

Partners Dashboard — Guia Completo de Acesso e Controlo

Data: 18 de Fevereiro de 2026

Aplicação: What To Do Lisbon

Status: Implementado e Validado

Versão: 1.0.0

Índice

- [Visão Geral](#)
- [Estrutura de Acesso](#)
- [Recursos Públicos](#)
- [Dashboard Interno \(Protegido\)](#)
- [Dados Persistidos](#)
- [Filtros e Ordenação](#)
- [Controlo de Acesso](#)
- [Guia de Utilizador](#)
- [Variáveis de Ambiente](#)
- [Endpoints API](#)

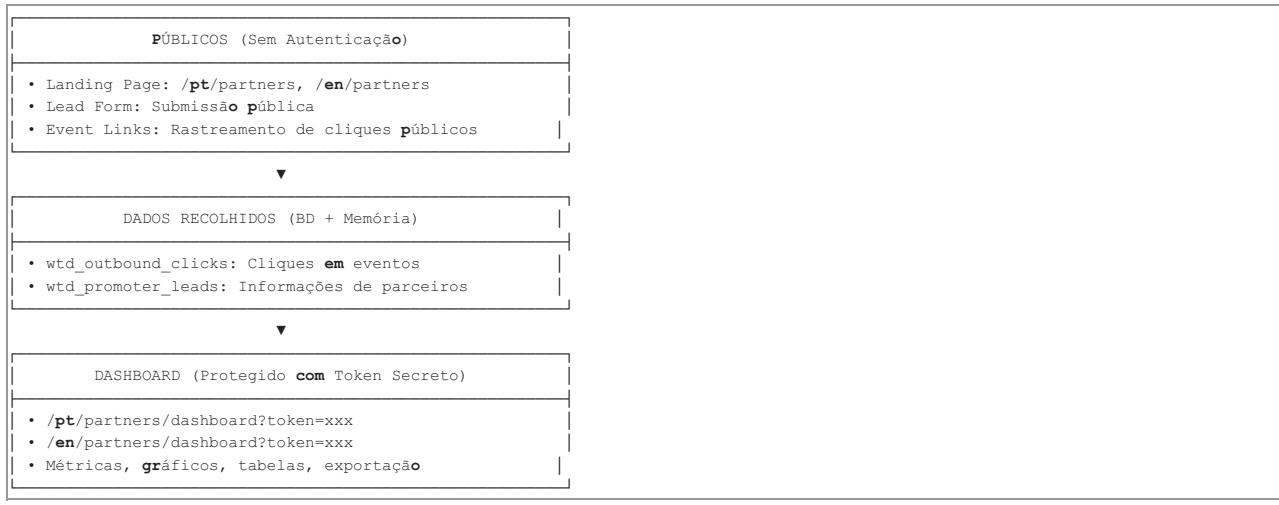
Visão Geral

O Partners Dashboard é uma plataforma integrada para monitorizar, analisar e gerir dados de parcerias:

- Atração de Leads: Formulário público para potenciais parceiros
- Rastreamento de Cliques: Monitoriza cliques em links de eventos
- Análise de Desempenho: Comparações período-a-período
- Ordenação Avançada: Tabelas interativas com filtros e sort
- Exportação de Dados: CSV para 15 primeiros leads/cliques

Tecnologia: Next.js 16, React 18, PostgreSQL (opcional), Tailwind CSS

Estrutura de Acesso



Recursos Públicos

Landing Page de Parcerias

URL:

- <https://seu-app.com/pt/partners>
- <https://seu-app.com/en/partners>

Quem Vê: Qualquer pessoa (sem login)

O Que Contém:

- Descrição de oportunidades de parceria
- Cards com categorias (Eventos, Guias Privados, Transfers, Marca)
- Formulário de interesse com campos:
 - Nome, Email, Empresa/Marca
 - Website (opcional)
 - Categoria de interesse
 - Budget estimado
 - Mensagem pessoal
 - Idioma (PT ou EN)

Ação: Ao clicar "Enviar Pedido", os dados são:

1. Validados no frontend
2. Enviados para /api/promoters
3. Rate-limitados + validados no backend
4. Guardados em PostgreSQL ou memória
5. Confirmação ao utilizador

Links de Eventos com Rastreamento

URL: /pt/events/[id] ou /en/events/[id]

Botão: "Compre" / "Buy" → Redireciona através de /api/outbound

O Que Acontece:

1. Utilizador clica no botão de compra
2. Sistema recolhe:
 - Event ID
 - Source (organic, paid, email, etc.)
 - Locale (pt, en)
 - Target Host + Path
 - User Agent + IP
 - Referrer
3. Dados guardados em BD
4. Redireciona para plataforma de tickets (ex: Eventbrite)
5. Add UTM parameters automaticamente

1 Dashboard Interno (Protegido)

Acesso ao Dashboard

URL Base:

```
https://seu-app.com/pt/partners/dashboard?token=SEU_TOKEN_SECRETO  
https://seu-app.com/en/partners/dashboard?token=SEU_TOKEN_SECRETO
```

Autenticação:

- Variável .env.local: PARTNERS_DASHBOARD_TOKEN=seu_token_muito_secreto
- Se não estiver definida → dashboard acessível publicamente (não recomendado em produção)
- Se estiver definida → requer token correto no URL

Sem Token Correto: Mensagem "Dashboard protegido - Fornecê o token correto no URL"

Secções do Dashboard

1 Cards de Métricas (Topo)

Card	Dado	Comparação
Total de Cliques	Clique totais	vs período anterior ($\Delta \pm %$)
Total de Leads	Leads recebidos	vs período anterior ($\Delta \pm %$)
Persistência	PostgreSQL ou Memória	Tipo de armazenamento
Conversão	Leads / Cliques (%)	vs período anterior (Δpp)

Cores:

- ● Verde (+): Crescimento
- ● Vermelho (-): Queda
- ○ Cinzento (—): Sem histórico

2 Período de Análise

Botões: 7d | 30d | 90d (padrão: 30d)

Efeito: Recarrega dashboard com novo período

3 Filtros Avançados

Todas as Fontes	Dropdown
Todos os Eventos	Dropdown
[Aplicar Filtros]	[Limpar]

Fonte: Ex. "organic", "paid", "email", "newsletter"

Evento: Ex. "lisbon-2024", "porto-summer-2026"

4 Top Fontes (Esquerda)

Lista dos 8 principais canais de tráfego com cliques totais.

Formato:

organic	▪ 1,245
paid	▪ 876
email	▪ 432
newsletter	▪ 298

6 Top Eventos (Direita)

Lista dos 8 eventos mais clicados.

Formato:

lisbon-2024	▪ 1,567
porto-jazz-2026	▪ 891
masterclass-feb	▪ 456

6 Ganhos/Perdas por Fonte (Tabela Interativa)

Colunas Ordenáveis:

Fonte	Atual	Anterior	Delta
organic	1,245	998	+247 (+24.7%)
paid	876	1,102	-226 (-20.5%)
email	432	389	+43 (+11.1%)

Ordenação por Header:

- **Fonte:** A → Z
- **Atual:** ↓ Maior → Menor (padrão ↓)
- **Anterior:** ↓ Maior → Menor
- **Delta:** ↓ Maiores Aumentos (padrão)

Indicadores: ↑ Ascendente | ↓ Descendente

Cores Delta:

- ● Verde: Crescimento
- ● Vermelho: Queda
- ○ Cinzento: Novo (sem histórico)

7 Gráfico Diário (Dual-Bar)

Visualização: 7/30/90 barras conforme período

Tipos de Barra (lado-a-lado por dia):

- ● Vermelho: Período atual
- ○ Cinzento escuro: Período anterior

Dados por Barra:

02-10	Atual / Anterior
	(por ex. 45/32)
	MM-DD para dia

Interação: Hover mostra DD-MM: N cliques

8 Leads Recentes

Tabela com últimos 20 leads:

Data	Nome	Email	Empresa	Categoria
18/02	João Silva	joao@ex.com	Silva Events	Eventos
17/02	Maria Costa	maria@ex.com	Costa Tours	Transfers

Formato de Data: Localizado (PT: DD/MM/YYYY, EN: MM/DD/YYYY)

9 Botões de Exportação (Topo-Direita)

- **Exportar Leads CSV:** Todos os leads (filtrados)
- **Exportar Cliques CSV:** Todos os cliques (filtrados)
- **Voltar a Parcerias:** Link para landing page

10 Dados Persistidos

Base de Dados: PostgreSQL (Opcional)

Se DATABASE_URL está definida em .env.local:

Tabela 1: wtd_outbound_clicks

```

CREATE TABLE wtd_outbound_clicks (
    id BIGSERIAL PRIMARY KEY,
    created_at TIMESTAMPTZ NOT NULL DEFAULT NOW(),
    event_id TEXT NOT NULL,
    source TEXT NOT NULL,
    locale TEXT NOT NULL,
    target_host TEXT NOT NULL,
    target_path TEXT NOT NULL,
    referer TEXT NOT NULL,
    user_agent TEXT NOT NULL,
    client_ip TEXT NOT NULL
);

```

Exemplo de Registo:

```

id: 1001
created_at: 2026-02-18T14:30:45.123Z
event_id: lisbon-2024
source: organic
locale: pt
target_host: eventbrite.com
target_path: /events/123456
referrer: whatodolisbon.com
user_agent: Mozilla/5.0 (Windows NT 10.0; Win64; x64)...
client_ip: 192.168.1.100

```

Tabela 2: wtd_promoter_leads

```

CREATE TABLE wtd_promoter_leads (
    id TEXT PRIMARY KEY,
    created_at TIMESTAMPTZ NOT NULL,
    name TEXT NOT NULL,
    email TEXT NOT NULL,
    company TEXT NOT NULL,
    category TEXT NOT NULL,
    budget TEXT NOT NULL,
    message TEXT NOT NULL,
    website TEXT,
    locale TEXT NOT NULL
);

```

Exemplo de Registo:

```

id: lead-123456
created_at: 2026-02-18T10:15:30.000Z
name: João Silva
email: joao@eventos.pt
company: Silva Events
category: events
budget: 500_2000
message: Queremos parceria para eventos corporativos
website: https://silva-events.pt
locale: pt

```

Fallback: Memória (Sem BD)

Se DATABASE_URL não está definida:

- Dados guardados em arrays JavaScript
- ⚠ Perdidos ao reiniciar o servidor
- Útil para desenvolvimento/testes
- Não recomendado para produção

Filtros e Ordenação

Parâmetros de URL

```
?days=30&source=organic&eventId=lisbon-2024&sortBy=delta&sortDir=desc&token=abc123
```

Parâmetro	Opções	Padrão	Descrição
days	7, 30, 90	30	Período em dias
source	string	(todos)	Filtrar por canal
eventId	string	(todos)	Filtrar por evento
sortBy	delta, current, previous, source	delta	Coluna de ordenação
sortDir	asc, desc	desc	Direção
token	string	(obrigatório)	Token de autenticação

Exemplos de URLs

Padrão (30 dias, ordenado por delta descendente):

```
/pt/partners/dashboard?token=mytoken123&days=30&sortBy=delta&sortDir=desc
```

Últimos 7 dias, apenas fonte "organic":

```
/pt/partners/dashboard?token=mytoken123&days=7&source=organic&sortBy=delta&sortDir=desc
```

Evento específico, ordenado por fonte A-Z:

```
/pt/partners/dashboard?token=mytoken123&eventId=lisbon-2024&sortBy=source&sortDir=asc
```

Últimos 90 dias, ordenado por cliques atuais (descendente):

```
/pt/partners/dashboard?token=mytoken123&days=90&sortBy=current&sortDir=desc
```

🔒 Controlo de Acesso

Proteções Implementadas

1. Dashboard Token

Como Funciona:

1. Definir em .env.local:

```
PARTNERS_DASHBOARD_TOKEN=seu_token_super_secreto_muito_longo
```

2. Aceder ao dashboard com token no URL:

```
https://seu-app.com/pt/partners/dashboard?token=seu_token_super_secreto_muito_longo
```

3. Token incorreto/ausente → erro de autenticação

Recomendações:

- Mínimo 32 caracteres aleatórios
- Usar openssl rand -hex 16 para gerar
- Nunca comitir em Git (usar .env.local)
- Rotar regularmente em produção

2. Rate Limiting (Lead Capture)

Endpoint: /api/promoters

Limitações:

- Máx 5 submissões por IP por 15 minutos
- Validação de email (RFC 5322)
- Validação de campos obrigatórios

3. Origin Checking (Lead Capture)

Validação: O formulário só aceitará submissões da mesma origem

4. Environment-Based Access

Ambiente	Dashboard Público?	Requer Token?
Development	Sim	Não (a menos que defina)
Staging	Não	Sim
Production	Não	Sim (obrigatório)

👤 Guia de Utilizador

Para Parceiros Potenciais

1. **Aceder à Landing:** <https://seu-app.com/pt/partners>
2. **Preencher Formulário:**
 - Nome completo
 - Email profissional
 - Empresa/Marca
 - Website (opcional)
 - Categoria de interesse
 - Budget estimado
 - Mensagem personalizada
3. **Enviar:** Clica "Enviar Pedido"
4. **Confirmação:** "Pedido enviado com sucesso. Vamos contactar-te em breve."
5. **Esperar:** Follow-up por email

Para Managers/Admin

1. **Aceder ao Dashboard:**
 - Bookmarcar: <https://seu-app.com/pt/partners/dashboard?token=ABC123&days=30>
2. **Análise Rápida:**
 - Ver cards de topo para KPIs principais
 - Comparar com período anterior

3. Investigar Oportunidades:

- Ver tabela "Ganhos/Perdas por Fonte"
- Ordenar por Delta para maiores movimentações
- Filtrar por período/fonte/evento se necessário

4. Follow-up:

- Exportar Leads CSV
- Carregar em CRM
- Realizar outreach

5. Otimizar Canais:

- Ordenar por Fonte A-Z
- Ver quais canais crescem/caem
- Reajustar budget de marketing

⚙️ Variáveis de Ambiente

Configuração Necessária

Criar ficheiro `.env.local` na raiz do projeto:

```
# Base de Dados (Opcional)
DATABASE_URL=postgresql://user:password@host:5432/whatodo
POSTGRES_SSL=disable # ou 'require' em produção

# Autenticação Dashboard
PARTNERS_DASHBOARD_TOKEN=seu_token_super_secreto_muito_longo_minimo_32_chars

# Verificar que estas existem (do projeto)
NEXT_PUBLIC_SITE_URL=https://seu-app.com
```

Validação

Após definir `.env.local`:

```
npm run build # Vai validar se está tudo OK
npm run dev # Aceder a /pt/partners/dashboard?token=...
```

💡 Endpoints API

1. POST /api/promoters

Submeter Lead de Parceria

Request:

```
{
  "name": "João Silva",
  "email": "joao@eventos.pt",
  "company": "Silva Events",
  "category": "events",
  "budget": "500_2000",
  "message": "Queremos parceria...",
  "website": "https://silva-events.pt",
  "locale": "pt"
}
```

Response (200):

```
{
  "success": true,
  "message": "Lead recorded successfully"
}
```

Response (429) — Rate Limit:

```
{
  "error": "Too many requests from this IP"
}
```

Response (400) — Validação:

```
{
  "error": "Invalid email format"
}
```

2. GET /api/outbound

Rastrear Clique + Redirecionar

Query Params:

```
?eventId=lisbon-2024
&source=organic
&locale=pt
&targetHost=eventbrite.com
&targetPath=/events/123456
&referrer=whatodolisbon.com
&utmSource=partners
&utmMedium=referral
```

Response (302 Redirect):

```
Location: https://eventbrite.com/events/123456?utm_source=partners&utm_medium=referral...
```

3. GET /api/partners/export

Exportar CSV

Query Params:

```
?kind=leads # ou 'clicks'
&days=30
&source=organic
&eventId=lisbon-2024
&token=abc123
```

Response (200): CSV file download

```
id,createdAt,name,email,company,category,budget,message,website,locale
lead-1,2026-02-18,...
```

Exemplo de Análise

Cenário: Optimizar Budget de Marketing

Segunda-feira, 10am:

1. Aceder Dashboard

```
/pt/partners/dashboard?token=abc123&days=30&sortBy=delta&sortDir=desc
```

2. Ver Cards

- Cliques: 1,245 (+12%)
- Leads: 87 (-5%)
- Conversão: 6.98% (-0.5pp)

3. Análise de Fontes

- "organic" cresceu +24.7%
- "paid" caiu -20.5%
- "email" cresceu +11.1%

4. Ação

- Aumentar esforços em "organic" (blog, SEO)
- Revisar "paid" (GA, CPL muito alto?)
- Manter "email" (bom ROI)

5. Exportar Leads

- Clica "Exportar Leads CSV"
- Carrega em Salesforce
- Atribui follow-up ao team

6. Alert

- Conversão caiu: Investigar se landing está com problema
- Agendar A/B teste no formulário

Internacionalização

Suporte de Idiomas

URLs:

- /pt/partners (Português)
- /en/partners (English)
- /pt/partners/dashboard (Dashboard PT)
- /en/partners/dashboard (Dashboard EN)

Textos Traduzidos:

- Elementos da UI
- Botões, labels, títulos
- Mensagens de erro
- Placeholders de formulário

Fallback: Se idioma não suportado → Português (padrão)

Próximas Melhorias (Roadmap)

- Gráficos avançados (multi-série)
- Alertas automáticos (quedas > 20%)
- Integração Slack/Email (relatórios diários)
- Dashboard 2FA com Google Auth
- Attribution multi-touch
- Análise de cohort
- Webhook para eventos B2B

Suporte Técnico

Problemas Comuns:

Problema	Solução
"Dashboard protegido - Token inválido"	Verificar PARTNERS_DASHBOARD_TOKEN em .env.local
Leads não aparecem	Verificar se DATABASE_URL está definida; testar /api/promoters
Cliques não rastreados	Verificar se eventos têm ?source=xxx no link
CSV vazio	Aumentar período de dias ou remover filtros

Notas Finais

Implementado e Validado:

- Rastreamento de cliques completo
- Captura de leads com validação
- Dashboard com comparação período-a-período
- Tabela interativa com 4 tipos de ordenação
- Exportação de dados
- Multi-idioma (PT/EN)

Segurança:

- Token de autenticação
- Rate limiting
- Validação de entrada
- CORS/Origin checking

Performance:

- Fallback em memória se sem BD
- Queries otimizadas em PostgreSQL
- Build estático com rotas dinâmicas
- Deploy-ready (Next.js 16)

Data de Criação: 18 de Fevereiro de 2026

Versão: 1.0.0

Status: Produção