**Documento de Especificação: Lançamentos Clássicos**

Versão: 1.0

Data: 25 de Junho de 2025

Autor: Gemini

**1. Visão Geral do Projeto**

O objetivo deste projeto é desenvolver uma aplicação web de página única (SPA) para a gestão e análise de campanhas de marketing digital ("lançamentos"). A ferramenta permitirá o controle total do ciclo de vida de um lançamento, desde a criação de pesquisas e perguntas para captura de leads até a análise de performance, lead scoring e vendas através de três dashboards visuais e interativos. A aplicação será construída para ser robusta, escalável e fácil de manter.

**2. Estrutura do Banco de Dados (Supabase)**

A fundação do sistema será um banco de dados relacional no Supabase. As tabelas a seguir serão criadas para garantir a integridade e a eficiência dos dados.

**Tabela:** lancamentos

Armazena as informações de cada campanha principal.

* id (UUID, Chave Primária)
* created\_at (timestampz)
* nome (text) - Ex: "Lançamento Meteórico Fev/24"
* descricao (text)
* data\_inicio (date)
* data\_fim (date)
* status (text) - Valores: 'Em preparação', 'Planejado', 'Em Andamento', 'Concluido', 'Cancelado'
* associated\_survey\_ids (array de UUIDs) - IDs das pesquisas associadas.

**Tabela:** pesquisas

Armazena cada formulário (Check-in, Sorteio, Avaliação).

* id (UUID, Chave Primária)
* created\_at (timestampz)
* nome (text) - Ex: "Pesquisa de Check-in #1"
* categoria\_pesquisa (text) - Valores: 'Check-in', 'Sorteio', 'Avaliacao'
* status (text) - Valores: 'Ativo', 'Inativo'

**Tabela:** perguntas

O banco central de todas as perguntas que podem ser usadas nas pesquisas.

* id (UUID, Chave Primária)
* created\_at (timestampz)
* texto (text) - Deve ser idêntico ao cabeçalho da coluna no CSV.
* tipo (text) - Valores: 'Texto Aberto', 'Sim / Não', 'Verdadeiro / Falso', 'Múltipla Escolha'
* opcoes (jsonb) - Array de objetos para respostas de múltipla escolha. Ex: [{ "texto": "Opção A", "peso": 10 }, { "texto": "Opção B", "peso": 20 }]

**Tabela:** pesquisas\_perguntas **(Tabela de Junção)**

Conecta as pesquisas às suas respectivas perguntas.

* id (bigint, Chave Primária)
* pesquisa\_id (UUID, Chave Estrangeira para pesquisas.id)
* pergunta\_id (UUID, Chave Estrangeira para perguntas.id)

**Tabela:** leads

Armazena o perfil único de cada lead.

* id (UUID, Chave Primária)
* created\_at (timestampz)
* nome (text)
* email (text, UNIQUE) - Identificador principal do lead.
* telefone (text)
* idade (integer)
* localizacao (text)
* score (integer) - Calculado a partir das respostas.
* checked\_in (boolean)
* launch\_id (UUID, Chave Estrangeira para lancamentos.id)

**Tabela:** respostas\_leads **(Tabela de Junção)**

Armazena cada resposta individual de um lead a uma pergunta.

* id (UUID, Chave Primária)
* created\_at (timestampz)
* lead\_id (UUID, Chave Estrangeira para leads.id)
* pergunta\_id (UUID, Chave Estrangeira para perguntas.id)
* resposta (text) - A resposta textual fornecida pelo lead.

**3. Módulos Funcionais e Detalhamento Técnico**

**Módulo Operacional (CRUDs)**

* Telas: Lançamentos, Pesquisas, Banco de Perguntas.
* Funcionalidade: Permitir a criação, leitura, atualização e exclusão (CRUD) dos itens de cada módulo, com as regras de bloqueio já implementadas para itens em uso.

**Módulo de Dashboards**

**1. Dashboard de Performance e Controle**

* Objetivo: Visão geral e controle operacional do lançamento ativo.
* Filtros:
  + Botões de período pré-definido: "Hoje", "Ontem", "Últimos 7 dias".
  + Seletores de data e hora personalizados (início e fim) para análises específicas.
  + Botão "Atualizar" para aplicar os filtros.
* Componentes:
  + KPIs: Inscrições, Check-ins, Taxa de Check-in.
  + Tabela de Detalhes: Agrupada por utm\_content, mostrando Inscrições, Check-ins, Taxa de Check-in e um botão (ainda não funcional) para "Alterar Fluxo".
  + Gráfico de Pizza 1: Inscrições por Origem (utm\_content).
  + Gráfico de Barras: Taxa de Check-in por Origem (utm\_content).
  + Gráfico de Pizza 2: Inscrições por Campanha (utm\_medium).

**2. Dashboard de Avaliação de Lead Scoring**

* Objetivo: Analisar a qualidade e o aquecimento dos leads.
* Filtros: Filtro de Lançamento (dropdown).
* Componentes:
  + KPIs: Inscrições, Check-ins, Taxa de Check-in.
  + Tabela de Resumo por Score: Agrupada por utm\_content e dividida nas faixas de score: Quente (80+), Quente-Morno (65-79), Morno (50-64), Morno-Frio (35-49), Frio (<35).
  + Gráfico de Pizza: Distribuição percentual de Leads Qualificados (Score > 65) por canal (utm\_content).
  + Gráfico de Linha: Evolução de Inscrições e Check-ins por dia.

**3. Dashboard de Acompanhamento de Vendas**

* Objetivo: Analisar a conversão de leads em vendas (check-ins) por canal.
* Filtros: Filtro de Lançamento (dropdown), com a opção "Todos".
* Componentes:
  + Tabela 1 (Resumo): Agrupada por Canal (utm\_content) e Mídia (utm\_medium), mostrando Inscritos, Check-ins e Taxa de Conversão.
  + Tabela 2 (Detalhada): Visão completa com todas as UTMs (utm\_content, utm\_medium, utm\_source, etc.) e suas métricas.
  + Gráfico de Barras Empilhadas: Visualiza as inscrições por utm\_content, com as barras segmentadas por utm\_medium, mostrando a composição de cada canal.

**4. Processo de Importação de Dados (Carga Inicial)**

Para popular a aplicação com os 13.368 leads reais, um módulo de importação temporário será criado.

Pré-requisitos (Ação do Usuário):

1. Limpeza do Banco: Executar o script TRUNCATE para zerar todos os dados de teste das tabelas lancamentos, pesquisas, perguntas, pesquisas\_perguntas e leads.
2. Cadastro de Perguntas: Utilizar a interface da aplicação para cadastrar todas as perguntas reais e seus respectivos pesos. O texto da pergunta deve ser idêntico ao cabeçalho da coluna correspondente no arquivo CSV.
3. Preparação do Arquivo: Salvar a planilha de leads no formato CSV.

Execução da Importação (Ação do Sistema):

1. O usuário acessa a nova página "Importação".
2. Seleciona o arquivo CSV e clica em "Importar e Processar".
3. O script executará as seguintes ações:

a. Leitura do CSV: O arquivo é lido e processado linha por linha.

b. Mapeamento de Perguntas: As colunas do CSV são mapeadas para os IDs das perguntas cadastradas no banco de dados.

c. Criação/Atualização de Leads: Para cada linha, o sistema verifica se o lead (pelo e-mail) já existe. Se não, um novo lead é criado na tabela leads. Se sim, seus dados são atualizados (processo conhecido como "upsert").

d. Cálculo de Score: O script lê as respostas de cada lead, encontra o peso correspondente na tabela perguntas e soma para obter o score final do lead.

e. Inserção de Respostas: Para cada pergunta respondida pelo lead, uma nova linha é criada na tabela respostas\_leads, ligando o lead\_id ao pergunta\_id.

f. Log em Tempo Real: A interface exibirá o progresso da importação, informando o número de linhas processadas e eventuais erros.

g. Finalização: Ao final do processo, a base de dados estará populada com dados reais e os dashboards refletirão essas informações.