

PLANO DE IMPLEMENTAÇÃO · V1.5.3 · 23/09/2026

Uma página do negócio do técnico, montada com o que ele já cadastrou

[frioapp.com.br/ refrigeracaosilva](http://frioapp.com.br/refrigeracaosilva)

Para a bio do Instagram, o cartão de visita, o adesivo da van e o status do WhatsApp. O diferencial contra Linktree não é ter links: é que **a página sabe do negócio** — o catálogo vem dos serviços, o horário vem da agenda, e a etiqueta QR das máquinas aponta para ela.

Na primeira vez que abrir a configuração, ele já vê a página quase pronta: logo, nome, telefone, Instagram e cidade saem do cadastro da empresa. Falta só escolher o endereço e publicar.

RS

Refrigeração Silva

Instalação, higienização e PMOC. 12 anos
atendendo Campinas.

Aberto agora

Campinas · SP

Chamar no WhatsApp

Ligar

Salvar
contato

SERVIÇOS

Higienização
completa
Split até 12.000 BTUs

a partir de R\$ 250

Instalação
Com material básico
incluso

Pedir orçamento

LINKS

[Catálogo completo \(PDF\)](#)[Avaliações no Google](#)

Página criada com FrioApp

PARA FECHAR AMANHÃ, ANTES DE CODAR

Nove decisões

D1 • domínio

Onde a página mora?

frioapp.com.br/ <slug>, na raiz, no mesmo projeto do /e/, com lista de palavras reservadas.

D2 • escopo

Fase 1 sem formulário?

Sim. Contato só por WhatsApp — mesma regra do QR: nenhuma escrita anônima.

D3 • planos

Quem tem a página?

Todos, inclusive a avaliação. Cada página compartilhada é propaganda do FrioApp. Formulário, métricas e domínio próprio podem diferenciar planos.

D4 • catálogo

De onde vêm os serviços?

Da tabela services, com opt-in por serviço e preço opcional. PDF como complemento.

D5 • bloqueio

Conta bloqueada tira a página do ar?

Modo mínimo: nome e contato ficam; catálogo, links e formulário somem. A bio do Instagram não quebra.

D6 • configuração

Onde o técnico configura?

Card "Minha página" em Configurações, com atalho no Dashboard.

D7 • marca

"Página criada com FrioApp"?

Sempre visível; removível só no Ilimitado.

D8 • contatos

Onde caem os contatos da fase 2?

Oportunidades, aba própria. Reabre a decisão de 03/09 — lá não havia registro; aqui há alguém esperando retorno.

D9 • roadmap

Trazer da v2.0 para a v1.5.3?

Registrar no [CLAUDE.md](#) — hoje ela consta como v2.0 / Profissional+.

PONTO DE PARTIDA

Quase tudo já está no banco

NA PÁGINA	DE ONDE VEM HOJE	OBSERVAÇÃO
Logo e nome	tenants.logo_url , nome_fantasia	logotipo já liberado em todos os planos
Telefone / WhatsApp	tenants.telefone + telefone_whatsapp	um número só
Instagram, site	tenants.instagram , site	
Cidade / UF	endereço da empresa	só cidade — rua nunca
Horário, "Aberto agora"	tenant_agenda_settings.horario_atendimento	a jornada real
Catálogo	tabela services	exige opt-in — ver regra abaixo
QR da página	qrcode-generator + lib/etiquetaPdf.ts	cartão, van, uniforme
Página no servidor	frioapp-site/app/e/[token]	mesmo padrão: RPC única + ISR
Aviso de contato novo	hub notifications	sino + push, fase 2

A página não tem campos próprios de contato — só interruptores.

Se o técnico trocar o telefone na Empresa, a página muda junto. Dois lugares para o mesmo dado divergem; foi o que levou a unificar telefone e WhatsApp.

D1

Domínio e encurtador

OPÇÃO	A FAVOR	CONTRA
frioapp.com.br/<slug> recomendado	Zero infraestrutura nova; reaproveita o projeto do /e/ ; FrioApp é a marca que o cliente final vê; curto o bastante para bio	Exige lista de palavras reservadas; amarrado à vertical FrioApp
frioapp.com.br/p/<slug>	Sem risco de colisão com rotas do site	Link mais feio no cartão; o /p/ não diz nada
recorria.link/<slug>	Neutro entre verticais, curtíssimo	Domínio a registrar; o cliente do técnico não conhece a Recorria
<slug>.frioapp.com.br	Parece site próprio	DNS e SSL curinga na Vercel; complexidade sem ganho para o técnico
Domínio do cliente	É o que o mercado cobra caro	DNS configurado pelo cliente vira suporte — só no Ilimitado, depois
app.frioapp.com.br/...	—	É a aplicação logada; página pública não mora ali (mesmo motivo do QR)

Encurtador: não precisa

O slug é o link curto. Encurtador genérico esconde o destino, é marcado como suspeito por antivírus e pelo WhatsApp, e tira a marca do link. No mundo físico, quem faz esse papel é o **QR da página**.

Sem ficar preso ao FrioApp

O slug é único no sistema inteiro e a URL sai de uma configuração por vertical. Na 2ª vertical, basta apontar outro domínio para o mesmo projeto e redirecionar com 308 —

nenhum dado migra.

Colisão com rotas do site.

No Next.js a rota estática vence a dinâmica, então `/precos` nunca é engolido. O risco é o inverso: um técnico registrar `blog` hoje e o site criar `/blog` amanhã. Duas camadas: tabela de slugs reservados checada por trigger, e uma regra no `frioapp-site/CLAUDE.md` — rota nova exige conferir se o slug já existe.

LINKTREE, BEACONS, BIO.LINK, TAPLINK, CARRD, PERFIL DA EMPRESA NO GOOGLE, GETNINJAS

O que o mercado oferece — e o que serve ao técnico

RECURSO	SERVE?	FASE	POR QUÊ
WhatsApp com mensagem pronta	Muito	1	É o canal real do setor
Catálogo de serviços	Muito	1	O nosso vem vivo da tabela <code>services</code>
Horário e "Aberto agora"	Muito	1	Sai da jornada da agenda
Salvar contato (vCard)	Muito	1	O cliente guarda o técnico num toque; custo quase zero
Prévia no WhatsApp (Open Graph)	Muito	1	É como o link aparece quando compartilhado
Links personalizados	Sim	1	Até 10, reordenáveis
Área de atendimento	Sim	1	Decide se o cliente liga
QR da página	Sim	1	Cartão, van, uniforme
SEO local	Sim	1	Desde que a página tenha conteúdo mínimo
Link de avaliações do Google	Sim	1	Prova social, só o link
Cor de destaque	Pouco	1	Seis opções bastam; tema livre vira suporte

RECURSO	SERVE?	FASE	POR QUÊ
Formulário de contato	Sim	2	Para quem não quer chamar no WhatsApp
Métricas de visitas e cliques	Sim	3	"Sua página trouxe 14 contatos" vende plano – mas custa I/O
Galeria de trabalhos	Médio	3	Exige Storage de imagens e moderação
Credenciais do RT (CREA/CFT)	Médio	3	Confiança para quem atende PMOC
Domínio próprio	Poucos	3+	DNS pelo cliente; argumento do Ilimitado
Agendamento online	Não agora	—	Colide com a agenda real; duração e deslocamento variam
Loja, embeds, pixel de terceiros	Não	—	Fora do que o técnico faz

O que só nós podemos ter

- catálogo sempre atualizado, sem digitar de novo;
- "Aberto agora" calculado da jornada real;
- contato caindo direto nas **Oportunidades**, com botão de virar cliente e orçamento;
- a etiqueta QR de cada máquina ganhando um *"Conheça a empresa"* que leva para a página;
- a variável `{link_pagina}` nos templates de WhatsApp – o pós-serviço já divulga sozinho.

D2

Três fases

Fase 1 · v1.5.3

No ar, sem escrita pública

4 a 5 dias

- slug, publicar, slug antigo redireciona
- logo, nome, bio, cidade, horário
- WhatsApp, ligar, salvar contato

- serviços com opt-in e "Pedir orçamento"
- PDF, links, Instagram, site, avaliações
- QR, Open Graph, SEO local
- {link_pagina} e link na /e/

Fase 2

Formulário de contato

~3 dias

- nome, telefone, serviço, mensagem, consentimento
- Turnstile, honeypot, rate limit
- entra em Oportunidades + sino/push
- criar cliente, criar orçamento, descartar

Fase 3

Crescimento

2 a 4 dias

- visitas e cliques (medindo I/O)
- galeria de trabalhos
- credenciais do RT, formas de pagamento
- domínio próprio no Ilimitado

D6 · APP

A tela de configuração

Na web, seções à esquerda e prévia em moldura de celular à direita, fixa ao rolar. No celular, seções empilhadas e um botão *"Ver como o cliente vê"*. Salvar é botão explícito — o auto-save da aba Recorrência não convenceu.

Minha página **No ar**

Configurações > Minha página

Endereço

Publicar · Tirar do ar

frioapp.com.br/refrigeracaosilva ✓ disponível

Trocou o endereço? O antigo continua levando para cá.

Apresentação

título · bio · área · cor

"Instalação, higienização e PMOC. 12 anos atendendo Campinas."

Contato

vem dos dados da empresa

WhatsApp (19) 99812-4410

Instagram @refrigeracaosilva

Site — cadastre na Empresa para mostrar

Serviços

mostrar · mostrar preço

Higienização completa

Recarga de gás

Catálogo em PDF · Links

até 10

Divulgar

copiar · QR · WhatsApp · bio

PRÉVIA**RS****Refrigeração Silva**

Aberto agora

Chamar no WhatsApp

Higienização

R\$ 250**O opt-in por serviço é obrigatório.**

`services.descricao` foi escrita até hoje para uso interno — pode ter "cobrar deslocamento do Zé à parte". Publicar tudo por padrão é vazar anotação. Na primeira vez a lista aparece **desligada**, com a descrição à vista, e o técnico liga um a um. Mesmo princípio de manter `visit_itens.descricao` fora da página do QR.

D8

No dia a dia

Divulgação sem esforço

- `{link_pagina}` nos templates: o pós-serviço termina com *"Salve nosso contato: ..."*
- a página `/e/` da etiqueta ganha *"Conheça a Refrigeração Silva"* — cada máquina vira porta de entrada
- QR em PNG e folha A4, com a mesma engine da etiqueta

Contatos (fase 2)

- aba *Da sua página* em Oportunidades, com badge
- sino e push para os admins
- responder no WhatsApp, criar cliente pré-preenchido, criar orçamento, descartar
- card *Sua página* no Dashboard na fase 3

BANCO E SITE

Como fica por dentro

► Modelo de dados da fase 1

A porta pública

- `get_public_linkpage(slug)` , `SECURITY DEFINER` , única com `GRANT` para `anon`
- regra do cartaz: só sai o que tem interruptor ligado; nada de plano, clientes ou agenda
- slug antigo → 308 para o novo
- inexistente, rascunho ou inativo → os três viram 404, sem revelar qual
- conta bloqueada → modo mínimo
- trigger normaliza o slug e recusa reservados
- bucket `linkpage` : só PDF, 5 MB, não listável, `storage_dono_da_pasta()`

No frioapp-site

- route group com layout próprio: o `StructuredData` do FrioApp sai da página do técnico (e da `/e/` , pendência antiga)
- indexável — o oposto da `/e/` — mas `noindex` se vazia
- JSON-LD `HVACBusiness` : nome, telefone, cidade, horário, área
- imagem Open Graph gerada com logo, nome e cidade

- vCard em `/<slug>/contato.vcf`
- **revalidação sob demanda** ao salvar — com ISR de 5 min o técnico edita, não vê e acha que quebrou

FASES 2 E 3

Formulário e métricas

Formulário

- tabela `linkpage_contatos` **sem policy de INSERT** — só a Edge Function escreve
- `linkpage-contato` : Turnstile → honeypot → 3 por IP/hora e 50 por empresa/dia → insert → notificação `contato:<id>`
- IP guardado só como hash
- LGPD: o técnico é o controlador, a Recorria operadora; texto de consentimento e atualização de `lib/legal.ts`
- retenção dos descartados (ex.: 12 meses) é exclusão de fato — exceção ao soft delete a decidir

Métricas e I/O de disco

Cada visita é uma escrita, e o I/O já nos fez espaçar o cron de notificações. Proposta: **só dois contadores** — visitas e cliques no WhatsApp — agregados por empresa e por dia, uma linha por dia em vez de uma por evento. Ligar para poucos, olhar o I/O por uma semana, depois abrir.

Alternativa sem banco: Vercel Analytics por slug. Zero I/O, mas os números não voltam fácil para o app e o plano Hobby limita.

RISCOS

O que pode dar errado

RISCO	MITIGAÇÃO
Link para golpe sob frioapp.com.br	só <code>https://</code> , lista de domínios bloqueados, "Denunciar esta página" no rodapé, suporte pode despublicar

RISCO	MITIGAÇÃO
Anotação interna do serviço vazando	opt-in por serviço, desligado por padrão
Páginas vazias derrubando o SEO do site	noindex abaixo de um mínimo de conteúdo
Técnico edita e não vê a mudança	revalidação sob demanda
Slug trocado quebrando cartão impresso	linkpage_slugs_antigos + 308
Slug colidindo com rota futura do site	reservados no banco + regra de processo
Marca FrioApp no schema da página do cliente	route group com layout próprio
Spam no formulário	só existe na fase 2, com Turnstile, honeypot e rate limit
I/O das métricas	contador agregado, medir antes de abrir

Versão de trabalho, com o SQL completo: docs/plano-linkpage.md no recorria-core .