**INFORME DE AVANCE**

Localización y plan de despliegue de CRM.

Introducción:

Para el desarrollo y alcance de NetHouse, se realizó la implementación de un CRM para la comunicación directa y centralizada con los clientes de la empresa. El CRM fue pensado para que los clientes puedan interactuar con la empresa de una forma más eficiente y eficaz.

Avances:

1. Cotización de servidores VPS para el alojamiento de sistemas.

2. Configuración y actualización de servidor VPS.

3. Configuración de DNS para la red interna de la empresa.

4. Configuración de CRM para la gestión de las necesidades de los usuarios.

5. Integración de API de WhatsApp.

6. Implementación de redes sociales WhatsApp, Telegram, E-mail y Live Chat.

Observaciones:

Si bien es cierto, se ha realizado una planificación de despliegue. También se ha realizado el propio despliegue y configuración del CRM pero en un entorno de desarrollo, es decir, de pruebas. Para un entorno de producción se ha realizado la cotización, por lo que la adquisición de estos recursos se encuentra en espera.

Desarrollo de flujo de Chatbot.

Introducción:

El flujo de Chatbot fue creado para la gestión de la comunicación entre el CRM y el cliente. El Chatbot fue creado para la gestión de las necesidades de los usuarios. El Chatbot fue pensado para que los clientes puedan interactuar con la empresa de una forma rápida y sencilla.

Avances:

1. Creación de Chatbot para la solución inmediata de las necesidades comunes de los usuarios.

2. Desarrollo de flujo de conversación para la interacción con los usuarios.

3. Integración con la API de Woocommerce para la gestión de pedidos, productos y categorías.

4. Configuración de para su implementación del bot en el CRM.

5. Despliegue en página de NetHouse.

Observaciones:

Se ha pronosticado un numero de por lo menos 2 bots para el manejo de NetHouse, cada uno especializado para diferentes áreas. Los bots creados utilizan la API de Woocommerce, pero difieren en la secuencia del flujo conversacional. Estos bots están alojados y desplegados en el entorno de pruebas. El despliegue del bot en la página de NetHouse ([NetHouse - Domótica para el hogar, oficina y empresas (domoticaperu.com)](https://domoticaperu.com/)) esta basado en el sistema de pruebas, **no el de producción**, por lo que el bot desplegado en estos momentos no es sostenible.

Reporte de Nichos de Mercado.

Introducción:

La búsqueda de nichos de mercado fue pensada para optimizar las ventas en los puntos críticos del mercado. Para así conocer a que clientes clave a las que pueden dirigirse las ventas de la empresa.

Avances:

1. Investigación de datos estadísticos de la venta de productos de domótica.

2. Identificación de nichos según lo Demográfico, Geográfico, Psicográfico y en lo Conductual.

3. Creación de documentación de los nichos de mercado.

Observaciones:

\*\*\*

Opción secundaria de Chatbot (Woobot).

Introducción:

Como primera versión del Chatbot tenemos Woobot Pro Max, un plugin de WordPress que integra un chat con conexión directa a WooCommerce. Cabe recalcar que, siendo código forzado, en Woobot suelen haber ciertas incompatibilidades entre las versiones, por lo que se realizaron correcciones al código fuente.

Avances:

1. WoowBot fue integrado y está disponible como segunda opción de ChatBot.

2. Corrección de compatibilidad para la página de NetHouse([NetHouse - Domótica para el hogar, oficina y empresas (domoticaperu.com)](https://domoticaperu.com/)).

3. Localización de una tercera opción: WordPress Live Chat Plugin for WooCommerce – LiveChat.

4. Configuración y desarrollo de Google Dialogflow para la integración con los intereses de NetHouse.

Observaciones:

\*\*\*

Estrategia y plan de contenido.

Introducción:

Con el fin de generar contenido efectivo para las redes sociales, es necesario seguir una estrategia bien planificada que contenga variedad, relevancia y consistencia.

Avances:

1. Documentación de datos en base a el plan a seguir, documentación de estrategia.

Observaciones:

**\*\*\***