

## Projeto CRM de Leads

---

### 1. Introdução

Este documento apresenta o projeto de um banco de dados para gerenciamento de leads, permitindo o registro de interações (e-mail, WhatsApp e ligação), o acompanhamento de estágios e a geração de relatórios que dão suporte a decisões de vendas.

---

### 2. Objetivo

Criar um modelo de dados simples e eficiente que cubra:

- Cadastro de leads (contendo nome, e-mail, telefone).
  - Registro de interações, associando cada ação a um usuário e canal.
  - Evolução de cada lead por estágios pré-definidos (Novo → Contato Realizado → ... → Fechado).
  - Estrutura flexível para relatórios analíticos e automações de follow-up.
- 

### 3. Situação Problemática

Atualmente não existe centralização das informações de contato e histórico de interações. Isso gera:

- Perda de follow-up por ausência de alerta de prazos.
  - Dificuldade em medir produtividade dos vendedores.
  - Retrabalho e inconsistência de dados.
- 

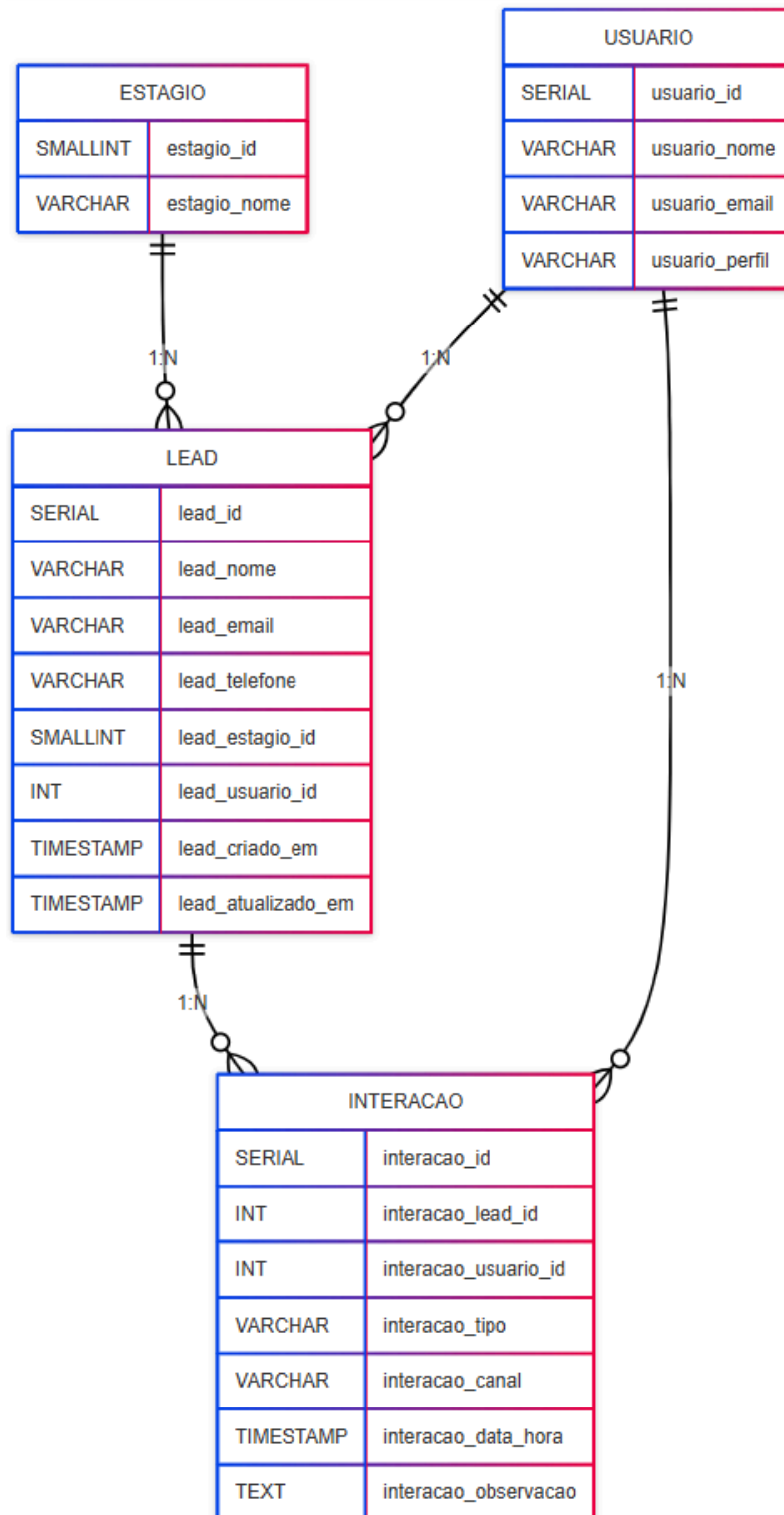
### 4. Modelo de Negócio

Usuários do sistema:

- **Vendedores:** registram e atualizam status dos leads.
- **Supervisores:** acompanham métricas, distribuem carteira e validam movimentações.  
Fluxo básico:

1. Recebimento/Importação de um lead → estágio “Novo”.
2. Registro de cada interação → e-mail, WhatsApp ou ligação.
3. Atualização automática/manual do estágio conforme regras de negócio.
4. Supervisão e geração de relatórios para tomada de decisão.

## 5. Diagrama Entidade-Relacionamento



- **ESTAGIO 1:N LEAD**

Cada lead possui exatamente um estágio; um estágio pode agrupar vários leads.

- **USUARIO 1:N LEAD**  
Um usuário (vendedor ou supervisor) é responsável por vários leads.
  - **LEAD 1:N INTERACAO**  
Um lead pode ter diversas interações registradas.
  - **USUARIO 1:N INTERACAO**  
Cada interação é registrada por um único usuário.
- 

## 6. Listagem de Tabelas

- **estagio**
  - estagio\_id (SMALLINT, PK, NOT NULL)
  - estagio\_nome (VARCHAR(50), UNIQUE, NOT NULL)
- **usuario**
  - usuario\_id (INT, PK, AUTO\_INCREMENT, NOT NULL)
  - usuario\_nome (VARCHAR(100), NOT NULL)
  - usuario\_email (VARCHAR(100), UNIQUE, NOT NULL)
  - usuario\_perfil (VARCHAR(20), NOT NULL)
- **lead**
  - lead\_id (INT, PK, AUTO\_INCREMENT, NOT NULL)
  - lead\_nome (VARCHAR(100), NOT NULL)
  - lead\_email (VARCHAR(100), UNIQUE, NOT NULL)
  - lead\_telefone (VARCHAR(20), NULL)
  - lead\_estagio\_id (SMALLINT, FK→estagio.estagio\_id, NOT NULL)
  - lead\_usuario\_id (INT, FK→usuario.usuario\_id, NOT NULL)
  - lead\_criado\_em (DATETIME, NOT NULL, DEFAULT CURRENT\_TIMESTAMP)

- lead\_atualizado\_em (DATETIME, NULL)
  - **interacao**
    - interacao\_id (INT, PK, AUTO\_INCREMENT, NOT NULL)
    - interacao\_lead\_id (INT, FK→lead.lead\_id, NOT NULL)
    - interacao\_usuario\_id (INT, FK→usuario.usuario\_id, NOT NULL)
    - interacao\_tipo (VARCHAR(20), NOT NULL)
    - interacao\_canal (VARCHAR(20), NOT NULL)
    - interacao\_data\_hora (DATETIME, NOT NULL, DEFAULT CURRENT\_TIMESTAMP)
    - interacao\_observacao (TEXT, NULL)
- 

## 7. Link para o Script SQL

[https://raw.githubusercontent.com/matheusmurias/projeto-crm-leads/main/sql/create\\_crm\\_leads.sql](https://raw.githubusercontent.com/matheusmurias/projeto-crm-leads/main/sql/create_crm_leads.sql)