01 / PROYECTOS Y PRODUCTOS PROPIOS

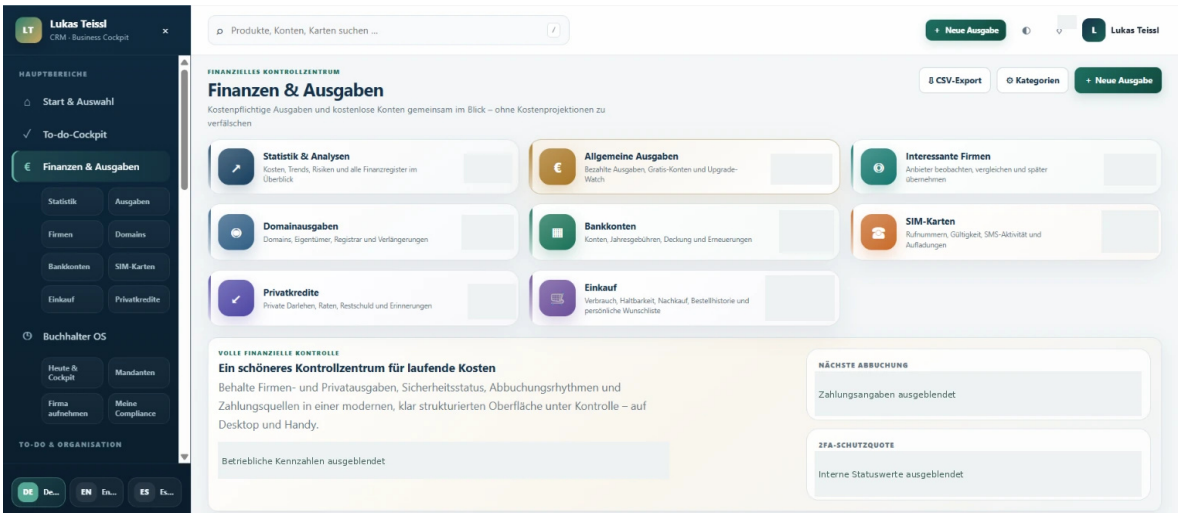
Lukas Teissl CRM

Menos que recordar. Más bajo control.

Ver en línea

CONTRIBUCIÓN DOCUMENTADA

Las facturas, los costes recurrentes, las tareas y los plazos no deberían ocupar su atención todo el día. Mi CRM de desarrollo propio reúne estos procesos, envía recordatorios por correo y muestra el siguiente paso. Puedo adaptar la interfaz, las reglas y los módulos a su empresa para dejar más espacio a los clientes, las decisiones y el crecimiento.



Finanzas y gastos · Vista real del backoffice · interfaz original en alemán · datos internos ocultos. Idioma de origen: DE.

ÁREAS DE TRABAJO

Programación a medida · Procesos y recordatorios · Experiencia de usuario

Resumen del proyecto

Lo más exigente de una jornada no siempre es una tarea concreta, sino tener que recordarlo todo: qué factura vence, qué dominio se renueva y qué hay que hacer después. Desarrollé mi CRM como un centro de trabajo empresarial precisamente para reunir esa información. Clientes, proyectos y tareas se conectan con resúmenes de costes, plazos y procesos recurrentes. Las nuevas capturas del backoffice muestran áreas reales: finanzas, gestión de dominios, próximas acciones priorizadas y organización de aplicaciones. En lugar de buscar datos en varias listas, dispone de un punto de partida común para el trabajo diario.

Necesidad y objetivos

El objetivo es hacer visibles las obligaciones recurrentes, definir recordatorios de forma sistemática y conectar actividades relacionadas. El sistema no debe añadir más información que gestionar, sino ayudar a reconocer dónde hace falta atención. Los datos, las responsabilidades, las fechas y las reglas de aviso adecuadas forman la base. Cuanto más clara sea esa base, mejor podrá la aplicación apoyar el trabajo en segundo plano.

Mi contribución

Diseñé y programé este CRM para mi propia actividad empresarial, combinando desarrollo técnico con una visión práctica de los procesos que consumen tiempo y atención. Sobre esa base también desarrollo soluciones individuales para clientes: campos, módulos, vistas y reglas de recordatorio adaptados a cada necesidad. Usted trata directamente con el desarrollador. Los requisitos se convierten en un alcance de desarrollo concreto y manejable, en lugar de quedarse en una simple lista de deseos.

Contexto del proyecto

Las capturas del backoffice muestran interfaces reales. Los datos financieros, de clientes y de empresas se han ocultado para su publicación. Los indicadores visibles no son garantías de rendimiento ni de seguridad. Los recordatorios automáticos no son transferencias bancarias automáticas: ejecutar pagos requiere una integración y una autorización acordadas por separado.

Funciones que apoyan el trabajo cotidiano.

Recordatorios por correo, no listas mentales

Las fechas registradas y las reglas de aviso ayudan a atender las obligaciones recurrentes a tiempo. En lugar de revisar cada asunto constantemente, recibe notificaciones de los procesos configurados.

Una visión conjunta de los costes

El área financiera reúne gastos, dominios, cuentas bancarias y otras categorías. Esto facilita ordenar las obligaciones recurrentes y encontrar sus registros relacionados.

Renovaciones de dominios claras

Cada dominio reúne fecha de renovación, precio, origen del pago y recordatorio. La información relacionada permanece junta, sin repartirse entre diferentes notas.

Reconocer la siguiente acción

La vista de plazos conecta los asuntos priorizados con su estado y el proceso correspondiente. Así ayuda a decidir qué necesita atención a continuación.

Estructurar configuraciones repetibles

La gestión de aplicaciones muestra categorías, listas de comprobación, estado de instalación y una hoja de ruta de configuración. Permite organizar las aplicaciones y los pasos que se repiten.

Desarrollar según sus procesos

¿Necesita otros campos, aprobaciones, informes o conexiones? Estas ampliaciones pueden planificarse y programarse de forma individual, según sus requisitos y la viabilidad técnica acordada.

Diseño y experiencia de uso

La interfaz sigue una secuencia clara: elegir el área, comprender el estado y dar el siguiente paso. La navegación lateral agrupa los módulos; las tarjetas y los registros estructurados ordenan los detalles. Las posiciones consistentes de acciones y estados facilitan la orientación. En una solución para clientes adapto las vistas y prioridades a sus procesos reales. Las capturas originales corresponden a la interfaz de escritorio en alemán; esta presentación de la referencia está diseñada para móviles, tabletas y ordenadores.

Utilidad de la solución

El valor principal es trabajar con más tranquilidad: buscar menos, retener menos detalles en la cabeza y disponer de una visión más clara de las obligaciones recurrentes. Los recordatorios configurados ayudan a dar seguimiento a asuntos que, de otro modo, dependerían de la memoria de una persona. Usted conserva las decisiones y las aprobaciones; el software apoya las rutinas acordadas. La automatización se convierte así en una forma práctica de liberar atención para el trabajo que realmente desea priorizar.

Su atención está para tomar decisiones. No para recordar vencimientos.

Cuando crece una empresa, suele crecer también la lista de asuntos pendientes de recordar. Un software bien diseñado no le quita la responsabilidad, pero sí puede asumir buena parte del seguimiento diario.

Estructurar con claridad

Reunir actividades, fechas y responsabilidades en un solo lugar.

Recibir avisos relevantes

Obtener recordatorios por correo según las reglas configuradas.

Actuar con la mente despejada

Encontrar la información, establecer prioridades y decidir.

Adapte el software a sus procesos. No al revés.

Este CRM es un desarrollo propio concreto, no la promesa de que un producto estándar sirve para todas las empresas. Puedo programar vistas, campos y procesos según sus necesidades. Empezamos por aquello que aporta un alivio real y lo ampliamos de forma planificada.

Ejemplos de posibles adaptaciones para clientes. El alcance, la viabilidad y la implementación se acuerdan previamente.

• Campos y módulos propios

• Recordatorios adaptados

• Roles y aprobaciones

• Informes relevantes

• Integraciones previa revisión

Descubra una forma más tranquila de organizar su jornada.

Solicite acceso a una demo y cuénteme qué proceso le interesa especialmente. Reviso su consulta personalmente y le envío los datos de acceso adecuados por separado, por correo electrónico.

Sin acceso a datos reales de clientes. La demo utiliza un entorno de prueba autorizado; su alcance y disponibilidad se acuerdan personalmente.

Enviar la solicitud

Bastan su nombre y correo. El caso de uso es opcional.

Recibir una respuesta personal

Le ayudo a identificar qué vista se adapta a su necesidad.

Explorar con tranquilidad

Yo le envío los datos de acceso. No hay activación automática.

Algunos detalles útiles antes de empezar.

¿El CRM paga mis facturas automáticamente?

La funcionalidad descrita facilita la visión general, los vencimientos y los recordatorios por correo. No transfiere dinero automáticamente. Ejecutar pagos requeriría una integración acordada por separado y autorizaciones expresas. Usted mantiene el control.

¿Puede programarlo específicamente para mi empresa?

Sí. Desarrollo ampliaciones a medida de sus necesidades. Juntos priorizamos campos, módulos y procesos. Las integraciones y aprobaciones especiales se revisan antes de acordar su implementación.

¿Cómo funcionan los recordatorios?

Se basan en los datos registrados y en las reglas configuradas. La ejecución programada y el envío de correos deben estar correctamente configurados. Un aviso ayuda a actuar; no confirma que una tarea esté terminada ni que una factura esté pagada.

¿Recibiré acceso inmediato a una demo?

No. Primero reviso su solicitud, le respondo personalmente y envío los datos de acceso adecuados por separado. No se facilitan cuentas de producción ni datos internos de clientes.

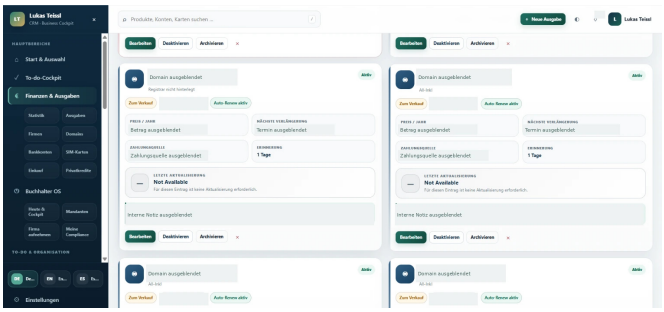
¿Qué muestran las nuevas imágenes?

Las cuatro capturas muestran áreas reales del backoffice: finanzas, dominios, plazos y aplicaciones. Los datos internos se han ocultado de forma permanente. La interfaz está en alemán; no se muestran métricas de demo inventadas.

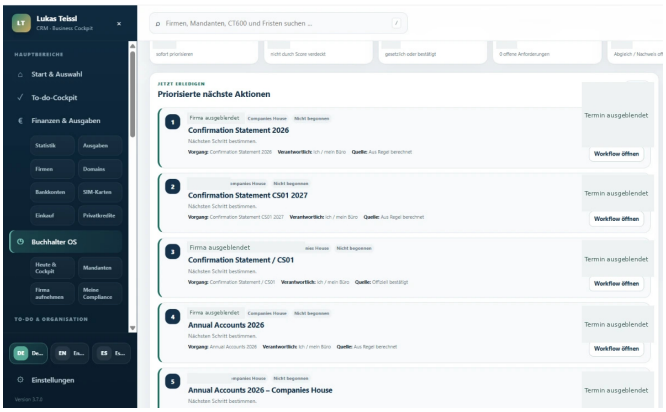
¿Encaja este enfoque con su proyecto?

¿Qué tarea recurrente le exige más atención de la necesaria? Muéstreme un proceso habitual, como vencimientos de facturas, renovaciones de contratos o tareas internas. Juntos identificaremos qué merece la pena automatizar y cómo definir una primera versión adecuada.

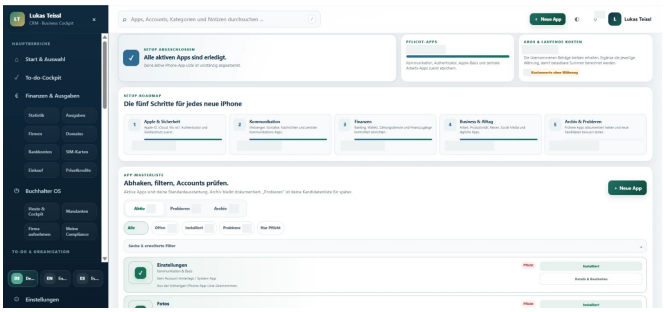
Una mirada al proyecto



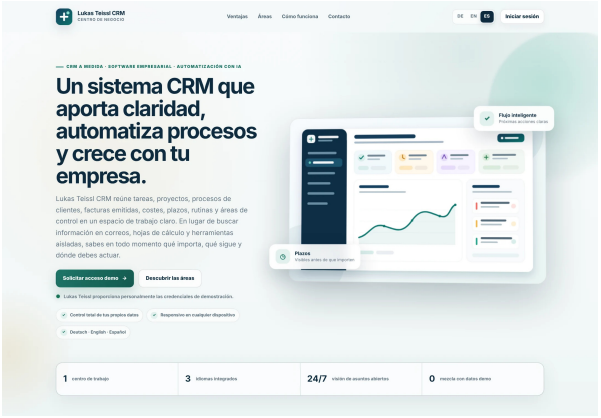
Dominios y renovaciones · Vista real del backoffice · interfaz original en alemán · datos internos ocultos. Idioma de origen: DE.



Plazos y próximas acciones · Vista real del backoffice · interfaz original en alemán · datos internos ocultos. Idioma de origen: DE.



Aplicaciones y configuración · Vista real del backoffice · interfaz original en alemán · datos internos ocultos. Idioma de origen: DE.



Vista de escritorio · Plantillas originales del 13/10/2026 · representación local, no captura en directo. Idioma de origen: ES.



Vista móvil · Plantillas originales del 13/10/2026 · representación local, no captura en directo. Idioma de origen: ES.

Más información

Ver sitio del proyecto

Descubrir el proyecto en línea →

Concertar una primera conversación →

Todas las referencias en línea