

Guia de Deploy e Uso Growth Equestre (MVP)

Stack: Streamlit (ui_admin) + Node/Express (backend) + Postgres

Foco: Crescimento - Funil, Leads, Parceiros e Matching

Repositório: https://github.com/brodyandre/growth_equestre_hackathon_2026

Data: 09/02/2026

Uso interno - Hackathon.

| | |
|----------------------------------|---|
| Objetivo do MVP | Transformar visitantes em leads qualificados e conectar cada lead aos parceiros mais relevantes por segmento (Eventos, Serviços, Cavalos e Equipamentos). |
| O que já está operacional | Leads + CRM (Kanban) + Parceiros + Matching e geração de CNAE map via scraper (CONCLA/IBGE). |
| Como executar | Recomendado via Docker Compose (db + backend). UI Streamlit pode rodar local (venv) ou container, conforme docker-compose.yml. |

Sumário

Atualize no Word: clique com o botão direito → Atualizar Campo.

1. Visão geral do desafio
2. Arquitetura e como as partes se conectam
3. Preparação do ambiente (VS Code)
4. Colocar no ar (Docker Compose)
5. Verificações rápidas (health checks)
6. Como usar a aplicação (fluxo de demo)
7. Como funciona o matching (Leads x Parceiros)
8. Dados e arquivos (partners.csv, CNAE map)
9. Troubleshooting (erros comuns)
10. Boas práticas de contribuição no GitHub

Anexo A. Capturas de tela

1. Visão geral do desafio

Este projeto atende ao pilar de Crescimento: identificar potenciais compradores e parceiros por meio de ganchos de conteúdo, funis automatizados e/ou extração de dados. O objetivo do MVP é converter um visitante em lead qualificado e devolver uma lista priorizada de parceiros para atendimento (matching).

Segmentos atendidos:

- Eventos Equestres (feiras, exposições, provas)
- Serviços Equestres (veterinária, treinamento, transporte, clínica)
- Cavalos (haras, criação/compra/venda)
- Equipamentos Equestres (selaria, acessórios, equipamentos)

Onde ver isso na UI:

- Veja as Figuras 1 a 7 no Anexo A.

2. Arquitetura e como as partes se conectam

Componentes:

- UI (Streamlit - ui_admin): interface do operador (Leads, CRM/Kanban, Parceiros, Demo).
- Backend (Node/Express): APIs REST em /crm para parceiros, lead e matching.
- Banco (Postgres): persistência de dados operacionais (leads, próxima ação, notas).
- (Opcional) Serviço scoring: serviço auxiliar do MVP, se presente no compose.

Fluxo de comunicação (alto nível):

```
[Streamlit UI] --HTTP--> [Node/Express Backend] --SQL--> [Postgres]
```

```
 |           |
 |           +-- lê partners.csv (ou DB) -> parceiros
 +-- /crm/leads/:id/matches -+-- calcula score e retorna ranking
```

Endpoints de referência:

- GET /health
- GET /crm/partners/summary
- GET /crm/leads/{id}/matches

Veja a navegação e telas nas Figuras 1 a 7 (Anexo A).

3. Preparação do ambiente no VS Code (Windows)

Pré-requisitos:

- VS Code (extensões: Python e Docker).
- Git.
- Docker Desktop.
- Python (para rodar a UI localmente).

Clonar o repositório e abrir no VS Code:

```
git clone https://github.com/brodyandre/growth_equestre_hackathon_2026.git  
cd growth_equestre_hackathon_2026  
code .
```

Dica para evitar alertas de import (ex.: bs4/BeautifulSoup):

No VS Code: Ctrl+Shift+P → “Python: Select Interpreter” → selecione a .venv do projeto.

4. Colocar no ar (recomendado: Docker Compose)

Subir banco e backend:

```
docker compose build backend  
docker compose up -d db backend
```

```
docker compose ps  
docker compose logs -f backend
```

Subir a UI (Streamlit):

A UI pode rodar localmente (mais rápido) ou via container (se existir serviço ui_admin no docker-compose.yml).

A) UI local (venv):

```
# raiz do repo  
python -m venv .venv  
.venv\Scripts\Activate.ps1  
pip install -r requirements.txt  
streamlit run main.py
```

B) UI via Docker (se existir ui_admin no compose):

```
docker compose up -d --build ui_admin
```

5. Verificações rápidas (health checks)

Após subir os serviços, valide:

```
curl -i http://localhost:3000/health  
curl -i http://localhost:3000/crm/partners/summary  
curl -i "http://localhost:3000/crm/partners/summary?uf=SP"
```

6. Como usar a aplicação (fluxo de demo)

Fluxo sugerido (3-5 minutos):

1. Abrir a UI.
 2. Criar um lead demo (UF, cidade, segmento; opcional: CNAE).
 3. Acompanhar o lead no CRM (Kanban), registrar próxima ação e notas.
 4. Gerar o matching do lead e mostrar os Top parceiros recomendados.
 5. Abrir a aba Parceiros para mostrar cobertura e filtros (UF/segmento).
- Referências visuais: Figuras 4 a 7 (Anexo A).

7. Como funciona o matching (Leads x Parceiros)

O matching acontece quando a UI chama o endpoint:

GET /crm/leads/{id}/matches

Parâmetros comuns: top (quantidade) e use_cnae (habilita peso de CNAE).

Regras e pontuação (modelo do MVP):

Para cada parceiro, o backend calcula um score somando pesos quando houver compatibilidade:

- UF igual -> +30
- Segmento igual -> +35
- Cidade igual -> +25
- CNAE igual (se use_cnae=1) -> +15

8. Dados e arquivos (partners.csv e CNAE map)

Parceiros (partners.csv):

O backend pode carregar parceiros a partir de um CSV configurado (ex.: PARTNERS_CSV_PATH). Se a tabela estiver vazia na UI, normalmente é header inesperado, separador ou caminho incorreto. Reinicie o backend após trocar o CSV.

Scraper de CNAE (CONCLA/IBGE):

O script tools/cnae/generate_cnae_map.py usa BeautifulSoup (requests + lxml) para buscar CNAE por keyword no CONCLA/IBGE. Ele faz mais sentido do que Selenium porque a busca é feita via parâmetros na URL e retorna HTML estático.

Comandos:

```
python -m pip install requests beautifulsoup4 lxml
python ./tools/cnae/generate_cnae_map.py --in ./tools/cnae/cnae_keywords.csv --out ./data/cnae/cnae_map.csv
```

Formato do arquivo de entrada (cnae_keywords.csv):

```
segmento;keyword;prioridade;uf
CAVALOS;haras;1;
SERVICOS;veterin;2;
EVENTOS;feiras e exposições;3;
EQUIPAMENTOS;selaria;1;
```

9. Troubleshooting (erros comuns e correções rápidas)

Alerta no VS Code em `from bs4 import BeautifulSoup` :

Causa: VS Code está apontando para outro Python. Selecione o interpretador da .venv.

Erro no PowerShell: `Unexpected token 'PS'`:

Causa: você colou o prompt `PS C:\...>` no comando. Cole apenas o comando (sem o prompt).

Arquivo de entrada não existe:

Crie tools/cnae/cnae_keywords.csv antes de rodar generate_cnae_map.py.

Inspeção rápida dentro do container:

```
docker compose exec backend sh -lc "grep -Rn 'app.use' src/server.js src | head -n 50"
docker compose exec backend sh -lc "grep -Rn 'router.get' src | head -n 80"
```

10. Boas práticas de contribuição no GitHub

Fluxo sugerido:

```
git checkout -b feature/minha-mudanca
git add .
git commit -m "feat: descreva a mudança"
git push -u origin feature/minha-mudanca
```

Abra um Pull Request no GitHub e peça revisão. Evite commits diretamente na main durante o hackathon.

Anexo A. Capturas de tela

As figuras abaixo mostram as telas citadas no guia. Cada figura fica em sua própria página para facilitar leitura.

Growth Equestre (MVP)

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

Navegação

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

Configurações

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

Parceiros

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

Explore parceiros por UF/segmento, busque por nome/razão social e exports CSV.

UF: Segmento: Busca (nome/razão social):
Limite: Atualizar

Parceiros (filtrado): **500** Total (geral): **1003** Resumo por segmento (UF selecionada)

Lista de parceiros

| nome_fantasia | segmento | uf | cidade | prioridade | cnae | contato | razao_social | cnpj |
|--------------------|----------|----|----------------|------------|-----------|---------|-------------------------|----------------|
| Haras Exemplo | | SP | Sao Paulo | 1 | 0152-1/02 | | Haras Exemplo LTDA | 12345678000190 |
| Parceiro Demo 1 | | MG | Uberlândia | 1 | 9313-1/00 | | Parceiro Demo 1 LTDA | 16862858863977 |
| Parceiro Demo 10 | | MG | Belo Horizonte | 1 | 8230-0/01 | | Parceiro Demo 10 LTDA | 13605362735169 |
| Parceiro Demo 100 | | MG | Belo Horizonte | 1 | 0152-1/02 | | Parceiro Demo 100 LTDA | 1646870446293 |
| Parceiro Demo 1000 | | MG | Belo Horizonte | 1 | 0152-1/02 | | Parceiro Demo 1000 LTDA | 10272714333738 |
| Parceiro Demo 101 | | GO | Anápolis | 1 | 9313-1/00 | | Parceiro Demo 101 LTDA | 10449795398677 |
| Parceiro Demo 102 | | SP | Ribeirão Preto | 1 | 8230-0/01 | | Parceiro Demo 102 LTDA | 10446585159571 |
| Parceiro Demo 11 | | GO | Anápolis | 1 | 4647-8/01 | | Parceiro Demo 11 LTDA | 14919813940032 |
| Parceiro Demo 110 | | GO | Goiânia | 1 | 8230-0/01 | | Parceiro Demo 110 LTDA | 16025883166039 |
| Parceiro Demo 111 | | SP | Campinas | 1 | 4647-8/01 | | Parceiro Demo 111 LTDA | 17363460136624 |

Exportar parceiros_filtrados.csv

Figura 1 - Parceiros (total + tabela) e filtros por UF/segmento.

Deploy ⋮

Admin — Growth Equestre (MVP)

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

Leads

Filtre, veja detalhes e execute ações (calcular score / handoff).

| Status | Score mínimo | UF | Segmento | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|--------------|----------------------------------|----------------------------------|---|-------|-------|--|---|---------------------------|-------|-------|--------|------------------|----|------------|----|-----------|---------|---------|-----|----|--|---|--------------------------|---------------------|----|---------|---------|------|-----|----|---|--|---------------------------|-------------------|----|----------------|----------|---------|-----|----|--|---|-------------------------|---------------------------|----|-----------|--------------|------|----|----|---|---|--------------------------|----------------|----|------|---------|------|------|----|---|---|--------------------------|----------------|----|------|---------|------|------|----|---|---|--------------------------|---------------------|----|---------|---------|------|-----|----|---|--|--------------------------|-------------------|----|----------------|----------|---------|-----|----|--|---|---------------------------|---------------------------|----|-----------|--------------|------|----|----|---|---|---------------------------|---------------------|----|---------|---------|------|-----|----|---|--|--------------------------|
| <input type="button" value="Atualizar lista"/> | 0 | <input type="button" value="-"/> | <input type="button" value="+"/> | <input type="button" value="Baixar CSV (leads filtrados)"/> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <thead> <tr> <th>Nome</th> <th>UF</th> <th>Cidade</th> <th>Segmento</th> <th>Orçamento</th> <th>Prazo</th> <th>Score</th> <th>Status</th> <th>Motivos (resumo)</th> <th>ID</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Iuiz Andre</td> <td>SP</td> <td>São Paulo</td> <td>Eventos</td> <td>20k-60k</td> <td>30d</td> <td>82</td> <td>QUALIFICADO</td> <td>Orçamento +30 — 20k-60k Prazo +12 — 30d Completo ou hook (quiz/calculadora) +</td> <td>cbda63e4-7455-4939-89e7-</td> </tr> <tr> <td>Lead Demo — Curioso</td> <td>GO</td> <td>Goiânia</td> <td>Eventos</td> <td>0-5k</td> <td>90d</td> <td>21</td> <td>CURIOSO</td> <td>Orçamento +10 — 0-5k Prazo +6 — 90d Região foco (MG/SP/GO) +</td> <td>ebbe6b174-4f19-4cdf-8592-</td> </tr> <tr> <td>Lead Demo — Médio</td> <td>MG</td> <td>Belo Horizonte</td> <td>Serviços</td> <td>20k-60k</td> <td>30d</td> <td>62</td> <td>AQUECENDO</td> <td>Orçamento +30 — 20k-60k Prazo +12 — 30d Completo ou hook (quiz/calculadora) +</td> <td>ad5a317-b456-4887-92de-</td> </tr> <tr> <td>Lead Demo — Alta intenção</td> <td>SP</td> <td>São Paulo</td> <td>Equipamentos</td> <td>60k+</td> <td>7d</td> <td>90</td> <td>ENVIADO</td> <td>Orçamento +30 — 60k+ Prazo +20 — 7d Completo ou hook (quiz/calculadora) +15 Clique em CTA/WhatsApp +20 Região foco (SP) +</td> <td>6486c549-9808-4bc8-a8fc-</td> </tr> <tr> <td>Visitante Demo</td> <td>MG</td> <td>None</td> <td>Cavalos</td> <td>None</td> <td>None</td> <td>40</td> <td>AQUECENDO</td> <td>Completo ou hook (quiz/calculadora) +15 Clique em CTA/WhatsApp +20 Região foco (MG) +</td> <td>c2bb2697-065a-476c-85fc-</td> </tr> <tr> <td>Visitante Demo</td> <td>MG</td> <td>None</td> <td>Cavalos</td> <td>None</td> <td>None</td> <td>40</td> <td>AQUECENDO</td> <td>Completo ou hook (quiz/calculadora) +15 Clique em CTA/WhatsApp +20 Região foco (MG) +</td> <td>c3frf25-be71-4c10-933a-1</td> </tr> <tr> <td>Lead Demo — Curioso</td> <td>GO</td> <td>Goiânia</td> <td>Eventos</td> <td>0-5k</td> <td>90d</td> <td>21</td> <td>CURIOSO</td> <td>Orçamento +10 — 0-5k Prazo +6 — 90d Região foco (MG/SP/GO) +</td> <td>5c4098f5-6cba-488c-bbfc-</td> </tr> <tr> <td>Lead Demo — Médio</td> <td>MG</td> <td>Belo Horizonte</td> <td>Serviços</td> <td>20k-60k</td> <td>30d</td> <td>62</td> <td>AQUECENDO</td> <td>Orçamento +30 — 20k-60k Prazo +12 — 30d Completo ou hook (quiz/calculadora) +</td> <td>4f59d364-5af2-4d35-8c25-1</td> </tr> <tr> <td>Lead Demo — Alta intenção</td> <td>SP</td> <td>São Paulo</td> <td>Equipamentos</td> <td>60k+</td> <td>7d</td> <td>90</td> <td>ENVIADO</td> <td>Orçamento +30 — 60k+ Prazo +20 — 7d Completo ou hook (quiz/calculadora) +15 </td> <td>1a24612e-f869-4cf6-9284-1</td> </tr> <tr> <td>Lead Demo — Curioso</td> <td>GO</td> <td>Goiânia</td> <td>Eventos</td> <td>0-5k</td> <td>90d</td> <td>21</td> <td>CURIOSO</td> <td>Orçamento +10 — 0-5k Prazo +6 — 90d Região foco (MG/SP/GO) +</td> <td>33b60c8d-2003-4752-a4ea-</td> </tr> </tbody> </table> | | | | | Nome | UF | Cidade | Segmento | Orçamento | Prazo | Score | Status | Motivos (resumo) | ID | Iuiz Andre | SP | São Paulo | Eventos | 20k-60k | 30d | 82 | QUALIFICADO | Orçamento +30 — 20k-60k Prazo +12 — 30d Completo ou hook (quiz/calculadora) + | cbda63e4-7455-4939-89e7- | Lead Demo — Curioso | GO | Goiânia | Eventos | 0-5k | 90d | 21 | CURIOSO | Orçamento +10 — 0-5k Prazo +6 — 90d Região foco (MG/SP/GO) + | ebbe6b174-4f19-4cdf-8592- | Lead Demo — Médio | MG | Belo Horizonte | Serviços | 20k-60k | 30d | 62 | AQUECENDO | Orçamento +30 — 20k-60k Prazo +12 — 30d Completo ou hook (quiz/calculadora) + | ad5a317-b456-4887-92de- | Lead Demo — Alta intenção | SP | São Paulo | Equipamentos | 60k+ | 7d | 90 | ENVIADO | Orçamento +30 — 60k+ Prazo +20 — 7d Completo ou hook (quiz/calculadora) +15 Clique em CTA/WhatsApp +20 Região foco (SP) + | 6486c549-9808-4bc8-a8fc- | Visitante Demo | MG | None | Cavalos | None | None | 40 | AQUECENDO | Completo ou hook (quiz/calculadora) +15 Clique em CTA/WhatsApp +20 Região foco (MG) + | c2bb2697-065a-476c-85fc- | Visitante Demo | MG | None | Cavalos | None | None | 40 | AQUECENDO | Completo ou hook (quiz/calculadora) +15 Clique em CTA/WhatsApp +20 Região foco (MG) + | c3frf25-be71-4c10-933a-1 | Lead Demo — Curioso | GO | Goiânia | Eventos | 0-5k | 90d | 21 | CURIOSO | Orçamento +10 — 0-5k Prazo +6 — 90d Região foco (MG/SP/GO) + | 5c4098f5-6cba-488c-bbfc- | Lead Demo — Médio | MG | Belo Horizonte | Serviços | 20k-60k | 30d | 62 | AQUECENDO | Orçamento +30 — 20k-60k Prazo +12 — 30d Completo ou hook (quiz/calculadora) + | 4f59d364-5af2-4d35-8c25-1 | Lead Demo — Alta intenção | SP | São Paulo | Equipamentos | 60k+ | 7d | 90 | ENVIADO | Orçamento +30 — 60k+ Prazo +20 — 7d Completo ou hook (quiz/calculadora) +15 | 1a24612e-f869-4cf6-9284-1 | Lead Demo — Curioso | GO | Goiânia | Eventos | 0-5k | 90d | 21 | CURIOSO | Orçamento +10 — 0-5k Prazo +6 — 90d Região foco (MG/SP/GO) + | 33b60c8d-2003-4752-a4ea- |
| Nome | UF | Cidade | Segmento | Orçamento | Prazo | Score | Status | Motivos (resumo) | ID | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Iuiz Andre | SP | São Paulo | Eventos | 20k-60k | 30d | 82 | QUALIFICADO | Orçamento +30 — 20k-60k Prazo +12 — 30d Completo ou hook (quiz/calculadora) + | cbda63e4-7455-4939-89e7- | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Lead Demo — Curioso | GO | Goiânia | Eventos | 0-5k | 90d | 21 | CURIOSO | Orçamento +10 — 0-5k Prazo +6 — 90d Região foco (MG/SP/GO) + | ebbe6b174-4f19-4cdf-8592- | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Lead Demo — Médio | MG | Belo Horizonte | Serviços | 20k-60k | 30d | 62 | AQUECENDO | Orçamento +30 — 20k-60k Prazo +12 — 30d Completo ou hook (quiz/calculadora) + | ad5a317-b456-4887-92de- | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Lead Demo — Alta intenção | SP | São Paulo | Equipamentos | 60k+ | 7d | 90 | ENVIADO | Orçamento +30 — 60k+ Prazo +20 — 7d Completo ou hook (quiz/calculadora) +15 Clique em CTA/WhatsApp +20 Região foco (SP) + | 6486c549-9808-4bc8-a8fc- | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Visitante Demo | MG | None | Cavalos | None | None | 40 | AQUECENDO | Completo ou hook (quiz/calculadora) +15 Clique em CTA/WhatsApp +20 Região foco (MG) + | c2bb2697-065a-476c-85fc- | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Visitante Demo | MG | None | Cavalos | None | None | 40 | AQUECENDO | Completo ou hook (quiz/calculadora) +15 Clique em CTA/WhatsApp +20 Região foco (MG) + | c3frf25-be71-4c10-933a-1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Lead Demo — Curioso | GO | Goiânia | Eventos | 0-5k | 90d | 21 | CURIOSO | Orçamento +10 — 0-5k Prazo +6 — 90d Região foco (MG/SP/GO) + | 5c4098f5-6cba-488c-bbfc- | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Lead Demo — Médio | MG | Belo Horizonte | Serviços | 20k-60k | 30d | 62 | AQUECENDO | Orçamento +30 — 20k-60k Prazo +12 — 30d Completo ou hook (quiz/calculadora) + | 4f59d364-5af2-4d35-8c25-1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Lead Demo — Alta intenção | SP | São Paulo | Equipamentos | 60k+ | 7d | 90 | ENVIADO | Orçamento +30 — 60k+ Prazo +20 — 7d Completo ou hook (quiz/calculadora) +15 | 1a24612e-f869-4cf6-9284-1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Lead Demo — Curioso | GO | Goiânia | Eventos | 0-5k | 90d | 21 | CURIOSO | Orçamento +10 — 0-5k Prazo +6 — 90d Região foco (MG/SP/GO) + | 33b60c8d-2003-4752-a4ea- | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Selecionar lead para ações

Figura 2 - Leads (lista + filtros) para operação do funil.

Growth Equestre (MVP)

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

Navegação

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

Configurações

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

Admin — Growth Equestre (MVP)

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

CRM (Kanban)

Board simples para organizar leads por estágio + notas + próxima ação (sem quebrar o funil atual).

Board

Dica: use o seletor + botão dentro do card para mover de coluna.

| INBOX | AQUECENDO | QUALIFICADO | ENVIADO |
|--|---|---|--|
| 3 CURIOSO 3 CURIOSO - score=21 Goiânia/GO - 🏟 Eventos Próxima ação: não definida | 7 AQUECENDO Visitante Demo AQUECENDO - score=40 —/SP - 🏢 Serviços Próxima ação: não definida | 1 lead(s) Luz Andre QUALIFICADO - score=82 São Paulo/SP - 🏷 Cavalos Próxima ação: não definida | 3 lead(s) Lead Demo — Alta intenção ENVIADO - score=90 São Paulo/SP - 🏷 Equipamentos Próxima ação: não definida |
| <input type="button" value="Mover"/> | <input type="button" value="Mover"/> | <input type="button" value="Mover"/> | <input type="button" value="Mover"/> |
| 3 CURIOSO CURIOSO - score=21 Goiânia/GO - 🏟 Eventos Próxima ação: não definida | 5 AQUECENDO Visitante Demo AQUECENDO - score=52 —/SP - 🏢 Serviços Próxima ação: não definida | 0 QUALIFICADO | 3 ENVIADO |
| <input type="button" value="Mover"/> | <input type="button" value="Mover"/> | | <input type="button" value="Mover"/> |
| 3 CURIOSO CURIOSO - score=21 Goiânia/GO - 🏟 Eventos Próxima ação: não definida | 2 AQUECENDO Lead Demo — Médio AQUECENDO - score=62 Belo Horizonte/MG - 🏷 Cavalos | | |
| <input type="button" value="Mover"/> | <input type="button" value="Mover"/> | | |

Detalhes

Selecionar lead (CRM)

Selecionar um lead para editar próxima ação e notas.

Figura 3 - CRM (Kanban) para organizar leads por estágio + próxima ação/notas.

The screenshot shows the 'Admin - Growth Equestre (MVP)' application interface. On the left, there's a sidebar with navigation links: 'Visão geral', 'Leads', 'CRM (Kanban)', 'Parceiros', 'Criar lead (demo)' (which is selected), and 'Roteiro de demo'. Below that is a 'Configurações' dropdown and a note about the backend being active at <http://localhost:3000/health>.

The main area is titled 'Criar lead (demo)' and contains instructions: 'Crie um lead de demonstração e (opcionalmente) simule ações do funil.' It includes fields for 'Nome' (Visitor Demo), 'UF' (MG), 'WhatsApp (opcional)', 'Cidade (opcional)', 'E-mail (opcional)', 'Segmento de interesse' (CAVALOS), 'Faixa de orçamento', and 'Prazo'. At the bottom, there's a section titled 'Simular ações do funil (para o score fazer sentido)' with checkboxes for 'Visita (page view)', 'Completoou o quiz/calculadora (hook)', 'Clique no CTA/WhatsApp', and a button labeled 'Criar lead e simular funil'.

Figura 4 - Criar lead (demo) para alimentar o funil.

Growth Equestre (MVP)

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

Navegação

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

Configurações

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

The screenshot shows a dark-themed CRM application. On the left, a sidebar contains navigation links like 'Visão geral', 'Leads', 'CRM (Kanban)', etc., and a 'Configurações' dropdown. The main area features a Kanban board with several cards:

- Lead Demo — Curioso**: Status 'INBOX', priority 'AQUECENDO', score=21, location 'Goiânia/GO', interests 'Eventos', next action 'não definida'. Action button: 'Mover'.
- Lead Demo — Médio**: Status 'AQUECENDO', priority 'AQUECENDO', score=62, location 'Belo Horizonte/MG', interests 'Serviços', next action 'não definida'. Action button: 'Mover'.
- Lead Demo — Alta intenção**: Status 'ENVIADO', priority 'ENVIADO', score=90, location 'São Paulo/SP', interests 'Equipamentos', next action 'não definida'. Action button: 'Mover'.
- Visitante Demo**: Status 'AQUECENDO', priority 'AQUECENDO', score=40, location '—/MG', interests 'Cavalos', next action 'não definida'. Action button: 'Mover'.
- Visitante Demo**: Status 'AQUECENDO', priority 'AQUECENDO', score=40, location '—/MG', interests 'Cavalos', next action 'não definida'. Action button: 'Mover'.

To the right, there's a 'Matching de parceiros' section with a progress bar for suggestions (5/10), a checkbox for 'Considerar CNAE (quando existir)', and a 'Atualizar matching' button. Below it is a 'Top sugestões' table:

| # | Parceiro | UF | Segmento | Compatibilidade |
|---|----------|----|----------|-----------------|
| 1 | Parceiro | SP | EVENTOS | 90 |
| 2 | Parceiro | SP | EVENTOS | 90 |
| 3 | Parceiro | SP | EVENTOS | 90 |
| 4 | Parceiro | SP | EVENTOS | 90 |
| 5 | Parceiro | SP | EVENTOS | 90 |

Below the table is a 'Resumo do parceiro' section with fields: 'Nome: Parceiro', 'UF: SP', 'Cidade: São Paulo', and a 'Sugestões: EVENTOS' dropdown.

Figura 5 - CRM (Kanban) + painel de matching do 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

Configurações

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

AQUECENDO

Mover

Visitante Demo

AQUECENDO - score=40
→ MG → Cavalo
Próxima ação: não definida

AQUECENDO

Mover

Lead Demo – Médio

AQUECENDO - score=62
→ MG → Serviços
Próxima ação: não definida

AQUECENDO

Mover

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

Figura 6 - Detalhe do parceiro recomendado (handoff / envio do lead).

The screenshot shows a dark-themed user interface for a software application named "Admin – Growth Equestre (MVP)".

Left Sidebar:

- Growth Equestre (MVP)**
- Admin + MG/SP/GO + Funil + Lead Scoring + Parceiros
- Navegação**: Includes links for Visão geral, Leads, CRM (Kanban), Parceiros, Criar lead (demo), and Roteiro de demo.
- A dropdown menu labeled "Configurações".
- Backend ativo: <http://localhost:3000/health>

Main Content Area:

Section: 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.

Buttons:

- Criar cenário de demo (3 leads)**
- Reset demo (limpar leads/parceiros demo)**

2) O que mostrar (ordem recomendada)

- 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.
- 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:8501>
- Criar cenário demo: botão nesta página
- Abrir Leads e filtrar por status/score
- Mostrar motivos do score (explicabilidade)

Figura 7 - Roteiro de demo embutido na UI.