

Captu

1 VISÃO DO PROJETO

Objetivo

Desenvolver uma plataforma própria de geração e qualificação de oportunidades B2B, capaz de:

- Buscar empresas por nicho e região
- Identificar negócios sem presença digital própria
- Armazenar e organizar leads em base estruturada
- Executar contato automatizado com personalização
- Controlar métricas e funil de conversão
- Operar com segurança contra bloqueios e violações de políticas

2 POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

Este sistema **não será uma ferramenta de disparo em massa.**

Será uma:

Plataforma de prospecção qualificada com automação controlada e abordagem consultiva

Princípios:

- Personalização real
- Volume controlado
- Aquecimento de infraestrutura
- Conformidade com LGPD
- Proteção de ativos digitais

3 ARQUITETURA GERAL DO SISTEMA

Frontend (Next.js)



Backend API (Node.js / NestJS)



Banco de Dados (PostgreSQL)



Fila de Processamento (Redis)



n8n (Automação)



Infraestrutura de Envio (Email + WhatsApp API)

4 STACK TECNOLÓGICA

Frontend

- Next.js (App Router)
- TypeScript
- TailwindCSS
- ShadCN UI
- TanStack Query
- Autenticação JWT

Funções:

- Buscar empresas por nicho
- Gerenciar campanhas
- Visualizar leads
- Monitorar métricas
- Controlar envios

Backend

Recomendado:

- Node.js + NestJS (estrutura empresarial)
ou
- Node.js + Express

Responsabilidades:

- Conectar com Google Places API
- Processar dados
- Filtrar leads
- Salvar no banco
- Calcular score
- Controlar filas de envio
- Disparar webhook para n8n
- Atualizar status

Banco de Dados

PostgreSQL

Principais tabelas:

companies

- id
- nome
- segmento
- cidade
- estado
- telefone
- email
- website
- tem_site_proprio (boolean)
- score
- status
- origem

- created_at

campaigns

- id
- nome
- nicho
- cidade
- status
- limite_diario
- created_at

contact_history

- id
- company_id
- tipo (email/whatsapp)
- status
- mensagem
- data_envio

5 COLETA DE EMPRESAS

Fonte oficial recomendada

Google Places API

Motivos:

- Estável
- Legal
- Escalável
- Menor risco de bloqueio

Processo

1. Usuário insere nicho e cidade
2. Backend converte cidade para lat/lng
3. Consulta Places API
4. Extrai:
 - a. Nome
 - b. Telefone
 - c. Website
 - d. Rating
 - e. Place ID
5. Filtra empresas sem site próprio
6. Salva no banco evitando duplicação

QUALIFICAÇÃO INTELIGENTE

Sistema de Score:

Exemplo:

+40 sem website
+20 rating acima de 4.5
+15 mais de 50 avaliações
+10 telefone disponível
+15 nicho prioritário

Score final: 0 a 100

Objetivo:

Priorizar leads com maior potencial de conversão.

7 SISTEMA DE AUTOMAÇÃO (n8n)

Fluxo padrão:

Webhook Trigger
↓
Buscar dados completos no backend
↓
Gerar mensagem personalizada com IA
↓
Aplicar delay inteligente
↓
Enviar email
↓
Registrar status
↓
Aguardar follow-up
↓
Nova tentativa

8 INFRAESTRUTURA DE ENVIO (ANTI-BLOQUEIO)

Email

Estrutura obrigatória:

- Domínio secundário
- Subdomínio exclusivo para cold outreach
- Aquecimento de 15–21 dias
- SPF configurado
- DKIM configurado
- DMARC configurado

Limites recomendados:

Dia 1-7: 20/dia

Dia 8-14: 40/dia

Dia 15+: 60-80/dia

Nunca ultrapassar 100/dia por caixa.



Recomendado:

- WABA Cloud API
- Número exclusivo para prospecção

Limites iniciais:

- 20 mensagens/dia
- Delay aleatório entre 2 e 5 minutos
- Nunca disparar mensagens idênticas em sequência
- Sempre abordagem consultiva

ESTRATÉGIA DE ABORDAGEM

Nunca enviar:

"Tenho site para vender"

Enviar:

Diagnóstico + oportunidade + curiosidade

Modelo estratégico:

1. Identificação de oportunidade
2. Dado real do nicho
3. Convite leve para conversa
4. Opção clara de descadastro

10 PROTEÇÃO CONTRA BLOQUEIOS

Implementações técnicas obrigatórias

- Rate limit por canal
- Fila com controle de concorrência
- Delay aleatório
- Rotação de copy
- Validação de leads antes do envio
- Monitoramento de bounce
- Sistema automático de pausa em caso de alerta

1 **1** CONFORMIDADE E LGPD

Boas práticas:

- Contato exclusivamente B2B
- Interesse legítimo
- Mensagem clara
- Identificação da empresa remetente
- Opção de remoção simples

Nunca:

- Comprar listas
- Scrapar emails pessoais
- Disparar para consumidores finais

1 2 INFRAESTRUTURA DE HOSPEDAGEM

Frontend:

- Vercel

Backend:

- VPS dedicado (Digital Ocean ou Hetzner)

Banco:

- Supabase ou PostgreSQL gerenciado

n8n:

- VPS separado do backend
- SSL configurado
- Autenticação protegida

SMTP:

- Instantly / Smartlead / Mailgun

WhatsApp:

- Meta Cloud API oficial

1 3 ROADMAP DE IMPLEMENTAÇÃO

Fase 1:

- Backend + Banco
- Integração Google Places
- Tela de busca

Fase 2:

- Sistema de score
- CRM interno

Fase 3:

- Integração n8n
- Email automation

Fase 4:

- WhatsApp automation
- Métricas avançadas

Fase 5:

- Escalabilidade e refinamento

1 4 MÉTRICAS PRINCIPAIS

- Leads coletados
- Leads qualificados
- Taxa de entrega
- Taxa de resposta
- Reuniões agendadas
- Custo por lead
- ROI por campanha

1 5 VISÃO DE LONGO PRAZO

Evolução possível:

- Transformar em SaaS
- White-label para agências
- IA que analisa perfil da empresa antes do contato
- Geração automática de mini-propostas

CONCLUSÃO EXECUTIVA

Este projeto será:

Uma plataforma estruturada de geração de oportunidades B2B, com:

- Coleta inteligente
- Qualificação automática
- Automação controlada
- Infraestrutura protegida
- Conformidade legal
- Escalabilidade

Não é um sistema de spam.

É uma máquina estratégica de crescimento previsível.