list: Backend UP: <http://localhost:3000/health>; UI OK: <http://localhost:8501>; 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.