

# 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](https://github.com/brodyandre/growth_equestre_hackathon_2026)

Data: 09/02/2026

Uso interno - Hackathon.

<b>Objetivo do MVP</b>	Transformar visitantes em leads qualificados e conectar cada lead aos parceiros mais relevantes por segmento (Eventos, Serviços, Cavalos e Equipamentos).
<b>O que já está operacional</b>	Leads + CRM (Kanban) + Parceiros + Matching e geração de CNAE map via scraper (CONCLA/IBGE).
<b>Como executar</b>	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 × 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 × 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

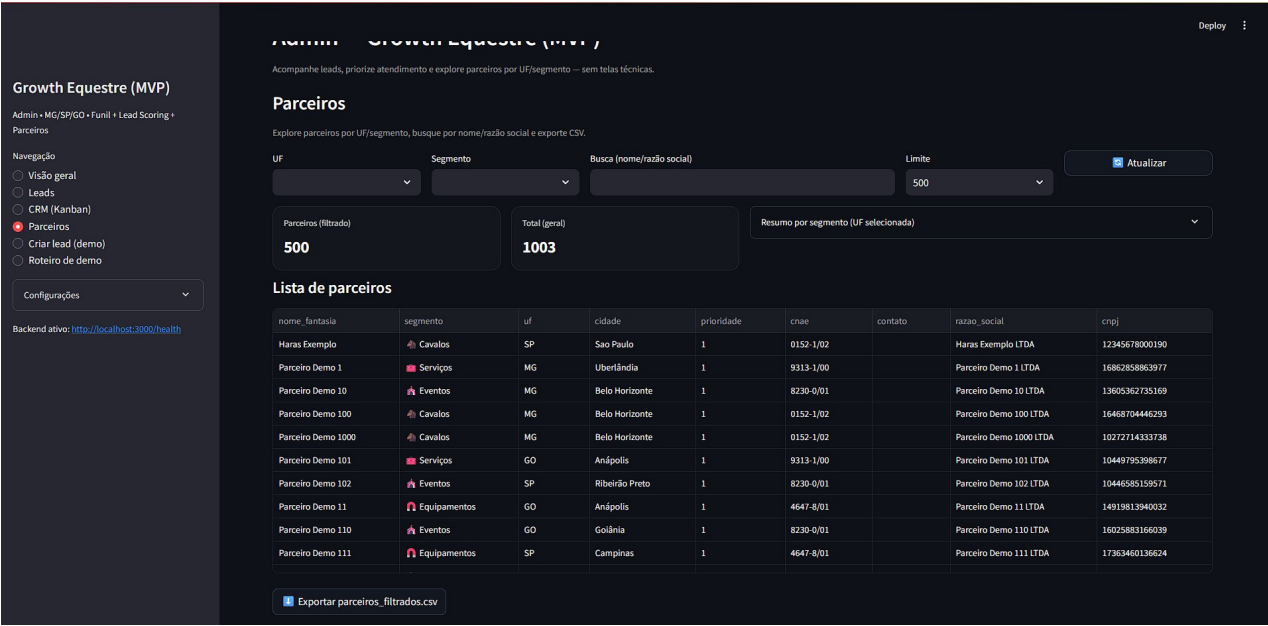
### Fluxo sugerido:

```
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>

Admin — Growth Equestre (MVP)

Acompanhe 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

Atualizar lista

Baixar CSV (leads filtrados)

Nome	UF	Cidade	Segmento	Orçamento	Prazo	Score	Status	Motivos (resumo)	ID
Iuliz Andre	SP	São Paulo	Eventos	20k-60k	30d	82	QUALIFICADO	Orçamento +30 — 20k-60k   Prazo +12 — 30d   Completou o hook (quiz/calculadora) +	cbd4d3e4-7455-4939-89e7
Lead Demo — Curioso	GO	Goiânia	Eventos	0-5k	90d	21	CURIOSO	Orçamento +10 — 0-5k   Prazo +6 — 90d   Região foco (MG/SP/GO) +5	ebb6b174-4f19-4cdf-8592-
Lead Demo — Médio	MG	Belo Horizonte	Serviços	20k-60k	30d	62	AQUECENDO	Orçamento +30 — 20k-60k   Prazo +12 — 30d   Completou o hook (quiz/calculadora) +	adf5a317-b456-4887-92de
Lead Demo — Alta intenção	SP	São Paulo	Equipamentos	60k+	7d	90	ENVIADO	Orçamento +30 — 60k+   Prazo +20 — 7d   Completou o hook (quiz/calculadora) +15	648e5497-9808-4bc8-a8f6-
Visitante Demo	MG	None	Cavalos	None	None	40	AQUECENDO	Completou o hook (quiz/calculadora) +15   Clique em CTA/WhatsApp +20   Região foc	c2bb2697-965a-476c-85fc-
Visitante Demo	MG	None	Cavalos	None	None	40	AQUECENDO	Completou o hook (quiz/calculadora) +15   Clique em CTA/WhatsApp +20   Região foc	c3cfe25-be71-4c10-933a-7
Lead Demo — Curioso	GO	Goiânia	Eventos	0-5k	90d	21	CURIOSO	Orçamento +10 — 0-5k   Prazo +6 — 90d   Região foco (MG/SP/GO) +5	5c4098f5-6cba-4b8c-b8bc-
Lead Demo — Médio	MG	Belo Horizonte	Serviços	20k-60k	30d	62	AQUECENDO	Orçamento +30 — 20k-60k   Prazo +12 — 30d   Completou o hook (quiz/calculadora) +	4f59d364-5af2-4d35-8c25-4
Lead Demo — Alta intenção	SP	São Paulo	Equipamentos	60k+	7d	90	ENVIADO	Orçamento +30 — 60k+   Prazo +20 — 7d   Completou o hook (quiz/calculadora) +15	1a24612e-f869-4cf8-9284-4
Lead Demo — Curioso	GO	Goiânia	Eventos	0-5k	90d	21	CURIOSO	Orçamento +10 — 0-5k   Prazo +6 — 90d   Região foco (MG/SP/GO) +5	33b60c8d-2003-4752-a4ea-

Selecionar lead para ações

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



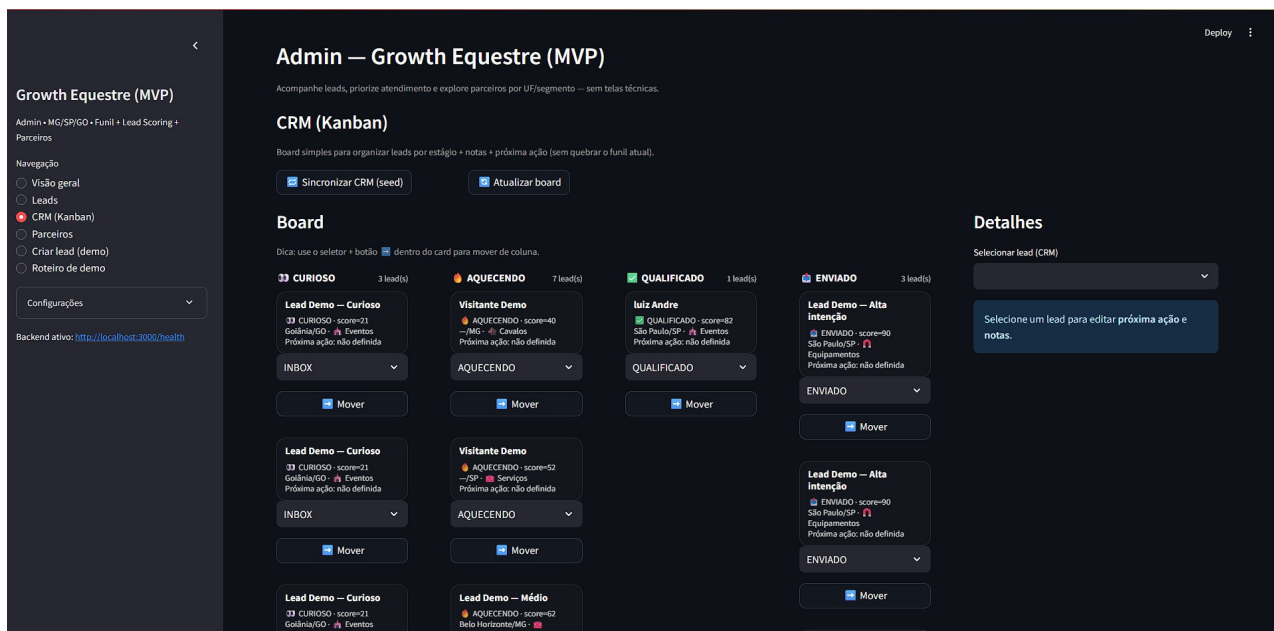


Figura 3 - CRM (Kanban) para organizar leads por estágio + próxima ação/notas.

Admin — Growth Equestre (MVP)

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

### Criar lead (demo)

Crie um lead de demonstração e (opcionalmente) simule ações do funil.

Nome	UF
Visitante Demo	MG
WhatsApp (opcional)	Cidade (opcional)
E-mail (opcional)	Segmento de interesse
	CAVALOS
Faixa de orçamento	Prazo

#### Simular ações do funil (para o score fazer sentido)

☒ Visita (page view)

☒ Completou o quiz/calculadora (hook)

☒ Clique no CTA/WhatsApp

☒ Criar lead e simular funil

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

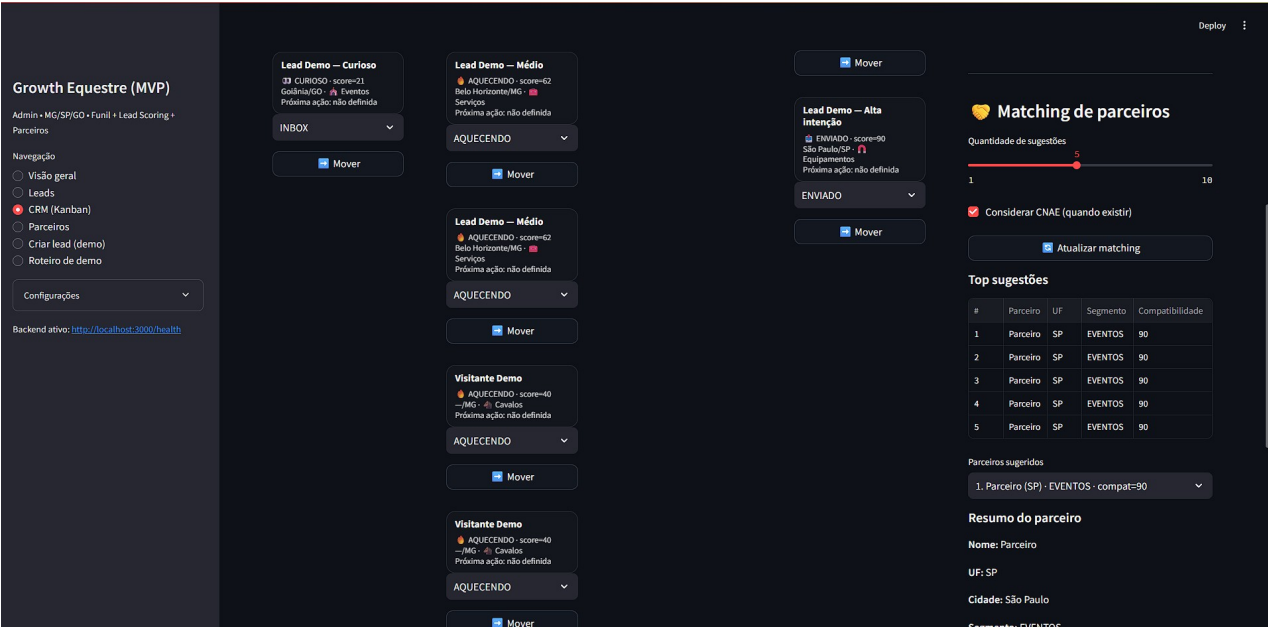


Figura 5 - CRM (Kanban) + painel de matching do lead selecionado.

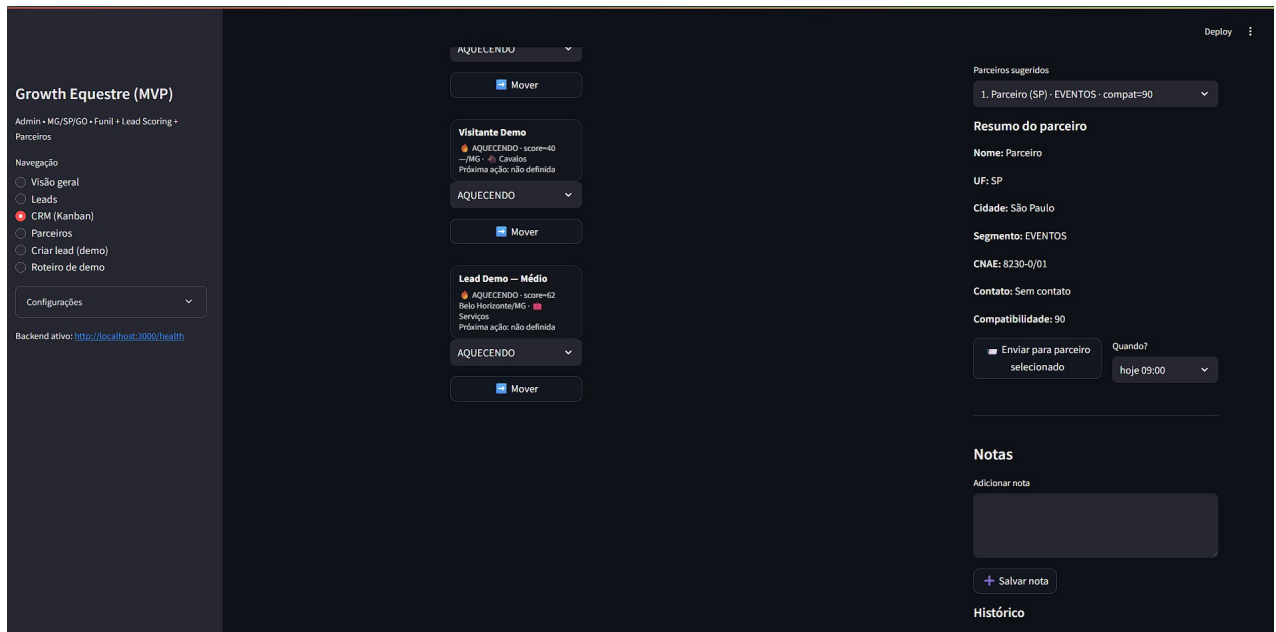


Figura 6 - Detalhe do parceiro recomendado (handoff / envio do lead).

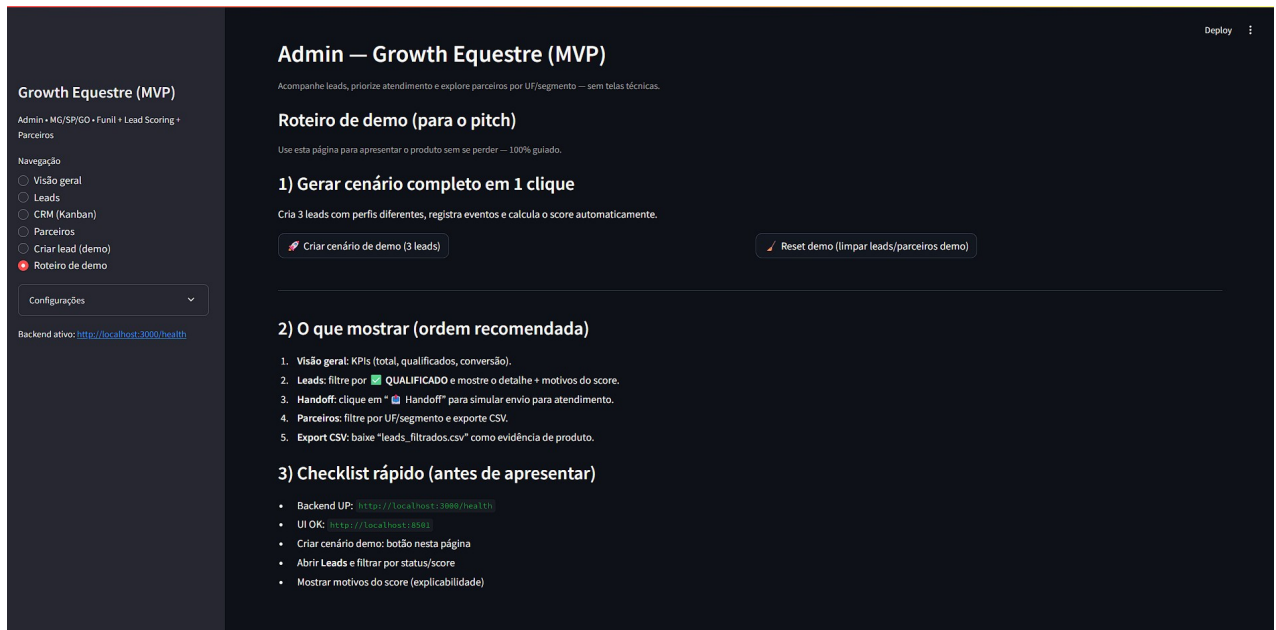


Figura 7 - Roteiro de demo embutido na UI.