



Escopo do Produto: DWU CRM

O que é um CRM?

Um **CRM (Customer Relationship Management)** é uma plataforma que centraliza a gestão do relacionamento com clientes e leads, permitindo que empresas organizem e automatizem processos de vendas, marketing e atendimento. Ele visa:

- Aumentar a conversão de leads em clientes;
 - Melhorar a fidelização;
 - Ter uma visão unificada do ciclo de vida do cliente;
 - Automatizar comunicações e tarefas recorrentes.
-

Visão Geral do Produto: DWU CRM

DWU CRM será uma solução moderna e totalmente integrada com a **Dinamize** (ferramenta de automação de marketing e e-mail) e com capacidade de **conectar-se a qualquer ERP via API**, mantendo-se agnóstico e flexível.

Pilares do produto:

1. **100% integrado com Dinamize** – captação de leads, nutrição, automações, envio de campanhas.
2. **Agnóstico para ERP** – arquitetura modular de integração via conectores/API.
3. **Foco em usabilidade e velocidade** – interface enxuta, responsiva e com UX moderno.

4. **Foco em vendas e relacionamento** – pipeline de vendas, gestão de oportunidades, histórico de interações.
-

Objetivos do MVP

- Lançar em 3 meses uma versão funcional voltada a:
 - Pequenas e médias empresas;
 - Times comerciais com ciclo de vendas consultivo;
 - Marketing focado em e-mail e inbound;
 - Validar o uso com integração real à **Dinamize**;
 - Possibilitar conexão inicial com **ERP via API pública REST**.
-

Integrações previstas no MVP

Sistema	Tipo de Integração	Status no MVP
Dinamize	Autenticação, listas, leads, campanhas, automações	Obrigatória
ERP (genérico)	Via Webhook ou API REST (Push/Pull)	Conector Base

Módulos do MVP (divisão funcional)

1. Módulo de Leads

- Captura automática de leads via Dinamize
- Cadastro manual de leads
- Importação por CSV
- Enriquecimento de dados básico
- Tags e status personalizados

2. Módulo de Contatos & Empresas

- Cadastro de empresas e contatos vinculados
- Histórico de interações (email, chamadas, tarefas)
- Visão 360º do cliente

3. Módulo de Vendas (Pipeline)

- Criação de funis personalizados
- Arrastar e soltar (drag & drop) das oportunidades
- Atribuição de responsáveis
- Forecast de vendas
- Gatilhos de ação (ex: enviar para automação Dinamize)

4. Módulo de Tarefas e Atividades

- Tarefas vinculadas a leads e oportunidades
- Agendamento com notificações
- Tipos de atividades (reunião, ligação, follow-up)

5. Integração com Dinamize

- Consulta e sincronização de listas
- Sincronização de leads captados por landing pages
- Disparo de campanhas (via API)
- Automatizações integradas com base em comportamento

6. Módulo de Integração com ERP

- Conektor REST genérico:
 - Enviar novos clientes
 - Receber status de pedidos/vendas
 - Receber alertas de inadimplência
- Mapeamento de campos padrão

Roadmap para MVP – Entrega em 3 meses

Mês 1 – Foco em Estrutura Base + Integração com Dinamize

- Levantamento técnico de integração com Dinamize
(documentação e escopos)

2

- Definição da estrutura de dados (lead, contato, empresa, oportunidade) 1
- Autenticação e segurança (JWT ou OAuth) 1
- Backend do módulo de leads
- Frontend de captura e visualização de leads
- Integração com listas e leads Dinamize

Mês 2 – Pipeline, Tarefas, e CRM Operacional

- Módulo de pipeline visual (Kanban)
- Módulo de tarefas e atividades
- Visualização de contatos e empresas com histórico
- Dashboard inicial (total de oportunidades, leads, tarefas pendentes)
- Gatilhos para envio à automação Dinamize

Mês 3 – Integração ERP e Conector Base

- Criação de estrutura para conectores ERP (REST genérico)
 - Tela de configuração de integração (token, URL, mapeamento)
 - API para envio de novos clientes
 - Recebimento de dados via webhook (testes com ERP fictício)
 - Finalização de testes e ajustes de performance
-

Critérios de Aceitação do MVP

- Sistema disponível em ambiente web (responsivo)
 - Login seguro e multiusuário
 - Leads sincronizados automaticamente com a Dinamize
 - Pipeline funcional com movimentação de oportunidades
 - Atividades vinculadas aos registros
 - Integração REST funcional com um ERP de exemplo
 - Documentação de API externa para integração com ERP
-

Segurança e LGPD

- Consentimento de uso de dados de leads captados via formulários
 - Controle de acesso por perfil
 - Registro de atividades (logs)
 - Armazenamento seguro com criptografia em repouso
-

Tecnologias sugeridas

- **Frontend:** React + Tailwind + Vite
 - **Backend:** Node.js + Express ou NestJS
 - **Banco de dados:** PostgreSQL
 - **Integrações:** Webhooks, REST APIs (ERP e Dinamize)
 - **Infraestrutura:** Docker + AWS (ECS ou Lambda) ou DigitalOcean
 - **Autenticação:** JWT / OAuth 2.0
-