

# Growth Equestre (MVP)

## Guía de despliegue y uso

VS Code + Docker Compose + GitHub | Equipo Hackathon | 2026-02-09

|                             |   |
|-----------------------------|---|
| <b>Repositorio (GitHub)</b> | <a href="https://github.com/brodyandre/growth_equestre_hackathon_2026">https://github.com/brodyandre/growth_equestre_hackathon_2026</a> |
| <b>UI (Streamlit)</b>       | <a href="http://localhost:8501">http://localhost:8501</a>   |
| <b>Backend (API)</b>        | <a href="http://localhost:3000">http://localhost:3000</a> (health: /health)   |
| <b>Servicios (Docker)</b>   | db + backend + scoring + ui_admin (según docker-compose.yml)  |



Figura 1 — Panel de “Visão geral” (KPIs + resumen de parceiros).

## 1. Contexto del desafío

Este proyecto se centra en el lado de “Crecimiento”: identificar compradores y socios potenciales usando ganchos de contenido (hooks), funnels automatizados y/o extracción de datos. El objetivo práctico es convertir a un “visitante casual” en un “lead calificado” para activos de alto valor (por ejemplo: un caballo de US\$ 50.000 o una silla de US\$ 2.000).

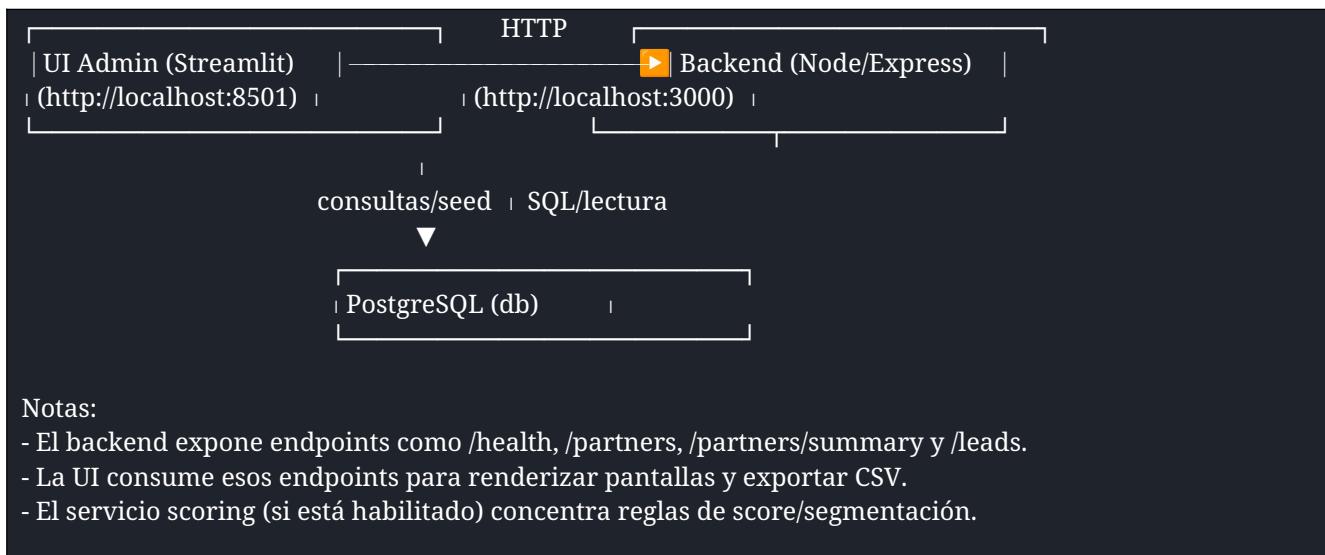
## 2. Qué entrega la aplicación

- Captura y gestión de leads (con estado y puntaje/score).

- Directorio de parceiros (posibles socios/compradores) filtrable por UF/segmento y exportable a CSV.
- CRM estilo Kanban para operar el funnel (mover etapas, registrar notas y próxima acción).
- Matching lead → parceiro (sugerencias automáticas) usando segmento, UF y, cuando exista, CNAE.
- Modo demo para crear escenarios y presentar el pitch sin depender de datos externos.

### 3. Arquitectura (cómo se conectan las partes)

La solución está dividida en componentes simples (mantenibles en hackathon) y conectados por HTTP:



### 4. Despliegue local en VS Code (Windows) — recomendado para el equipo

A continuación se describe el flujo de trabajo estándar para que cualquier miembro del equipo pueda levantar todo en su máquina. Los comandos son para PowerShell.

#### 4.1 Requisitos

- Windows 11 + Docker Desktop (con WSL2 habilitado).
- VS Code + extensión Docker.
- Git.
- Python 3.10+ (para Streamlit/tools) y Node 20 (si vas a correr backend fuera de Docker).

#### 4.2 Clonar el repositorio y abrirlo en VS Code

```

cd C:\Users\USER\Documents\Repositorios
git clone https://github.com/brodyandre/growth_equestre_hackathon_2026.git
cd .\growth_equestre_hackathon_2026
code .
  
```

#### 4.3 Levantar la infraestructura con Docker Compose

Este método levanta base de datos y servicios del backend con un comando. Asegúrate de ejecutar desde la raíz del repositorio (donde está docker-compose.yml).

```
docker compose pull  
docker compose up -d --build db backend scoring ui_admin  
  
# Ver estado  
docker compose ps  
  
# Ver logs en vivo (ejemplo)  
docker compose logs -f backend
```

#### 4.4 Verificar que todo está OK

- Backend: abrir <http://localhost:3000/health> (o usar curl).
- UI: abrir <http://localhost:8501>.
- Si la UI indica “Backend activo”, la integración está correcta.

```
curl http://localhost:3000/health
```

#### 4.5 (Alternativa) Ejecutar la UI Streamlit fuera de Docker

Si en tu docker-compose no existe el servicio ui\_admin, o prefieres correr la UI en modo dev, puedes levantar Streamlit manualmente.

```
cd .\ui_admin # (ajusta la carpeta según tu repo)  
python -m venv .venv  
.venv\Scripts\Activate.ps1  
python -m pip install -r requirements.txt  
streamlit run main.py --server.port 8501
```

### 5. Uso de la aplicación (flujo operativo)

La app está pensada para operar el ciclo completo: captar leads → calificar → organizar en CRM → encontrar parceiros compatibles → exportar listas para prospección.

#### 5.1 Visión general

- Muestra KPIs (total de leads, calificados, calentando, conversión).
- Muestra resumen del directorio de parceiros por segmento y total.
- Útil para “abrir” el pitch en el demo.

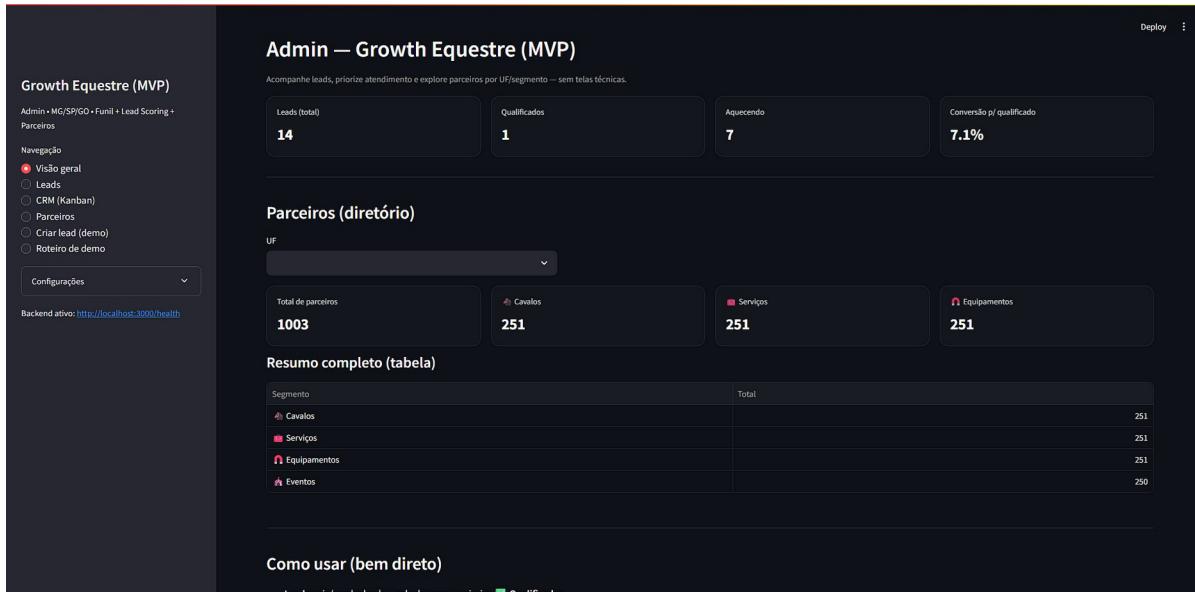


Figura 2 — Visión general (KPIs).

## 5.2 Leads (filtro + score + estado)

- Filtra por Status, score mínimo, UF y segmento.
- La columna “Motivos (resumo)” explica por qué el lead recibió ese score (explicabilidad).
- Exporta CSV con los leads filtrados para trabajar fuera de la app.

| Admin — Growth Equestre (MVP)   |              |                                  |                                  |   |       |       |             |  |                           |
|---|--------------|----------------------------------|----------------------------------|---|-------|-------|-------------|--|---------------------------|
| Acompanhe leads, priorize atendimento e explore parceiros por UF/segmento — sem telas técnicas. |              |                                  |                                  |   |       |       |             |  |                           |
| Leads   |              |                                  |                                  |   |       |       |             |  |                           |
| Status  | Score mínimo | UF                               | Segmento                         | Orçamento   | Prazo | Score | Status      | Motivos (resumo)   | ID                        |
| <input type="button" value="Atualizar lista"/>  | 0            | <input type="button" value="–"/> | <input type="button" value="+"/> | <input type="button" value="Baixar CSV (leads filtrados)"/> |       |       |             |  |                           |
| Nome  | UF           | Cidade                           | Segmento                         | Orçamento   | Prazo | Score | Status      | Motivos (resumo)   | ID                        |
| luiz Andre  | SP           | São Paulo                        | Eventos                          | 20k-60k   | 30d   | 82    | QUALIFICADO | Orçamento >30 – 20k-60k   Prazo >12 – 30d   Completou o hook (quiz/calculadora) + cbd0a5e4-7455-4939-89e7    | c9a5e4-7455-4939-89e7     |
| Lead Demo — Curioso   | GO           | Goiânia                          | Eventos                          | 0-5k  | 90d   | 21    | CURIOSO     | Orçamento <10 – 0-5k   Prazo >6 – 90d   Região foco (MG/SP/GO) +5  | eb16b174-4f19-4cd8-8592-  |
| Lead Demo — Médio   | MG           | Belo Horizonte                   | Serviços                         | 20k-60k   | 30d   | 62    | AQUECENDO   | Orçamento >30 – 20k-60k   Prazo >12 – 30d   Completou o hook (quiz/calculadora) + adff5a317b456-4887-92de-   | adff5a317b456-4887-92de-  |
| 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-a8fc-   | 648e5497-9808-4bc8-a8fc-  |
| Visitante Demo  | MG           | None                             | Cavalos                          | None  | None  | 40    | AQUECENDO   | Completou o hook (quiz/calculadora) +15   Clique em CTA/WhatsApp +10   Região foco c2bb2697-065a-47c5-85fc-  | c2bb2697-065a-47c5-85fc-  |
| Visitante Demo  | MG           | None                             | Cavalos                          | None  | None  | 40    | AQUECENDO   | Completou o hook (quiz/calculadora) +15   Clique em CTA/WhatsApp +10   Região foco c3cfef25-b714-4c10-933a-7 | c3cfef25-b714-4c10-933a-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  | 5c4798f5-6cba-4b8c-bbbc-  |
| 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-   | 4f59d364-5af2-4d35-8c25-  |
| 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-   | 1a24612e-f869-4cf8-9284-  |
| 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-  |

Figura 3 — Pantalla de Leads (lista, filtros y motivos del score).

## 5.3 Crear lead (demo)

- Crea un lead de demostración con UF/segmento y datos mínimos.

- Permite simular acciones del funnel (visita, completar quiz/calculadora, click CTA/WhatsApp) para que el score tenga sentido.
- Ideal para presentar el concepto de “visitante – lead calificado” en el pitch.

The screenshot shows the 'Admin — Growth Equestre (MVP)' dashboard. On the left, a sidebar includes links for 'Visão geral', 'Leads', 'CRM (Kanban)', 'Parceiros', 'Criar lead (demo)', and 'Roteiro de demo'. A 'Configurações' dropdown and a 'Backend ativo' link are also present. The main area is titled 'Admin — Growth Equestre (MVP)' and contains the 'Criar lead (demo)' form. It asks to 'Criar um lead de demonstração e (opcionalmente) simule ações do funnel.' Fields include 'Nome' (Visitante Demo), 'UF' (MG), 'WhatsApp (opcional)', 'Cidade (opcional)', 'E-mail (opcional)' (CAVALOS), 'Segmento de interesse' (CAVALOS), 'Prazo' (Prazo), 'Paixa de orçamento', and 'Fase de orçamento'. Below the form is a section titled 'Simular ações do funnel (para o score fazer sentido)' with three checkboxes: 'Visita (page view)', 'Completoou o quiz/calculadora (hook)', and 'Clique no CTA/WhatsApp'. A 'Criar lead e simular funnel' button is at the bottom.

Figura 4 — Crear lead (demo) + simulación del funnel.

## 5.4 CRM (Kanban) — operación del funnel

- Organiza leads por etapa (Curioso, Aquecendo, Qualificado, Enviado, etc.).
- Permite mover leads entre columnas y registrar “próxima acción” + notas.
- Mantiene el foco operativo: qué hacer ahora y con quién.

The screenshot shows the 'Admin — Growth Equestre (MVP)' dashboard with the 'CRM (Kanban)' section selected. The sidebar remains the same. The main area is titled 'Admin — Growth Equestre (MVP)' and contains the 'CRM (Kanban)' board. It features a 'Board simples para organizar leads por estágio + notas + próxima ação (sem quebrar o funnel atual)'. Buttons for 'Sincronizar CRM (seed)' and 'Atualizar board' are available. The board itself has four columns: 'CURIOSO' (3 leads), 'AQUECENDO' (7 leads), 'QUALIFICADO' (1 lead), and 'ENVIADO' (3 leads). Each column contains cards for specific leads, such as 'Lead Demo — Curioso', 'Visitante Demo', 'lulz Andre', and 'Lead Demo — Alta intenção'. Each card provides lead details, a 'Próxima ação' dropdown, and a 'Mover' button. To the right, a 'Detalhes' sidebar shows a dropdown for 'Selecionar lead (CRM)' and a note: 'Selecione um lead para editar próxima ação e notas.'

Figura 5 — CRM Kanban (board + detalles).

## 5.5 Matching de parceiros (lead ↔ parceiro)

Cuando seleccionas un lead en el CRM, la app sugiere parceiros del directorio con mayor compatibilidad.

- Compatibilidad por reglas: segmento + UF (y CNAE si existe y la opción está marcada).
- Control de “Cantidad de sugerencias” para ver más/menos opciones.
- Acción “Enviar para parceiro seleccionado” para simular el handoff/derivación.

The screenshot shows the 'Matching de parceiros' feature in the Growth Equestre (MVP) application. On the left, there's a sidebar with navigation links like 'Visão geral', 'Leads', 'CRM (Kanban)', 'Parceiros', 'Criar lead (demo)', and 'Roteiro de demo'. The main area displays five lead profiles with their status (e.g., 'INBOX', 'AQUECENDO', 'ENVIADO') and compatibility scores. To the right, a large panel titled 'Matching de parceiros' shows a table of top suggestions with columns for Parceiro, UF, Segmento, and Compatibilidade. A dropdown menu lists 'Parceiro (SP) - EVENTOS - compat=90'. Below this, a 'Resumo do parceiro' section provides details about the selected partner, including Name: Parceiro, UF: SP, Cidade: São Paulo, and Segmento: EVENTOS. There are also buttons for 'Enviar para parceiro selecionado' and 'Quando? hoje 09:00'.

Figura 6 — Panel de Matching (sugerencias y compatibilidad).

This screenshot shows the detailed view of the selected partner from Figure 6. The 'Resumo do parceiro' section is expanded, showing the partner's name, location (São Paulo, SP), segment (EVENTOS), and compatibility score (90). It also includes contact information like 'Contato: Sem contato' and 'Compatibilidade: 90'. Below this, there are buttons for 'Enviar para parceiro selecionado' and a dropdown for 'Quando? hoje 09:00'. At the bottom, there are sections for 'Notas' (with a note input field and 'Salvar nota' button) and 'Histórico'.

Figura 7 — Resumen del parceiro seleccionado + acción de envío.

## 5.6 Parceiros (directorio) — prospección

- Filtro por UF/segmento + búsqueda por nombre/razón social.
- Límite (cantidad) para acelerar la exploración.
- Exportación CSV para usar como lista de prospección.

The screenshot shows the 'Parceiros' (Partners) section of the Growth Equestre (MVP) application. At the top, there are dropdown menus for 'UF' (State) and 'Segmento' (Segment), a search bar 'Busca (nome/razão social)', a limit selector 'Limite' set to 500, and an 'Atualizar' (Update) button. Below this, a summary table shows 'Parceiros (filtrado)' at 500 and 'Total (geral)' at 1003. A 'Resumo per segmento (UF selecionada)' (Summary per segment (selected state)) dropdown is also present. The main area displays a table of partner details with columns: nome\_fantasia, segmento, uf, cidade, prioridade, cnae, contato, razao\_social, and cnpj. The table lists various partners like 'Haras Exemplo', 'Parceiro Demo 1', etc., with their respective details. At the bottom, there is a 'Exportar parceiros\_filtrados.csv' (Export filtered partners) button.

Figura 8 — Directorio de parceiros (lista filtrable + export CSV).

## 5.7 Roteiro de demo (para el pitch)

- Guía el orden de presentación (visión general → leads → CRM → parceiros → export).
- Botones para crear un escenario completo y resetear la demo.
- Checklist rápido antes de presentar (backend up, UI ok, etc.).

The screenshot shows the 'Roteiro de demo (para o pitch)' (Demo Script for Pitch) section of the Admin — Growth Equestre (MVP) application. The left sidebar includes navigation links for 'Visão geral', 'Leads', 'CRM (Kanban)', 'Parceiros', 'Criar lead (demo)', and 'Roteiro de demo'. The main content area has a title 'Admin — Growth Equestre (MVP)' and a subtitle 'Acompanhe leads, priorize atendimento e explore parceiros por UF/segmento — sem telas técnicas.' It contains three numbered sections: 1) 'Gerar cenário completo em 1 clique' (Generate full scenario in 1 click), which includes a 'Criar cenário de demo (3 leads)' button and a 'Reset demo (limpar leads/parceiros demo)' button; 2) 'O que mostrar (ordem recomendada)' (What to show (recommended order)), listing steps: 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)' (Quick checklist (before presenting)), which includes a bulleted list: Backend UP: <http://localhost:3900/health>, UI OK: <http://localhost:3900>, Criar cenário demo: botão nesta página, Abrir Leads e filtrar por status/score, and Mostrar motivos do score (explicabilidade).

Figura 9 — Roteiro de demo (pitch guiado).

## 6. Datos y CNAE (cómo mejorar el directorio de parceiros)

Para enriquecer el directorio y mejorar el matching, la app puede usar CNAE cuando esté disponible. En el hackathon, la estrategia práctica es: definir palabras clave por segmento → consultar CNAE en una fuente confiable → generar un mapa (keyword → CNAE) para apoyar la búsqueda/segmentación.

### 6.1 Archivo de entrada: cnae\_keywords.csv

- Formato esperado (CSV con separador ';'): segmento;keyword;prioridade;uf
- Ejemplos típicos: CAVALOS;haras;1; | EQUIPAMENTOS;selaria;1;

### 6.2 Generar cnae\_map.csv (herramienta)

Si el repositorio incluye el script tools/cnae/generate\_cnae\_map.py, puedes ejecutarlo para generar el mapa.

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

# Verificar salida
Get-Content .\data\cnae\cnae_map.csv -TotalCount 10
```

## 7. Solución de problemas (rápido)

- UI abre, pero no muestra datos: confirmar BACKEND\_URL y /health; revisar logs del backend.
- 404 en una ruta: revisar si la ruta existe en server.js/crm\_routes.js y si el servicio se reinició.
- Tabla de parceiros vacía con total > 0: suele ser parseo/filtrado; re-ejecutar /partners y revisar logs.
- Errores de Python (imports): activar .venv y reinstalar requirements.
- Problemas con Docker: docker compose ps / logs -f <service> / docker compose down -v (último recurso).

Fin del documento.