



# 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	<b>Obrigatória</b>
ERP (genérico)	Via Webhook ou API REST (Push/Pull)	<b>Conector Base</b>

---

## 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

- Visão 360 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)
- Automações integradas com base em comportamento

### 6. Módulo de Integração com ERP

- Conector 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)

☐ 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
-