01 / PROYECTOS Y PRODUCTOS PROPIOS

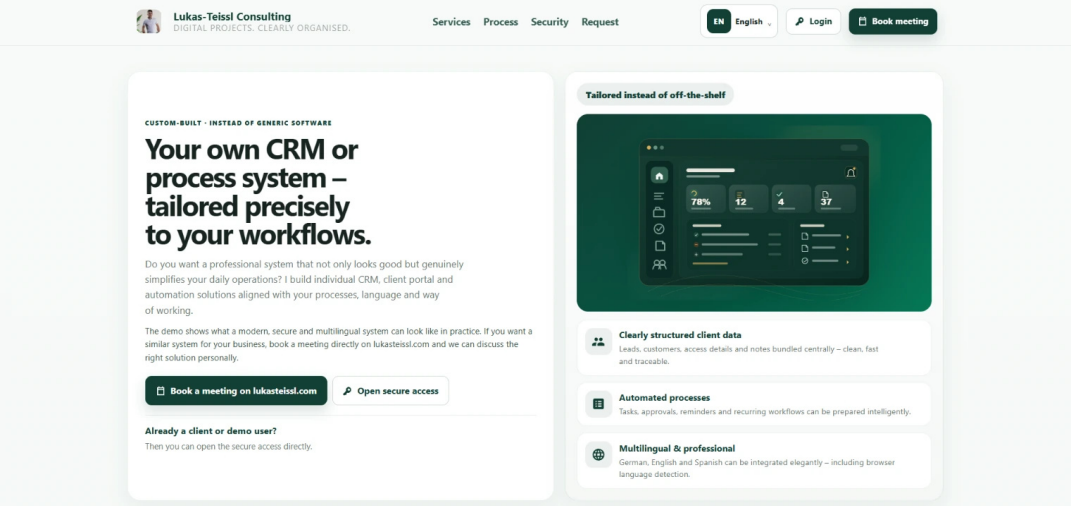
Sales CRM & Automation

Ventas como proceso conectado, no solo como lista de contactos.

Ver en línea

CONTRIBUCIÓN DOCUMENTADA

Mi CRM de ventas conecta historial de contactos, tareas, recordatorios y flujos adaptables. La aplicación muestra cómo traduzco la lógica comercial en software, con campos adecuados, modelos de estado y una gestión trazable a lo largo de distintas etapas.



Vista de escritorio · Captura del proyecto facilitada · Idioma original: EN. Idioma de origen: EN.

ÁREAS DE TRABAJO

Concepto · Desarrollo de software · Experiencia de uso

Resumen del proyecto

El sistema muestra cómo conectar contactos, interesados, historial de clientes, tareas, aprobaciones, recordatorios, planificación de facturación y workflows personalizados en una plataforma segura. Los campos, estados e informes siguen su operación real.

Necesidad y objetivos

Un proceso comercial necesita más que una agenda de direcciones. Para cada contacto debe resultar comprensible qué se ha tratado, cuál es su estado y qué acción sigue. La plataforma aborda esa relación entre información y trabajo pendiente.

Mi contribución

Desarrollo la solución como un sistema propio de CRM y automatización. El historial del cliente, las tareas, los seguimientos y los flujos personalizados son centrales. Campos, roles, paneles e informes se orientan al caso de uso. Las interfaces adicionales se planifican por separado, no se prometen como funciones estándar.

Funciones que apoyan el trabajo cotidiano.

Historial con contexto

El historial del cliente reúne la información necesaria para continuar el trabajo.

Tareas y seguimiento

Los recordatorios y próximas acciones apoyan un seguimiento organizado.

Procesos adaptables

Los modelos de estado y roles pueden ajustarse al proceso comercial real.

Diseño y experiencia de uso

La interfaz presenta cada contacto junto a su historial y tareas pendientes. Una terminología de estados consistente facilita la orientación. La transición clara entre resumen y gestión individual ayuda al uso cotidiano.

Utilidad de la solución

El sistema facilita una gestión continua desde el primer contacto hasta el siguiente seguimiento. La información conserva su contexto, por lo que una implementación puede ajustarse al proceso comercial en vez de añadir otra lista aislada.

¿Encaja este enfoque con su proyecto?

¿Qué traspasos, seguimientos o aprobaciones caracterizan sus ventas? Podemos convertirlos en un alcance concreto de CRM y automatización.

Más información

Ver sitio del proyecto

Descubrir el proyecto en línea →

Concertar una primera conversación →

Todas las referencias en línea