

# Growth Equestre - Atualização CRM Kanban (18/02/2026)

Documento complementar ao `Growth\_Equestre\_MVP\_Guia\_Uso\_PT-BR.pdf`.

Objetivo: refletir o comportamento atual da automação por evento no CRM (Kanban), com foco em uso prático

## 1) O que mudou

No painel de detalhes do lead (tela CRM Kanban), foi adicionada a seção:

- ? `Automacao por evento`
- ? campo: `Evento objetivo (ajusta o score e move o lead)`
- ? botão: `Aplicar evento`

Ao aplicar um evento:

1. o score é atualizado por delta (+` ou -`);
2. o status comercial é recalculado;
3. a coluna do Kanban é atualizada automaticamente;
4. o evento é registrado para rastreabilidade no relatório gerencial.

## 2) Faixas de score e colunas

- ? `IN CURIOSO`: `0-39`
- ? `AQ AQUECENDO`: `40-69`
- ? `QL QUALIFICADO`: `70-100`
- ? `EV ENVIADO`: etapa final de handoff

## 3) Gate para virar QUALIFICADO

Além do score, é obrigatório confirmar os 3 sinais:

- ? `budget\_confirmed` (orçamento)
- ? `timeline\_confirmed` (prazo)
- ? `need\_confirmed` (necessidade)

Importante:

- ? se faltar algum sinal, o lead pode ter score acima de 70 e continuar em `AQUECENDO`;
- ? assim que os sinais forem cumpridos, o lead passa a `QUALIFICADO`.

## 4) Regras objetivas (eventos)

Eventos positivos:

- ? `Respondeu WhatsApp` (`whatsapp\_reply`) = `+8`
- ? `Pidiu valores` (`asked\_price`) = `+12`
- ? `Clicou na proposta` (`proposal\_click`) = `+10`
- ? `Agendou reunião` (`meeting\_scheduled`) = `+15`
- ? `Compareceu reunião` (`meeting\_attended`) = `+18`
- ? `Confirmou orçamento` (`budget\_confirmed`) = `+15`
- ? `Confirmou prazo` (`timeline\_confirmed`) = `+10`
- ? `Confirmou necessidade` (`need\_confirmed`) = `+10`
- ? `Solicitou proposta formal` (`proposal\_requested`) = `+12`
- ? `Enviou documentos` (`sent\_documents`) = `+9`
- ? `Retorno positivo no follow up` (`followup\_positive`) = `+6`

Eventos negativos:

- ? `Sem resposta por 3 dias` (`no\_reply\_3d`) = `-6`
- ? `Sem resposta por 7 dias` (`no\_reply\_7d`) = `-12`

- ? `Sem resposta por 14 dias` (`no\_reply\_14d`) = `-20`
- ? `Adiou sem nova data` (`postponed\_no\_date`) = `-12`
- ? `Sem orçamento agora` (`no\_budget\_now`) = `-20`
- ? `Esfriou sem retorno` (`lost\_interest`) = `-18`
- ? `Contato invalido` (`invalid\_contact`) = `-8`

## 5) Movimento manual de coluna

Ao mover manualmente (botão `Atualizar etapa`):

- ? o score é ajustado para a faixa da coluna destino;
- ? evita inconsistência de card/score.

Exemplos:

- ? mover para `AQUECENDO` garante score em `40-69`;
- ? mover para `QUALIFICADO` garante score em `70-100`;
- ? mover para `CURIOSO` garante score em `0-39`.

## 6) Relatório gerencial e rastreabilidade

O botão `Visualizar relatorio gerencial` mostra:

- ? `event\_breakdown` com tipos de evento aplicados;
- ? `timeline` com histórico cronológico;
- ? inteligência de qualificação (score, fatores e contexto).

As movimentações automáticas e manuais ficam registradas (ex.: `crm\_manual\_move`, `whatsapp\_reply`, etc.)

## 7) Endpoints de referência

- ? `GET /crm/event-rules`
- ? `POST /crm/leads/:id/apply-rule`
- ? `POST /crm/move`
- ? `GET /crm/leads/:id/managerial-report`

## 8) Checklist rápido de validação

1. Escolha um lead em `AQ AQUECENDO`.
2. Aplique `Respondeu WhatsApp (+8)`.
3. Verifique aumento de score no card.
4. Abra `Visualizar relatorio gerencial`.
5. Confirme presença do evento em `event\_breakdown` e `timeline`.
6. Aplique eventos negativos e valide queda de score/retorno para `IN CURIOSO`.