**ESCOPO**

**CRM de Gestão de Vendas**

1. Visão Geral do Projeto

Este projeto consiste no desenvolvimento de uma Plataforma CRM de Vendas 360°, uma solução web completa projetada para gerenciar todo o ciclo de vendas. O sistema integrará a captação de leads por múltiplos canais (QR Code, Site, Manual) com uma gestão sofisticada de contatos, contas, oportunidades de negócio e um poderoso módulo de relatórios gerenciais.

O objetivo é criar uma ferramenta central que não apenas organize os dados, mas que também forneça insights estratégicos para a equipe de vendas, distinguindo claramente entre clientes Pessoa Física (PF) e Pessoa Jurídica (PJ).

2. Funcionalidades Detalhadas

O sistema será modularizado da seguinte forma:

Módulo 1: Gestão de Contas e Contatos

Esta é a base do CRM, permitindo uma organização clara da sua carteira de clientes.

* Cadastro de Pessoa Jurídica (Contas):
  + Permite cadastrar empresas com seus dados completos (Razão Social, CNPJ, Endereço, Setor, etc.).
  + Funciona como um "guarda-chuva" para vincular múltiplos contatos e oportunidades a uma mesma organização.
* Cadastro de Pessoa Física (Contatos):
  + Permite cadastrar clientes individuais com seus dados (Nome, CPF, Email, Telefone).
  + Um contato pode ser independente (cliente final) ou pode estar vinculado a uma Conta (Pessoa Jurídica).

Módulo 2: Gestão de Oportunidades e Pipeline de Vendas

Aqui é onde as vendas são gerenciadas ativamente.

* Cadastro de Oportunidade: Cada potencial negócio é registrado como uma "Oportunidade", vinculada a um Contato e/ou a uma Conta. A oportunidade terá informações chave como:
  + Valor estimado da venda.
  + Data prevista de fechamento.
  + Produtos/Serviços de interesse.
* Pipeline de Vendas Visual (Kanban): Um painel visual onde cada cartão é uma Oportunidade. Os vendedores podem arrastar e soltar as oportunidades através dos estágios personalizáveis do funil de vendas (Ex: Qualificação > Apresentação > Proposta > Negociação > Ganho/Perdido).

Módulo 3: Ferramentas de Prospecção e Atividade

* Canais de Geração de Leads: QR Code do vendedor, link no site MDK e cadastro manual.
* Registro de Atividades: Log de ligações, reuniões, e-mails.
* Gestão de Documentos: Arquivamento de propostas e contratos (PDF, Word, etc.) diretamente na página da Oportunidade ou do Cliente.

Módulo 4: Relatórios e Análises Estratégicas (Expandido)

Este módulo fornecerá inteligência de negócio para a gestão.

* Relatório de Funil de Vendas: Mostra as taxas de conversão em cada etapa do pipeline, ajudando a identificar gargalos no processo.
* Previsão de Vendas (Forecast): Estima a receita futura com base nas oportunidades abertas, seu valor e a probabilidade de fechamento em cada estágio.
* Relatório de Desempenho por Vendedor: Ranking e análise individual de métricas como novas oportunidades criadas, negócios fechados e receita gerada.
* Relatório de Atividades: Quantifica o esforço da equipe (número de ligações, e-mails, reuniões) por período.
* Análise de Origem de Leads: Compara a eficácia de cada canal (QR Code vs. Site vs. Manual) em gerar oportunidades e vendas.

## **DEFINICIONES**

### 🧩 1. Pipeline de vendas

Un pipeline de ventas es una representación del proceso comercial como una secuencia de etapas. Es decir, el camino que sigue una oportunidad desde que aparece un posible cliente (lead) hasta que se concreta (o se pierde) una venta.

Ejemplo de etapas típicas:

* Lead qualificado
* Envío de propuesta
* Negociación
* Cierre (ganado/perdido)

Es como una “línea de ensamblaje” para las ventas. Se usa para visualizar y gestionar en qué estado están las oportunidades de negocio.

### 📊 2. Pipeline de Vendas Visual (Kanban)

Acá es lo mismo que el pipeline de ventas, pero representado visualmente como un tablero tipo Kanban, o sea: columnas con tarjetas.

Cada columna representa una etapa del pipeline, y cada tarjeta es una oportunidad de venta. El vendedor puede mover (drag & drop) las tarjetas de una columna a otra según el avance de esa oportunidad.

Ejemplo:

[Qualificação] [Proposta Enviada] [Negociação] [Fechado]

🟦 🟧 🟥 ✅

Este tipo de vista se usa mucho en herramientas como Trello, Pipedrive, Hubspot, etc.

### 🔎 3. Canais de Geração de Leads

“Canais de geração de leads” son los métodos o medios por los que llegan nuevos interesados en comprar (leads). En este proyecto se mencionan tres canales:

* QR Code do vendedor
* Link no site MDK
* Cadastro manual

¿Qué es un lead?  
Un lead es básicamente un potencial cliente que mostró algún interés, por ejemplo: completó un formulario, escaneó un QR para pedir información, o fue cargado manualmente por un vendedor. Aún no es un cliente, pero puede llegar a serlo.

### 🌐 4. Link no site MDK

No sabemos con certeza qué es “MDK”, puede ser:

* El nombre del sitio web de la empresa.
* O bien una landing page específica de marketing con formularios de contacto.

Lo más probable es que el cliente tenga un sitio “mdk.com.br” o algo así, y ese link lleve a un formulario que genera leads automáticamente. Podés consultarle directamente:

“Paulo, só para confirmar: o ‘site MDK’ é o site da sua empresa?”

### 🧵 5. Funil de vendas

El funil de vendas (funnel en inglés) es similar al pipeline pero con un enfoque más analítico.

Representa la conversión de leads en clientes a través de las etapas del proceso de ventas. A medida que avanza el proceso, el número de oportunidades se va reduciendo (de ahí el nombre de “funil”).

Ejemplo visual:

100 Leads gerados

↓

60 Oportunidades qualificadas

↓

30 Propostas enviadas

↓

10 Vendas fechadas

En el sistema, esto se traduce a un módulo de reportes que muestra tasas de conversión y detecta en qué etapa se pierden más oportunidades.