

# Manual do Utilizador

## Sistema de Gestão de Vendas (v1.1)

### 1. Visão Geral e Objetivos do Sistema

#### 1.1. Objetivo Principal

O objetivo deste sistema é substituir o controle manual de vendas por uma aplicação web centralizada. O sistema gere o fluxo de vida completo de uma venda, desde o registo do cliente até ao controle de pagamentos, anexos de documentos e cálculo de comissões, implementando regras de negócio e permissões de acesso granulares.

#### 1.2. Os 5 Perfis de Utilizador

O sistema opera com base em 5 perfis com permissões diferentes:

1. **Admin (Superutilizador):** Tem controle total sobre o sistema. É o único que pode configurar o sistema (criar produtos, utilizadores e grupos).
2. **Gestor ("Mini-Admin"):** Pode ver e editar todas as vendas e dados de clientes, a qualquer momento, ignorando bloqueios. Foca-se na gestão das vendas, mas não na configuração do sistema.
3. **Financeiro:** Vê todas as vendas, mas edita *apenas* o status de pagamento e gere os anexos de comprovativos e notas fiscais.
4. **Advogado:** Vê todas as vendas, mas edita *apenas* o status do contrato e gere os anexos de contrato.
5. **Vendedor:** Vê *apenas* as suas próprias vendas. É o responsável por criar novas vendas e só pode editá-las *antes* de o contrato ser gerado/assinado.

### 2. Funcionalidades Comuns (Todos os Perfis)

#### 2.1. Acesso ao Sistema

- **Login:** O acesso ao sistema será feito através da página de login oficial (Ex.: <https://sales-hub.meekahgroup.com/login>). (Todos os 5 perfis utilizam esta página).
- **Logout:** O link "Sair" na barra de navegação encerra a sessão e retorna à página de login.

#### 2.2. Navegação Principal (Abas)

Após o login, o utilizador vê até 3 abas principais, dependendo da sua permissão:

1. **Aba "Dashboard (Gráficos)" (/):** A página principal. Mostra os KPIs (Indicadores Chave) e gráficos sobre o desempenho das vendas.
2. **Aba "Vendas (Lista)" (/vendas/):** A lista operacional para encontrar, filtrar e aceder a todas as vendas (ou apenas às suas, no caso de Vendedor).
3. **Aba "+ Registrar Nova Venda" (/venda/nova/):** O formulário para criar uma nova venda. (Esta aba *não* é visível para os perfis **Financeiro** e **Advogado**).

### 3. Fluxo do Vendedor (e Gestor/Admin)

Este é o fluxo principal de criação e gestão inicial de uma venda.

#### 3.1. Como Registrar uma Nova Venda

1. Acesse à aba "+ Registrar Nova Venda".
2. **Passo 1: Dados do Cliente (Formulário Inteligente)**
  - **CPF/CNPJ:** Comece por preencher o CPF/CNPJ (apenas números).
  - **Cenário A (Cliente Novo):** Se o CPF/CNPJ *não* for encontrado, o sistema avisa ("Cliente novo") e libera todos os campos para preenchimento.
    - **API de CEP:** Ao preencher o CEP e sair do campo, o sistema busca automaticamente Endereço, Bairro, Cidade e UF. Preencha o Número.
    - **Lógica de PJ:** Se o CPF/CNPJ tiver 14 dígitos (CNPJ), um novo bloco ("Dados do Responsável (PF)") aparece automaticamente para preenchimento.
  - **Cenário B (Cliente Existente):** Se o CPF/CNPJ *for* encontrado, o sistema avisa ("Cliente encontrado") e **preenche automaticamente** todos os dados do cliente (Nome, Email, Endereço, etc.). Estes campos ficam bloqueados (cinzentos/readonly).
3. **Passo 2: Dados da Venda (Cálculo Automático)**
  - **Produto:** Selecione o Produto da lista.
  - **Preenchimento Automático:** Ao selecionar o produto, o sistema preenche automaticamente os campos Valor da Entrada, Nº Parcelas, Valor da Parcela, Valor do Êxito e Valor de Aporte com os valores *sugeridos* (cadastrados no Admin).
  - **Cálculo de Honorários:** O campo Honorários Totais (Calculado) é **somente leitura**. O seu valor é atualizado *automaticamente* sempre que o utilizador altera os campos Entrada, Nº Parcelas, Valor da Parcela ou Êxito. (O Valor de Aporte não faz parte desta soma).
  - **Máscara de Moeda:** Todos os campos de valor (R\$) são formatados automaticamente (ex: R\$ 1.500,00) enquanto o utilizador digita.
4. **Passo 3: Anexos e Salvamento**
  - **Comprovante:** Pode anexar um ou *múltiplos* comprovativos de pagamento.
  - **Salvar Venda:** Ao clicar em "Salvar Venda":
    - O sistema valida todos os dados. Se houver erros, eles são mostrados a vermelho.
    - O sistema (re)calcula o total de Honorários no backend para garantir a integridade.
    - O cliente é criado (se novo) ou atualizado (se existente).
    - A venda é criada.
    - **Gatilho de Status:** Se um comprovativo foi anexado, o Status do Pagamento da venda é automaticamente definido como "Aguardando Validação". (Se nenhum ficheiro for enviado, fica "Pendente").
  - O utilizador é redirecionado para o "Dashboard (Gráficos)".

## 4. Fluxo de Gestão (Página de Detalhes)

A página de Detalhes (`/venda/<id>/`) é onde a venda é gerida pelos diferentes perfis após a sua criação.

### 4.1. Visualização

- **Vendedor:** Só pode ver esta página se a venda for sua.
- **Admin, Gestor, Financeiro, Advogado:** Podem ver esta página para *qualquer* venda.

### 4.2. Edição de Status (O "Kanban" da Venda)

- **Vendedor:** Pode editar *apenas* o Status da Venda.
- **Financeiro:** Pode editar *apenas* o Status do Pagamento.
- **Advogado:** Pode editar *apenas* o Status do Contrato.
- **Gestor/Admin:** Podem editar os *três* status a qualquer momento.

### 4.3. Edição de Dados (Valores e Cliente)

- **Admin/Gestor:** Podem editar os dados financeiros (Entrada, Parcelas, etc.) e os dados do Cliente (Email, Endereço, etc.) a qualquer momento.
- **Vendedor:** Pode editar estes dados **apenas se** a venda *não* estiver bloqueada.
- **Financeiro/Advogado:** Não podem editar estes dados (os formulários ficam desativados).

### 4.4. A Regra de Bloqueio (Vendedor)

- **Gatilho:** A venda é considerada "Bloqueada" para o Vendedor assim que o Status do Contrato deixa de ser "**Não Gerado**".
- **Efeito:** Quando um Vendedor acede a uma venda bloqueada, todos os formulários de edição (Status, Dados da Venda, Dados do Cliente) ficam cinzentos e desativados (`disabled`), e um aviso é exibido.

### 4.5. Gestão de Anexos

- O sistema tem 3 secções de upload: Comprovativos, Contratos, Notas Fiscais.
- **Upload (Múltiplo):** Todos os formulários aceitam múltiplos ficheiros de uma só vez.
- **Exclusão (Modal):** A exclusão de qualquer ficheiro exige uma confirmação num *popup* (Modal).
- **Permissões de Upload:**
  - Comprovante: Vendedor, Financeiro, Gestor, Admin.
  - Contrato: Advogado, Gestor, Admin.
  - Nota Fiscal: Financeiro, Gestor, Admin.
- **Permissões de Exclusão:**
  - Admin/Gestor: Podem excluir *tudo*.
  - Advogado: Pode excluir *apenas* Contratos.
  - Financeiro: Pode excluir NFs e Comprovativos (mas *não* pode excluir Comprovativos se o pagamento já estiver "Aprovado").
  - Vendedor: Pode excluir *apenas* Comprovativos (e também é bloqueado se o pagamento estiver "Aprovado").

## 5. Lógica de Negócio (Regras Automáticas)

### 5.1. Cálculo de Comissão (Gatilho)

- **Req 5:** Quando um Admin, Gestor ou Financeiro muda o Status do Pagamento de uma venda para "Aprovado" e salva, o sistema dispara *automaticamente* o cálculo da comissão.
- **Cascata de Cálculo:** O sistema procura qual valor usar, nesta ordem de prioridade:
  1. **Regra 1 (Personalizada):** Verifica se o campo "Comissão Personalizada (R\$)" (na página de Detalhes) foi preenchido. Se sim, usa esse valor.
  2. **Regra 2 (Exceção):** Se o campo acima estiver vazio, procura se existe uma "Regra de Exceção de Comissão" (no /admin) para *aquele* Vendedor e *aquele* Produto. Se sim, usa essa regra.
  3. **Regra 3 (Padrão):** Se nenhuma das anteriores existir, usa a regra de comissão *padrão* definida dentro do Produto.
- **Resultado:** O valor final é guardado no campo (readonly) "Comissão Final Calculada (R\$)".
- **Recálculo:** Se um Admin/Gestor editar os valores (ex: valor\_entrada) de uma venda que *já estava* "Aprovada", o sistema recalcula a comissão automaticamente.

## 6. Funcionalidades de BI (Aba 1 e 2)

### 6.1. Filtros

As Abas 1 (Dashboard) e 2 (Vendas) partilham um poderoso sistema de filtros (num acordeão "Mostrar/Esconder") que permite cruzar dados por:

- Cliente
- Produto
- Vendedor (para perfis que veem todas as vendas)
- Status da Venda
- Status do Pagamento
- Status do Contrato
- Intervalo de Datas (Data Início, Data Fim)

### 6.2. Exportação (Aba 2)

Na Aba "Vendas (Lista)", os botões "Exportar .CSV" e "Exportar .XLSX" geram um relatório (Excel ou CSV) que **respeita os filtros** atualmente aplicados na tela.

### 6.3. Gráficos (Aba 1)

O Dashboard (Aba 1) mostra 3 gráficos principais, que são **atualizados dinamicamente** com base nos filtros aplicados:

1. **Vendas ao Longo do Tempo (Linha):** Mostra o total de Honorários por mês, no período filtrado.
2. **Vendas por Vendedor (Barra Horizontal):** Compara o total de Honorários por vendedor.
3. **Vendas por Produto (Pizza/Doughnut):** Mostra a distribuição de Honorários por produto.

## 7. Funcionalidades Futuras (Roadmap)

O estado atual (v1.1) é a base do sistema. As próximas fases de desenvolvimento planejadas incluem a automatização e a expansão da gestão financeira.

### 7.1. Módulo Avançado de Comissionamento (Fase 2)

*(Esta secção detalha a Req 2 do seu pedido)*

Embora o *cálculo* da comissão (Req 5.1) já esteja implementado, a próxima fase irá construir o módulo de *gestão de pagamentos* sobre ele, incluindo:

- **Gestão de Pagamentos (Req 6):** Uma nova secção para o perfil *Financeiro/Gestor* poder agrupar comissões calculadas em "Lotes de Pagamento" (diários, semanais, mensais, conforme a **Opção 1** que definimos).
- **controle de Fechamento (Req 4):** A interface permitirá ao gestor definir o período de fecho (ex: "pagar todas as comissões aprovadas de 01/Nov a 07/Nov"), ver o total a pagar por vendedor, e marcar o lote como "Pago".
- **Anexos de Pagamento (Req 6):** O gestor poderá anexar os comprovativos de pagamento (ex: TED/Pix) e NFs de serviço (do vendedor) *a este lote*, fechando o ciclo financeiro.
- **Comissões Recorrentes (Req 8):** Suporte para produtos (ex: financiamentos) que geram comissões recorrentes, que serão adicionadas automaticamente aos lotes de pagamento futuros.
- **Comissões por Performance (Req 9):** Regras de bônus (ex: "Se Vendedor X vender 3 Produtos A, a comissão sobe") que serão aplicadas no momento do fecho do Lote de Pagamento.

### 7.2. Integração com Gateways de Pagamento (Fase 3)

*(Esta secção detalha a Req 1 do seu pedido)*

- **Geração de Links (Mercado Pago):** Integração direta com a API do Mercado Pago (ou outro gateway).
- **Ação no Sistema:** Na página de "Detalhe da Venda", o perfil *Financeiro* ou *Gestor* terá um botão (ex: "Gerar Link de Pagamento da Entrada").
- **Automatização:** O sistema irá (1) gerar o link, (2) armazená-lo na venda, e (3) monitorizar o status (via Webhook) para, quando o cliente pagar, mudar automaticamente o *Status do Pagamento* para "Aprovado" e disparar o cálculo de comissão (Req 5.1).

### 7.3. Geração e Assinatura de Documentos (Fase 4)

*(Esta secção detalha a Req 3 do seu pedido, baseada na nossa conversa original)*

- **Geração de Contratos:** Na página de "Detalhe da Venda", o perfil *Advogado* ou *Gestor* terá um botão "Gerar Contrato". O sistema irá usar um modelo *.docx* pré-definido e preenchê-lo automaticamente com os dados do Cliente e os valores da Venda (Honorários, Parcelas, etc.).

- **Assinatura Digital (Clicksign):** Integração com uma plataforma de assinatura digital (como Clicksign) para enviar o contrato gerado diretamente para o email do cliente e do responsável da empresa, e monitorizar o status da assinatura.
- **Automação:** Quando a Clicksign informar (via Webhook) que o contrato foi "Assinado", o sistema irá automaticamente:
  1. Mudar o Status do Contrato para "Assinado".
  2. Baixar o .pdf assinado e anexá-lo à venda na secção "Contratos".
  3. Disparar o bloqueio da venda para o Vendedor.

## 7.4. Integração com Google Drive (Fase 5)

*(Esta secção detalha a Req 3 do seu pedido)*

- **Criação de Pastas:** Quando uma venda for criada, o sistema irá (opcionalmente) comunicar com a API do Google Drive para criar uma estrutura de pastas padronizada (ex: /Vendas/2025/Cliente\_Nome/Venda\_101/).
- **Sincronização de Anexos:** Todos os anexos (Comprovativos, Contratos, NFs) submetidos no sistema serão automaticamente sincronizados (copiados) para a pasta correspondente no Google Drive, servindo como um backup centralizado e organizado.

1.