SISTEMAS + IA / TALLER NORTE

De WhatsApp a un CRM

Organizá consultas, oportunidades y seguimiento para que cada conversación tenga un próximo paso.



Con proyecto de referencia y pruebas reproducibles

Qué vas a construir y cómo usar la guía

La referencia es Taller Norte, un negocio ficticio de servicios. Sus consultas, responsables y pedidos permiten observar un proceso completo sin utilizar información privada. Las capturas provienen de la aplicación local incluida en el paquete.



Figura de referencia · El tablero del laboratorio muestra 3 abiertas, 1 vencida y 1 para hoy con los datos iniciales.

El laboratorio simula eventos y pagos. No se conecta a Meta, WhatsApp, Mercado Pago ni servicios de IA. Para esos destinos, la guía identifica las comprobaciones y permisos que se agregan. Los prompts de Claude son ejemplos preparados para el lector, no transcripciones de una sesión ejecutada.

Antes de abrir las herramientas

Un modelo de datos y un tablero de seguimiento con reglas de operación.

Perfil y requisitos

Negocios de servicios y desarrolladores que construyen su primer CRM operativo.

Un proceso comercial definido y una hoja de cálculo o base de pruebas.



Ilustración editorial · La imagen introduce el proceso. Las pantallas de las páginas siguientes muestran el ejercicio que lo implementa.

MUESTRA · NO ES EL PRODUCTO COMPLETO

Separar personas, consultas y ventas

Una persona puede hacer varias consultas y cerrar más de una venta. Si guardás todo en una única ficha, cada nueva consulta pisa la anterior. Diseñá tres entidades: contacto para la identidad, consulta para el ingreso y oportunidad para el intento de venta. Vinculalas con identificadores internos que no dependan del nombre.

Usá un identificador de negocio en todas las tablas si el sistema atenderá a más de una empresa. Las autorizaciones deben aplicarse en el servidor y la base, porque ocultar filas en la pantalla no impide que alguien consulte otra empresa. El esquema de práctica incluido usa datos ficticios y un único caso para aprender las relaciones.

SEPARAR PERSONAS, CONSULTAS Y VENTAS



SECUENCIA DEL CASO · cada etapa tiene una entrada y una comprobación

REGLA DEL CASO

Contacto 1 -> consultas N -> oportunidades N

Un nombre visible sirve para buscar. El identificador sirve para relacionar registros. Si una persona cambia su nombre o teléfono, su historia comercial debe permanecer asociada al ID interno.

MUESTRA · NO ES EL PRODUCTO COMPLETO

Leer la ficha sin mezclar entidades

La consulta Q101 de Marina conserva el pedido original. El responsable y la acción son datos operativos que pueden cambiar.



Captura del proyecto de referencia · Datos ficticios del laboratorio local.

MUESTRA · NO ES EL PRODUCTO COMPLETO

Acción	Entrada	Resultado esperado
Identificar contacto	Marina	Se reconoce a la persona
Identificar consulta	Q101	Se reconoce este pedido
Identificar tarea	Acción y fecha	Se reconoce el trabajo

Resolver el ejercicio

Referencia para implementar

```
contacto: C101
consulta: Q101
tarea: confirmar materiales
pedido comercial: todavía sin crear
```

En el laboratorio pequeño, la tarea vive junto a la consulta para simplificar el ejercicio. El esquema SQL del kit separa las relaciones. Cuando una persona vuelve por otro servicio, crea otra consulta y preservá la historia de la anterior.

Probalo con una variante

Agregá una consulta nueva de Marina.

SOLUCIÓN COMENTADA

Debe tener otro identificador. Compartir contacto no implica que ambas consultas tengan el mismo estado o responsable.

Registrá la evidencia

Guardá entrada, salida observada y diferencia respecto al criterio. Si falla, identificá el primer paso que cambia los datos y repetí la prueba después de corregirlo.

MUESTRA · NO ES EL PRODUCTO COMPLETO