

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

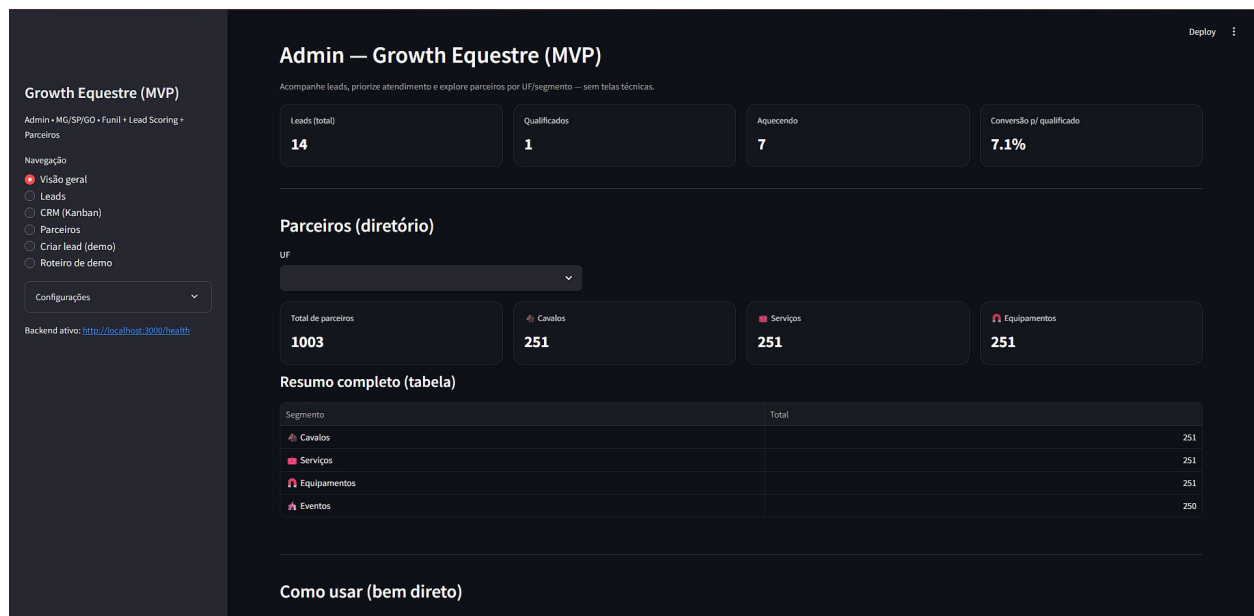
Este MVP fue construido para el eje de **Crecimiento** del hackathon. El objetivo es transformar un visitante casual en un **lead calificado** — con intención, presupuesto y plazo — y conectar ese lead con los **socios correctos** (Eventos, Servicios, Caballos y Equipos).

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

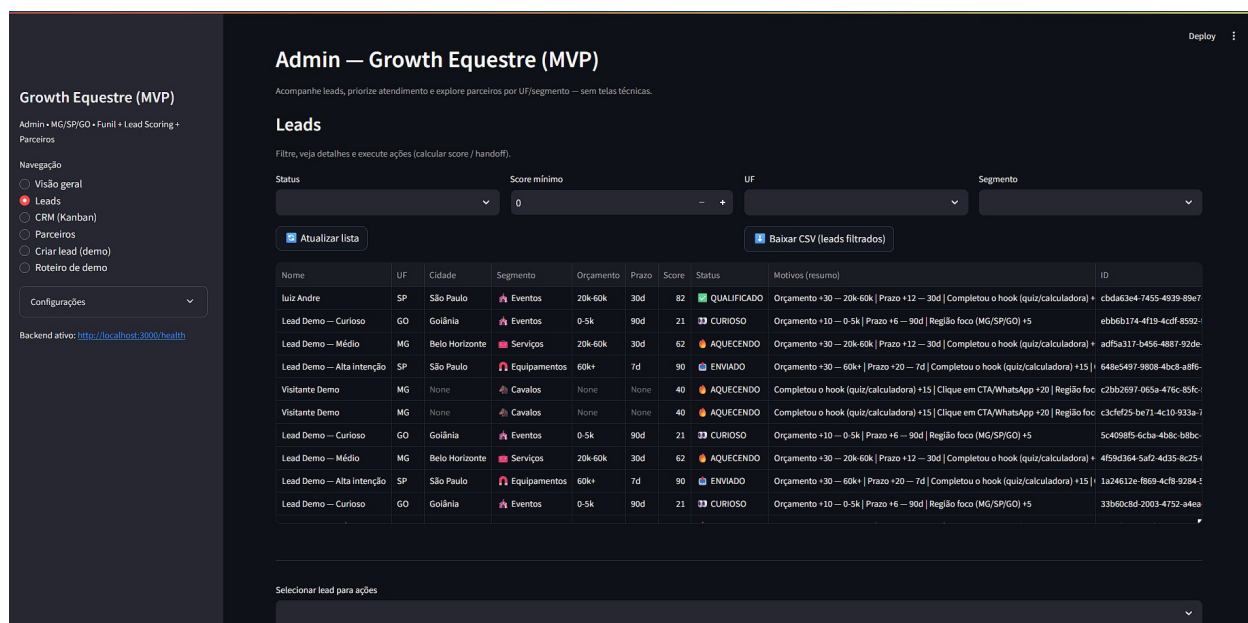
Muestre siempre (1) el motivo del score, (2) el avance en el Kanban y (3) la recomendación de socios — eso conecta 'contenido → intención → acción'.

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.

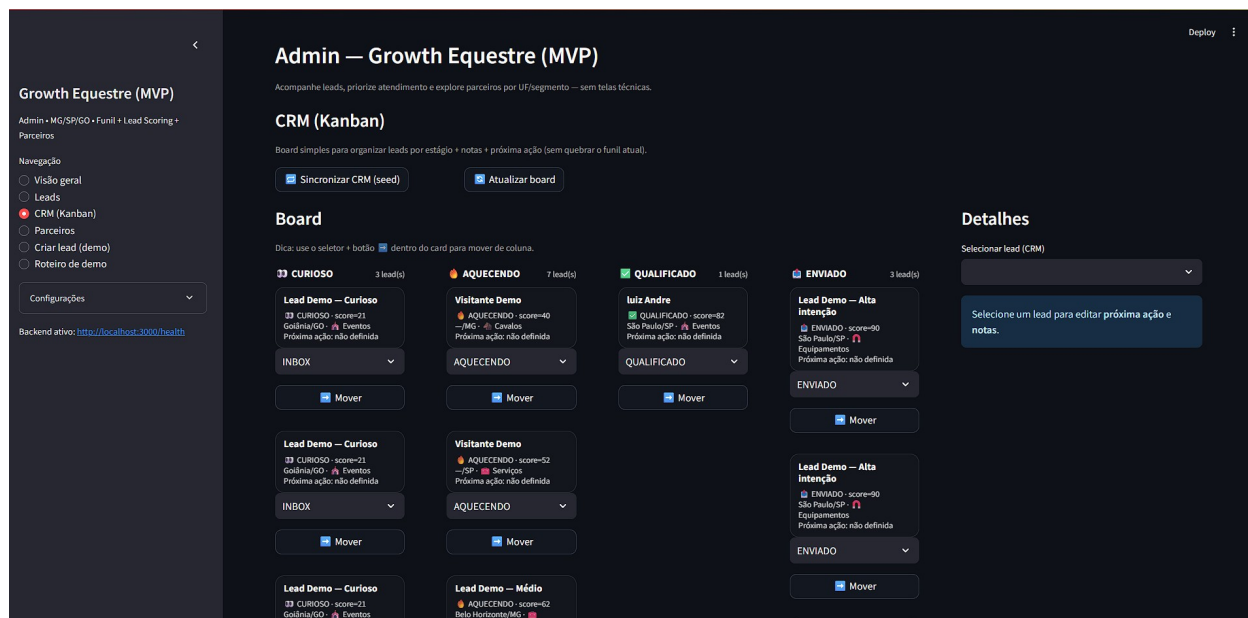


Pantalla de Leads: lista con filtros, score, estado y “motivos” (explicabilidad).

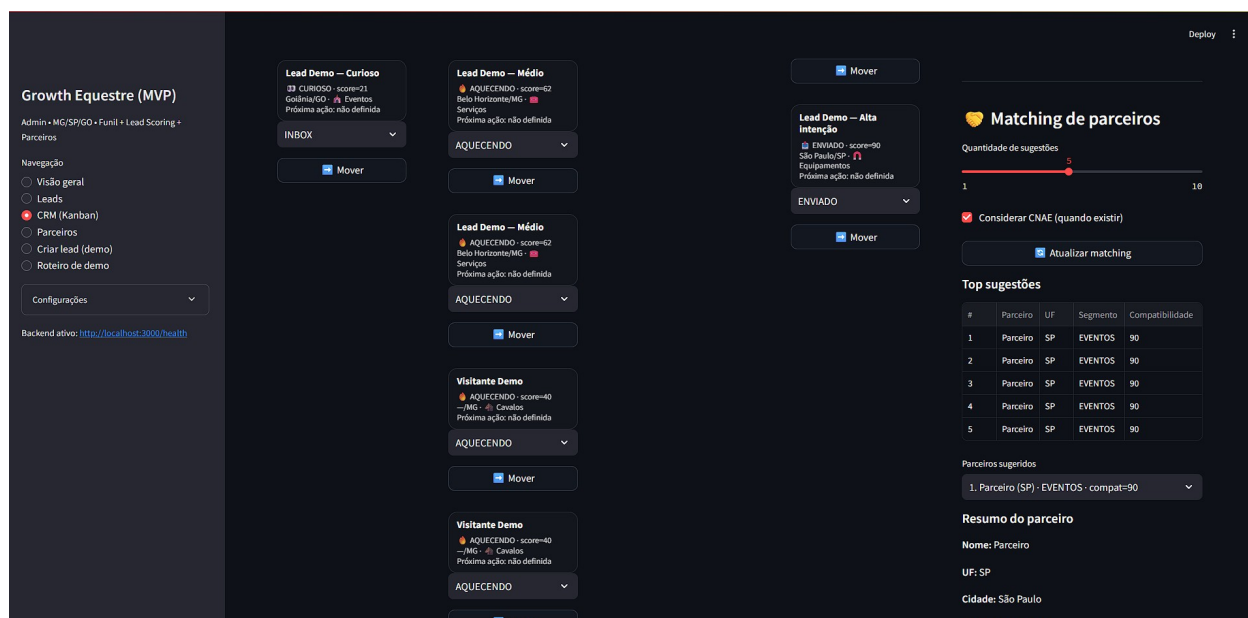
CRM (Kanban)

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

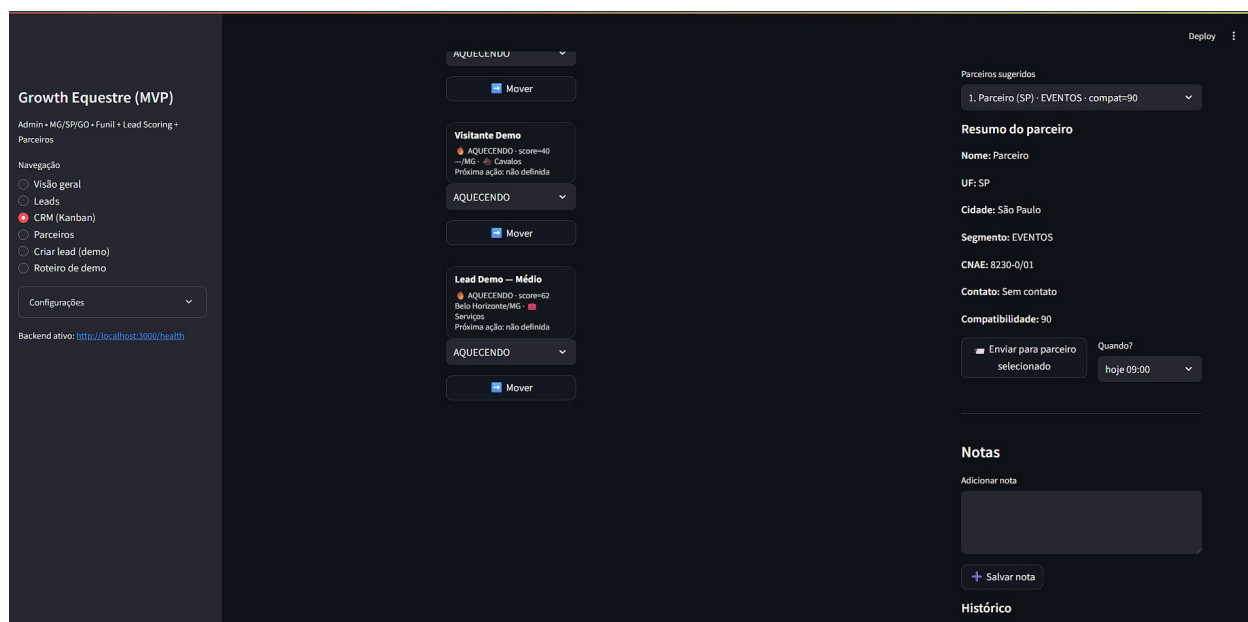
- Movimiento rápido: elija la nueva etapa y haga clic en **Mover**.
- Detalles: seleccione un lead para registrar **próxima acción** (fecha/hora) y **notas**.
- Matching: para el lead seleccionado, abra el panel y genere sugerencias de socios.



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



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

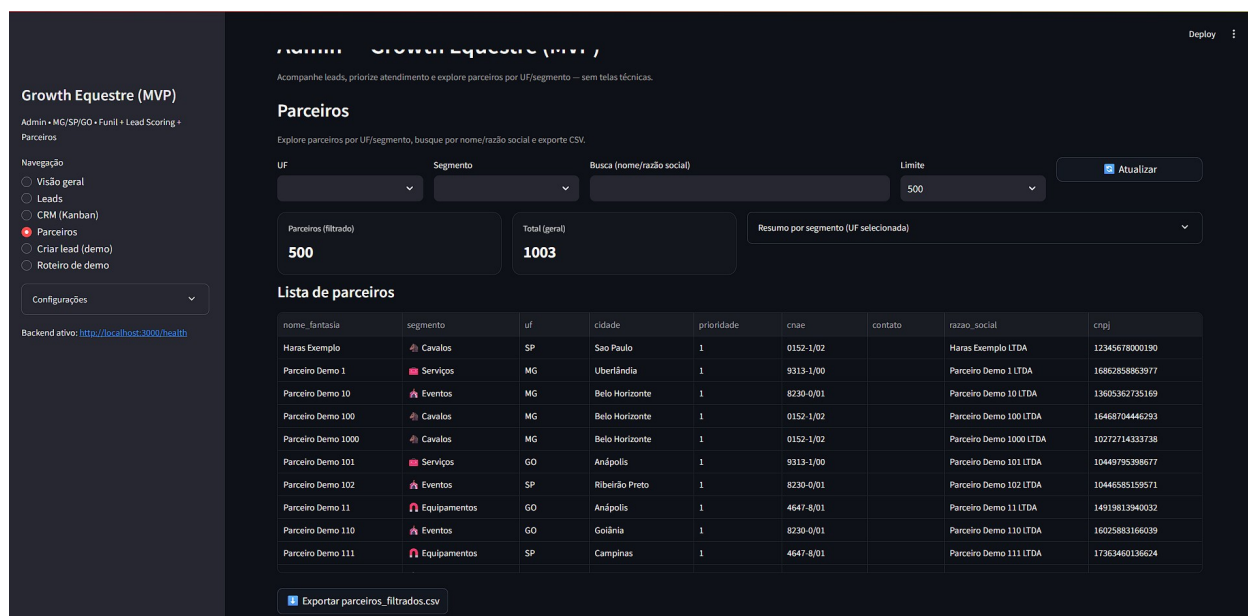


Detalles del socio sugerido y acción de handoff (enviar al socio).

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.

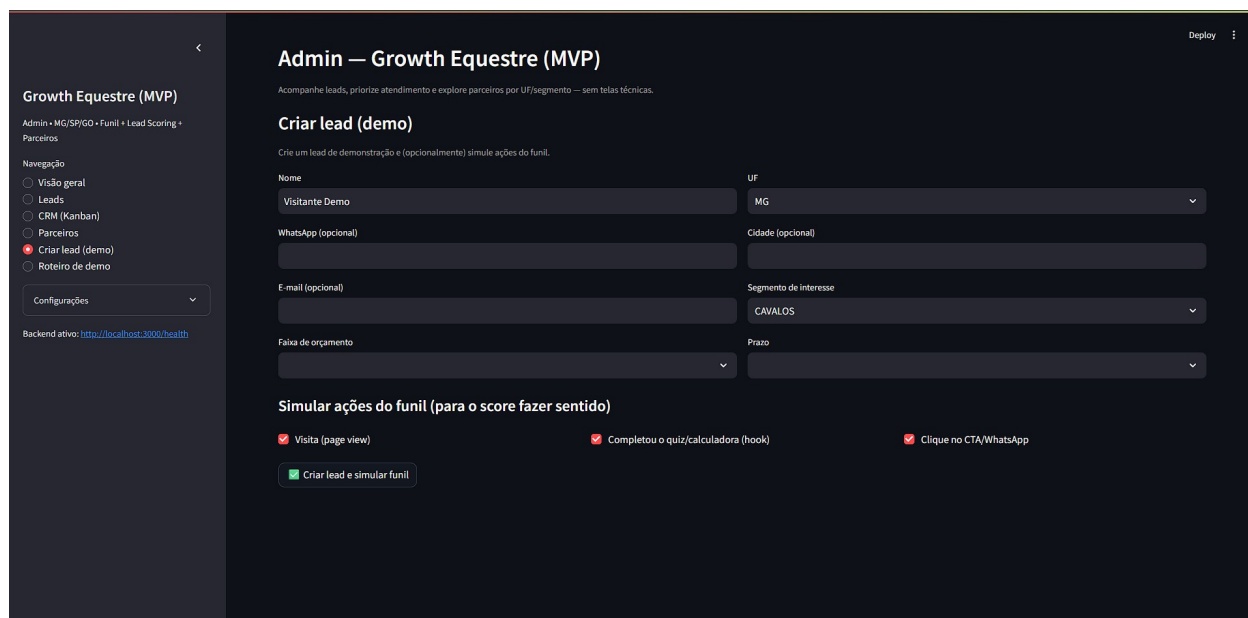
- Empiece filtrando por región/segmento para reducir ruido.
- Use **límite** para controlar volumen (ej.: 100/500).
- Exporte CSV para crear lista de contacto y seguimiento.



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:

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

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

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.