Por favor podería me fazer o banco de dados para este requerimento:

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.

1. Cadastro de Pessoa Jurídica (Contas):
   1. Permite cadastrar empresas com seus dados completos (Razão Social, CNPJ, Endereço, Setor, etc.).
   2. Funciona como um "guarda-chuva" para vincular múltiplos contatos e oportunidades a uma mesma organização.
2. Cadastro de Pessoa Física (Contatos):
   1. Permite cadastrar clientes individuais com seus dados (Nome, CPF, Email, Telefone).
   2. 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.

O DDL deve ser para MySQL.

Vou criar um banco de dados MySQL completo para sua Plataforma CRM de Vendas 360°. O esquema incluirá todas as funcionalidades descritas no seu requerimento.

Pronto! Criei um banco de dados MySQL completo para sua Plataforma CRM de Vendas 360°. O esquema inclui todas as funcionalidades solicitadas:

## **Principais Características:**

🎯 Módulos Implementados:

* Gestão de Contas e Contatos: Separação clara entre PJ (contas) e PF (contatos)
* Pipeline de Vendas: Sistema Kanban flexível com estágios personalizáveis
* Prospecção Multi-canal: Suporte para QR Code, Site e cadastro manual
* Relatórios Avançados: Views e procedures para análises estratégicas

📊 Estrutura Principal:

* 13 tabelas principais + 4 tabelas de apoio
* Relacionamentos bem definidos com integridade referencial
* Índices otimizados para performance
* Triggers automáticos para auditoria
* Views pré-configuradas para relatórios

🚀 Funcionalidades Especiais:

* Histórico automático de mudanças de estágios
* Cálculos automáticos de valores e conversões

🔧 Recursos Avançados:

* Forecast de vendas com probabilidades ponderadas
* Análise de origem de leads por canal
* Gestão de documentos integrada
* Sistema de metas por vendedor/período
* Configurações flexíveis do sistema

📈 Relatórios Incluídos:

* Funil de Vendas: Análise de conversão por estágio
* Performance por Vendedor: Rankings e métricas individuais
* Origem de Leads: Eficácia dos canais de captação
* Forecast: Previsões baseadas em probabilidades

⚙️ Características Técnicas:

* Campos calculados automáticos (valores totais, nomes completos)
* Triggers para auditoria (histórico de mudanças)
* Índices compostos para consultas otimizadas
* Procedures para relatórios complexos
* Views materializadas para performance

🎨 Dados Iniciais Incluídos:

* Setores de mercado pré-cadastrados
* Pipeline padrão (6 estágios)
* Tipos de atividade configurados
* Usuário administrador inicial
* Configurações básicas do sistema

🔐 Segurança e Integridade:

* Chaves estrangeiras com cascata apropriada
* Validações por ENUM em campos críticos
* Campos obrigatórios bem definidos
* Índices únicos para evitar duplicatas

📋 Principais Tabelas:

1. usuarios - Vendedores e gestores
2. contas - Empresas (PJ)
3. contatos - Pessoas físicas
4. oportunidades - Negócios em andamento
5. atividades - Log de interações
6. documentos - Arquivos associados
7. estagios\_pipeline - Funil de vendas
8. historico\_estagios - Auditoria automática

O banco está pronto para uso e pode ser facilmente expandido conforme suas necessidades evoluem. Todos os relacionamentos estão mapeados para suportar as consultas complexas necessárias para os relatórios gerenciais.