

PROJETO FAZENERGY - V1.0.2025

O que é o projeto e o que o sistema deve fazer ?

O projeto consiste em uma plataforma de **afiliados** do tipo de rede unilevel e venda de **usinas fotovoltaicas** funcionando da seguinte forma, usuário "faz.raiz" que é o usuário (matriz da rede) indica um afiliado, e esse afiliado aderindo ao **plano de adesão anual** o mesmo pode indicar outros afiliados e ir criando a própria rede e assim sucessivamente. Em consequência o mesmo deve e pode vender usinas fotovoltaicas pelo cadastro de Leads que é onde ele faz a simulação de financiamento junto a REVO (via API) e tendo o crédito aprovado, REVO manda entregar as placas e inversores ao cliente, em seguida a equipe de engenharia da faz energy agenda e faz a instalação.

O que é a REVO ?

Revo, digamos que é o nosso fundo investidor junto a Huawei e é eles que facilitam essa questão do financiamento e entrega das placas fotovoltaicas.

Qual benefício da usina fotovoltaica ?

A ideia é que o cliente final que está aderindo a usina, pague mensalmente um valor bem inferior ao que ele pagava para concessionária (cemig), sendo assim compensando financiar a mesma.

Como funciona a parte da Rede (Marketing Multinível) ?

É uma simples rede de indicação que pontua o indicador com 300 pontos e bonifica em dinheiro até o 5º nível pra trás desse mesmo , conforme rateio abaixo:

Nome:	Licença Anual ▼
Preço Adesão:	1400,00
Pontos:	300
Bônus Nível 1:	300,00
Bônus Nível 2:	120,00
Bônus Nível 3:	60,00
Bônus Nível 4:	36,00
Bônus Nível 5:	24,00

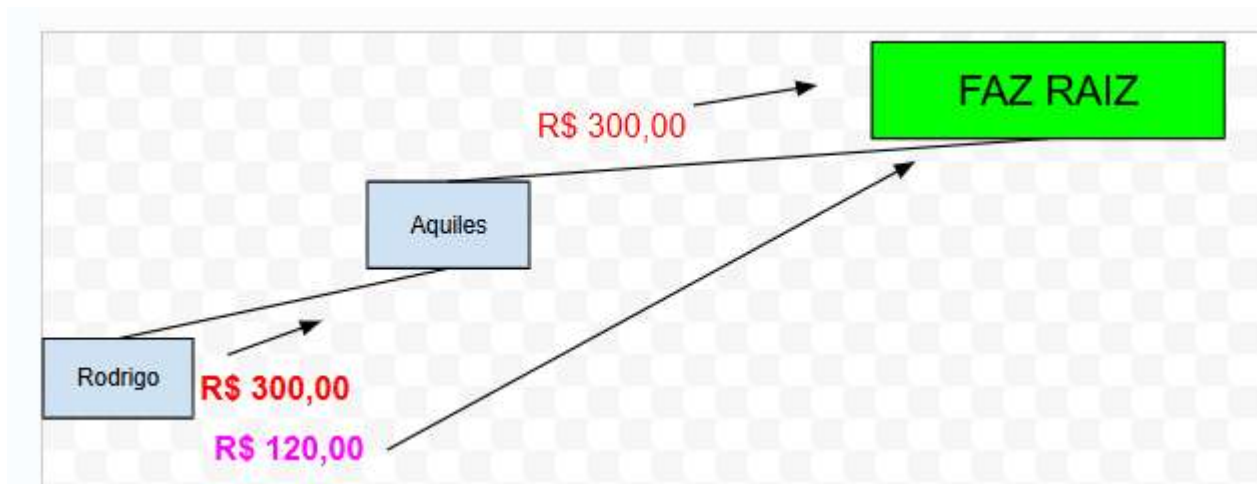
Para que serve a pontuação ?

Pontuação serve para ajudar o afiliado evoluir de carreira na rede.

Exemplo de como ficaria essa bonificação:

Imagine que usuário **Raiz** indicou **Aquiles** e Aquiles indicou **Rodrigo**.

- Então quando Aquiles pagar sua adesão anual, o Raiz ganha R\$ 300,00
- Quando Rodrigo pagar a adesão anual, Aquiles ganha R\$ 300,00 e Raiz ganha R\$ 120,00



Visão do dashboard do usuário Raiz, veja que ele possui duas pessoas em sua rede e ainda não tem Saldo Disponível, o saldo só ficará disponível 20 dias após a confirmação de pagamento quando for via cartão de crédito. Veja que em Projeção de Bonus, ele ganhou R\$ 300,00 por ter indicado Aquiles, e ganhou R\$ 120,00 de quando Aquiles indicou Rodrigo após ambos efetuarem o pagamento.



Visão do usuário Aquiles

Veja que nesse caso como ele não é um usuário raiz, e sim usuário normal da rede, então ele pontua, e por ter indicado Rodrigo ele tem 300 pontos, e R\$ 300,00 de bonus.

Olá **AQUILES MAIOR**, você faz parte da Faz Expansão.

Seu último LOGIN foi em: 12 de Julho de 2025 às 12:35

Pessoas na Rede

1

Total

Projeção de Bônus

R\$ 300,00

Mês 07/2025

Meus Pontos

300 0

Projetado Consolidado

Saldo Disponível

R\$ 0,00

Consolidado

CASO DE USO 2 - APÓS D+20

Vamos supor que já se passou 20 dias após o pagamento de Aquiles, então veja que agora o usuário RAIZ terá R\$ 300,00 disponível para saque, e R\$ 120,00 em projeção de bonus pois ainda não deu os 20 dias após pagamento de Rodrigo

Olá **RAIZ**, você faz parte da Faz Expansão.

Seu último LOGIN foi em: 12 de Julho de 2025 às 13:01

Pessoas na Rede

2

Total

Projeção de Bônus

R\$ 120,00

Mês 07/2025

Meus Pontos

0 0

Projetado Consolidado

Saldo Disponível

R\$ 300,00

Consolidado

Finalizando

A rede funcionará assim até 5 níveis

Item importante dessa parte toda é a compressão dinâmica quando ativa/inativa, vou explicar no próximo tópico

COMPRESSÃO DINÂMICA

Digamos que é uma regra de ajuste automático da estrutura da rede que “comprime” níveis vazios, para que a bonificação ou pontuação não se perca quando um afiliado não está ativo na rede ou não faz atividades mínimas quando necessário.

Como funciona ?

Imagine que no nosso caso nossa rede Unilevel é de 5 níveis de profundidade:

Você recebe bônus até o 5º nível da sua rede.

Cada nível só paga se o afiliado naquele nível estiver ativo (ativo é quando ele paga o plano anual de adesão)

Sem compressão dinâmica:

Se alguém no 2º nível está inativo, o volume de pontos ou bônus daquele nível fica “bloqueado” — ou seja, você perde.

Com compressão dinâmica:

O sistema “empurra” o volume de pontos/pagamentos para o próximo qualificado na linha ascendente. Assim, quem estiver ativo “herda” o bônus daquele nível vazio.

Observação importante:

Importante controlar, pois caso afiliado ainda seja pre-cadastro ou expirado, ou seja ele não pagou ou não renovou o plano anual de adesão. Sempre que ele estiver nessa situação, a compressão dinâmica dele será inativa. Compressão só será ativa para afiliados ativos.

Por que usar compressão dinâmica?

- Evita “perda” de bônus por inatividade de downlines.
- Mantém o volume de pagamento **mais justo**.
- Incentiva a rede a se manter ativa.
- Torna o plano mais **sustentável**.

PLANO DE CARREIRA E QUALIFICAÇÕES:

Precisamos rever e entender com Raphael como será o novo plano de carreira e qualificações , pois foi replanejado, não será mais este abaixo. E entender como seria essa recorrência

Adesão Licenciamento - R\$1.400

Instalação Usina Solar - R\$1.000

Formas de Ganho (em 5 níveis):

(Licença) Indicação Direta - (1º NÍVEL) - R\$300

Indicação Indireta – Níveis - 2º 120 / 3º R\$60 / 4º R\$36 / 5º R\$24

Venda Direta - R\$300

Venda Indireta - 1º R\$50 / 2º R\$40 / 3º R\$30 / 4º R\$20 / 5º R\$10

Recorrência – Direta - 2%

Níveis 1º 0,3% / 2º 0,3% / 3º 0,3% / 4º 0,3% / 5º 0,3%

Plano de Carreira + Regras de Qualificação:

Estágio: Associado Faz Energy

Prêmio: R\$1.000

Pontos: 9.000

Qualificação: 3 diretos / 3 vendas diretas / aproveita máximo 3.000 PML(Pontos Máximo por Linha)

Estágio: Especialista Faz Energy

Prêmio: R\$5.000 ou 1 Smartphone

Pontos: 45.000

Qualificação: 5 diretos / 6 vendas diretas / aproveita máximo 9.000 PML (Pontos Máximo por Linha)

Estágio: Líder Faz Energy

Prêmio: Cruzeiro 2 pessoas

Pontos: 100.000

Qualificação: 10 diretos / 10 vendas diretas / aproveita máximo 10.000 PML(Pontos Máximo por Linha)

SPLIT DE PAGAMENTO - SAQUE DE SALDO DA REDE

Em resumo é para controlar o saque de saldo disponível na rede, vamos supor que vários afiliados tenham saldos disponíveis para saque e alguns ou todos afiliados solicitam o saque. Então sendo assim fazemos a solicitação na pagarme e pagar os solicitantes. *Essa parte da API precisamos revisar pois me lembro que tem uma etapa que a API não comporta aí talvez teríamos que automatizar o envio das solicitações. Preciso rever o vídeo da reunião pois não lembro mais dessa parte.*

*****Não automação dos pagamentos (integração com o banco no sicoob)*

CADASTRO DE LEADS - VENDA DE USINA FOTOVOLTAICA

Neste ponto que é feito todo processo de cadastro de possível venda de usina, onde o afiliado da rede cadastro um possível comprador, e ali é feito uma simulação de financiamento e cliente final decide que compra ou não.

Como funciona ?

Supondo que um afiliado ativo na rede queira vender uma usina, então ele irá no menu Leads e clica em cadastro de leads.

Obs.: Pensando bem pra ficar mais intuitivo acho que podemos mudar o nome, para venda de usina ou algo do tipo. *Trocar ideia sobre isso depois*

Bom, quando afiliado clicar em + Novo na tela de Cadastro de Leads:

A imagem mostra a interface de um sistema web para o "Cadastro de Lead". No topo, há uma barra azul com o título "Cadastro de Lead" e uma seta de fechar. Abaixo, uma barra de progresso indica seis etapas: 1. Cadastrar Lead (destacada em amarelo), 2. Visualizar Simulação, 3. Efetivar Proposta, 4. Anexar Documentos, 5. Análise de Crédito e 6. Concluir.

O formulário principal contém os seguintes campos e seções:

- Código:** Campo de texto cinza.
- Nome Completo:** Campo de texto branco.
- Tipo de Pessoa:** Botões "Física" (destacado em azul) e "Jurídica" (cinza).
- CPF:** Campo de texto com máscara "____-____-____".
- E-mail:** Campo de texto branco.
- Celular:** Campo de texto com máscara "(xx) xxxxx-xxxx".
- Simular por:** Menu suspenso com a opção "Menor Prazo" selecionada.
- Tipo de Imóvel:** Menu suspenso com a opção "Casa" selecionada.
- Titular do Imóvel:** Menu suspenso com a opção "Outro" selecionada.
- Valor da última fatura (R\$):** Campo de texto com o valor "R\$ 0,00".
- CEP:** Campo de texto com o valor "00000-000".
- Distribuidora:** Menu suspenso com a opção "Informe o CEP para selecionar".
- Informe duas datas para uma possível visita:** Dois campos de data com máscara "dd/mm/aaaa --:--" e ícones de calendário.

No rodapé do formulário, há um botão verde largo com o texto "Simular Proposta".

Vai preencher os dados e clicar em simular proposta, nesse momento enviamos via API pra REVO a qual nos retorna uma simulação de financiamento.

Cadastro de Lead

1 Visualizar Simulação de Proposta / 2 Visualizar Simulação / 3 Efetivar Proposta / 4 Anexar Documentos / 5 Análise de Crédito / 6 Concluir

Com a Faz Energy você economiza!

O PLANO IDEAL
PARA VOCÊ!

Faz Energy Simples 12 anos

OFERTA LIMITADA
6 primeiros meses por:

R\$ 0,99

Após, parcelas de R\$ 242,50

Economia esperada

\$ 30 anos

R\$ 125.104,47

% Desconto

16,11%

Dados do cliente para simulação:

Tipo do imóvel: Casa

Consumo anual: 5.163,26 kWh/ano

Endereço: Rua Antônio Kavamoto - Aclimação - MG

Criação da Proposta: 02/06/2025

Validade da Proposta: 17/06/2025

< Voltar

Compartilhar no WhatsApp

Cadastrar Proposta

Após clicar em Cadastrar Proposta, é inserido no banco de dados um registro de proposta e ficará com status pendente de documentos, e será direcionado para tela de envio de documentos.

Leads Cadastrados										Leads / Cadastro			
<div>+ Novo</div> <div>Buscar por nome ou e-mPesquisarLimpar Filtros</div>													
Ações	Código	Nome	Email	Celular	Concessionária	Data	Cod. Referência	Status					
<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div>	1	Aquiles Gonçalves	aquilesmajor@troiaweb.com.br	34984116939	CEMIG	02/06/2025 00:35	174883535394581339	Pendente de Documentos					

exemplo:

Anexar Documentos | Jaque

Código

1

Código Referência Lead

None

Etapa 1

>

Etapa 2

>

Etapa 3

Ata de assembléia - aprovação do projeto

Escolher arquivo

Nenhum arquivo escolhido

Ata de assembléia - escolha do síndico

Escolher arquivo

Nenhum arquivo escolhido

Balanco Patrimonial

Escolher arquivo

Nenhum arquivo escolhido

Balancetes

Escolher arquivo

Nenhum arquivo escolhido

Carta fiança

Escolher arquivo

Nenhum arquivo escolhido

CNH *

Escolher arquivo

Nenhum arquivo escolhido

Conta de luz *

Escolher arquivo

Nenhum arquivo escolhido

CCIR - Certificado de Cadastro de Imóvel Rural

Escolher arquivo

Nenhum arquivo escolhido

Observações (opcional)

Voltar

Avançar

Enviar Documento

Após enviar todos documentos obrigatórios, o status mudará para aguardando análise de crédito. Que no caso, documentos foram enviados para REVO e uma cópia para nosso repositório no DROPBOX via API. *Sobre o repositório é bom revermos isso depois, acredito que seria melhor no S3*

Leads Cadastrados									
Leads / Cadastro									
<div><div>+ Novo</div><div>Buscar por nome ou e-m</div><div>Pesquisar</div><div>Limpar Filtros</div></div>									
Ações	Código	Nome	Email	Celular	Concessionária	Data	Cod. Referência	Status	
<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div>	1	Aquiles Gonçalves	aquilesmaior@troiaweb.com.br	34984116939	CEMIG	02/06/2025 00:35	174883535394581339	Em Análise Crédito	

*** Relembrar com RAPHA, qual momento dessa etapa aqui dos modais iremos enviar o nosso contrato de venda usina para o cliente.

E precisamos rever em qual momento e como é cobrado o valor da usina , os R\$ 1200,00, pois esqueci esse ponto

Tudo ok, então REVO retornar aprovado para nosso WEBHOOK, já devemos notificar o cliente e nossa equipe de engenharia e também ao afiliado que fez a venda.

INFRA E PREMISSAS PARA RODAR APLICAÇÃO

- Docker (conceito de containers para facilitar ambientes dev e publish)
- Instância EC2 - Banco de Dados (dev e prod)
- Instância EC2 - Aplicação (backend)
- Instância EC2 - Aplicação (frontend)
- Storage (ideal S3) atualmente via dropbox api
- Domínio
- Email
- Lexo Legal (para envio e assinaturas contrato)
- *** Planejamento de backup (acho que aws já tem, mas é bom confirmarmos)

PREMISSAS DE CONFIGURAÇÕES

- Criar um SuperUser
- Cadastrar Contrato de Adesão MMN (lexo legal)
- Cadastrar Contrato de Adesão Usina (lexo legal)
- Cadastrar Política LGPD
- Cadastrar Configuração de Plano de Adesão (pontos, bonus, contrato e política)
- Criar Grupo para Usuários (Afiliados, Operadores..)
- Cadastrar Usuário Operador
- Cadastrar Usuário Faz Energy Raiz da rede

OVERVIEW DO SISTEMA - ETAPAS

1. Logado como SuperUser
2. Cadastrar Contrato de Adesão MMN (lexo legal)
3. Cadastrar Política LGPD
4. Cadastrar Configuração de Plano de Adesão (pontos, bônus e vincular contrato e lgpd)
5. Cadastrar Grupos de usuário:
[Afiliados, Gerente de Operações] com permissões padrões do django
6. Cadastrar Usuário Operador
Grupo: Gerente de Operações
Permissão: Total
7. Cadastrar Usuário Afiliado (raiz) | Esse será o primeiro usuário da rede
Grupo: Afiliados
Raiz: sim
Plano: vincular o plano anual

CHECKLIST - (DELEGAR ETAPAS)

- Funcionamento da Rede MMN (incluindo envio de contrato de adesão, link de pagamento, painel e relatórios de pontos bonus, arvore da rede)
- Rotina pra verificação de Qualificação e Carreira (que andei pensando talvez poderia ser uma proc com uma rotina que roda direto no banco)
- Leads (que é a integração com a REVO para simulação e venda da usina)
- Split de pagamento

CONFIGURAÇÕES IMPORTANTES PARA FUNCIONAMENTO

1. Criar a tabela para Configuração de Plano de Adesão

Essa tabela será utilizada para cadastrar a configuração do plano de adesão que será utilizado para pontuar e bonificar os afiliados. Necessário ter campos de nome do plano, upload da capa do plano, preço, pontuação, bônus que vai de 1 ao 5, e campos de auditoria.

Protótipo de Tela:

Editar Plano

Nome

Licença Anual

Status: ☒

Imagem (400x400)

Escolher arquivo

Nenhum arquivo escolhido

Preço

1400,00

Pontos

300

Bônus Nível 1

300,00

Bônus Nível 2

120,00

Bônus Nível 3

60,00

Bônus Nível 4

36,00
















Bônus Nível 5

24,00

Salvar

Cancelar

Tabela tb_Plan:

 tb_Plan	
 id	<code>id</code> bigint NOT NULL IDENTITY,
 name	<code>name</code> character varying(255),
 image	<code>image</code> character varying(100),
 price	<code>price</code> numeric(10,2) NOT NULL,
 points	<code>points</code> int NOT NULL,
 bonus_level_1	<code>bonus_level_1</code> numeric(10,2) NOT NULL,
 bonus_level_2	<code>bonus_level_2</code> numeric(10,2) NOT NULL,
 bonus_level_3	<code>bonus_level_3</code> numeric(10,2) NOT NULL,
 bonus_level_4	<code>bonus_level_4</code> numeric(10,2) NOT NULL,
 bonus_level_5	<code>bonus_level_5</code> numeric(10,2) NOT NULL,
 dtt_record	<code>dtt_record</code> datetime NOT NULL,
 dtt_update	<code>dtt_update</code> datetime NOT NULL,
 stt_record	<code>stt_record</code> boolean NOT NULL,
 usr_record_id	<code>usr_record_id</code> bigint,
 usr_update_id	<code>usr_update_id</code> bigint,

API - MODELO JSON A SER CONSUMIDO:

2. Plano de Adesão - tb_PlanAdesion

2. Plano de Adesão - tb_PlanAdesion

Criar uma tabela para cadastro de plano de adesão por afiliado, ou seja toda vez que um novo afiliado é cadastrado no sistema, automaticamente é criado um registro para o mesmo nessa tabela, onde ficará registrado informações como Id do plano utilizado, ou seja qual configuração de plano foi usado, o id do afiliado cadastro, indicador de pagamento, tipo de pagamento, flags pra indicar se é cortesia, bonificação cancelada, meio de pagamento para recebimento, token de contrato digital, status do contrato digital para controlar se já foi assinado, campo para controlar cancelamento, motivo de cancelamento

Protótipo de tela

Não tem, pois é apenas regra.

Regra de Negócio:

Quando algum membro da rede cadastrar outro, nesse momento é

PRE CADASTRO -

Afiliado cadastrou alguém, ou enviou o link de pre cadastro e essa pessoa se cadastrou, o que acontece?

- É criado um usuário para esse mesmo na tabela usuário e na tabela tb_Afiliate (com a flag está na rede e plano (pre cadastro)
- É criado um registro para esse mesmo na tabela de adesão, com status Nenhum (pendente) pois ainda não foi feito o pagamento
- é criado uma registro na tabela de conta virtual
- é criado um registro na tabela de grafo da rede (ajustar incremento de nível)
- Quando clicar no link do pagamento aí então é criado um registro na tabela de recebimento pagarme

CHECKLIST - DEV AQUILES

CLASS/TABELAS	BACKEND	FRONTEND
Template Geral Sistema		ok
Tb e Tela config gerais		
Django SuperUser	ok	
Tela Config Notify mail	ok	
Cad Template de Mensagens	ok	
Add Botão testar notify	ok	
Tela Config API Contrato	ok	
Cad Template de Contrato	ok	
Cadastra Política LGPD		
Cad Config de Plano	ok	
Criar tabela PlanoAdesion	ok	
Criar Grupo de Usuários (afiliados e operadores)	ok	
Criar User com grupo Operador	ok	
Criar User com grupo Afiliado Raiz	ok	
Tb para Contas Virtuais	ok	
Tb para transações	ok	
Tb recebimento (controla o link de pagamento)		
Afiliado insert -> Conta Virtual	ok	
Afiliado insert -> Plano de Adesão	ok	
Afiliado insert -> Recebimento (pagarme)		
Afiliado insert -> Rede Unilevel (pai e filho)	ok	
Função para Compressão Dinâmica		
Criar Rotina de Qualificação e Carreira no Banco	+/-	
tb log de falhas		

--	--	--

CHECKLIST - DEV RODRIGO (API REVO)

Tela com Grid de Cadastros e Status

Cadastro de Simulação (botão para refazer simulação se necessário)

CEP busca via api REVO devido a concessionária

Se ok , Cadastrar proposta

Tela de Envio de documentos (revisar confirmar se é pra enviar aqueles todos mesmo ou só dois dos principais)

Webhook para acompanhar status de proposta e refletir isso na tela

Como e quando será cobrado os R\$ 1200,00 ?

Usuário cliente se pagar adicional vai poder vender usina sem estar na rede ?