

# Datos de Prueba para Role Play - DynamicFin CRM

---

## Resumen de Implementación

---

Se han creado datos de prueba completos para el sistema de Role Play del DynamicFin CRM, específicamente diseñados para el sector automotriz mexicano utilizando una metodología SPCC adaptada.

## Archivos Creados/Modificados

---

### 1. `/app/roleplay-test/roleplayData.ts`

- **Propósito:** Archivo principal con todos los datos de prueba
- **Contenido:** 15 escenarios completos de Role Play + constantes del sistema

### 2. `/components/roleplay-scenarios.tsx`

- **Modificaciones:** Adaptado para usar datos locales en lugar de API
- **Funcionalidad:** Carga, filtrado y gestión de escenarios en modo demo

## Metodología SPCC - 15 Pilares Implementados

---

1. **Saludo y Primera Impresión** - Crear conexión inicial positiva
2. **Prospección Efectiva** - Identificar clientes potenciales
3. **Construcción de Rapport** - Establecer confianza emocional
4. **Consulta de Necesidades** - Descubrir necesidades reales
5. **Presentación del Producto** - Mostrar características relevantes
6. **Demostración Práctica** - Prueba de manejo y experiencia
7. **Manejo de Objeciones** - Resolver dudas y preocupaciones
8. **Creación de Urgencia** - Motivar decisión inmediata
9. **Negociación de Precio** - Acuerdos beneficiosos
10. **Cierre de Venta** - Finalizar transacción exitosamente
11. **Seguimiento Post-Venta** - Mantener relación después de compra
12. **Upselling y Cross-selling** - Vender productos adicionales
13. **Manejo de Situaciones Difíciles** - Resolver conflictos complejos
14. **Construcción de Lealtad** - Crear clientes recurrentes
15. **Cierre Consultivo** - Asesorar integralmente en decisiones

## Escenarios Creados (15 Total)

---

### Nivel Principiante (2 escenarios)

1. **Primera Visita - Cliente Joven SUV** - Prospección básica
2. **Familia Buscando Minivan** - Necesidades familiares

## Nivel Medio (4 escenarios)

1. **Ejecutivo Exigente - Sedán Premium** - Manejo de objeciones
2. **Cliente Desconfiado** - Experiencia previa negativa
3. **Upselling Estratégico** - Cliente satisfecho segundo auto
4. **Creación de Urgencia** - Promoción limitada

## Nivel Avanzado (4 escenarios)

1. **Negociación Compleja - Flota Empresarial** - Venta B2B
2. **Cliente VIP Insatisfecho** - Recuperación de servicio
3. **Demostración Técnica** - Cliente ingeniero
4. **Seguimiento Post-Venta** - Cliente reciente

## Nivel Experto (5 escenarios)

1. **Cierre Consultivo Complejo** - Familia multigeneracional
2. **Recuperación Venta Perdida** - Segunda oportunidad
3. **Cross-selling Inteligente** - Accesorios y servicios
4. **Construcción de Lealtad** - Cliente multigeneracional
5. **Manejo de Crisis** - Recall de vehículo

## Tipos de Cliente Implementados

---

- **Sospechoso** - Interés inicial
- **Prospecto** - Necesidad identificada
- **Prueba** - Evaluando opciones
- **Cliente** - Listo para comprar
- **Indeciso** - Dificultad para decidir
- **Precio Sensible** - Enfocado en costo
- **Técnico** - Conocimiento especializado
- **Impulsivo** - Decisiones rápidas
- **Desconfiado** - Experiencias negativas previas
- **Informado** - Investigación previa extensa

## Vehículos del Sector Automotriz Mexicano

---

- Compactos y Hatchbacks
- Sedanes (Familiar, Ejecutivo, Premium)
- SUVs (Compacto, Mediano, Premium, Familiar)
- Pickups para trabajo
- Minivans familiares
- Híbridos y Eléctricos
- Deportivos

## Características de Cada Escenario

---

Cada escenario incluye:

## Información Básica

- Título descriptivo
- Descripción detallada
- Categoría (prospección, objeciones, cierre, situaciones difíciles)
- Nivel de dificultad (1-4 estrellas)
- Tipo de cliente
- Vehículo de interés
- Presupuesto estimado
- Duración estimada

## Metodología SPCC

- **Pilares SPCC a practicar** - Específicos para cada escenario
- **Contexto del cliente** - Trasfondo detallado
- **Objetivo del escenario** - Meta de aprendizaje
- **Situación inicial** - Punto de partida del role play

## Desafíos y Respuestas

- **Objeciones esperadas** - 4-5 objeciones típicas
- **Respuestas sugeridas** - Técnicas recomendadas
- **Desafíos específicos** - Dificultades particulares
- **Métricas de éxito** - Indicadores de logro

## Datos Realistas

- **Trasfondo del cliente** - Historia personal/profesional
- **Presupuestos reales** - Rangos del mercado mexicano
- **Situaciones auténticas** - Basadas en casos reales

## Funcionalidades del Sistema

---

### Filtrado Avanzado

- Por categoría de venta
- Por nivel de dificultad
- Por tipo de cliente
- Búsqueda por texto

### Gestión de Escenarios

- Visualización en tarjetas
- Información detallada
- Estadísticas de uso
- Puntuaciones promedio

### Modo Demo

- Datos locales (no requiere API)
- Simulación de operaciones CRUD
- Mensajes de confirmación
- Experiencia realista

## Beneficios para Entrenamiento

---

### Para Vendedores Novatos

- Escenarios progresivos de dificultad
- Situaciones comunes del día a día
- Respuestas sugeridas como guía
- Práctica sin riesgo

### Para Vendedores Experimentados

- Casos complejos y desafiantes
- Situaciones de crisis y recuperación
- Técnicas avanzadas de negociación
- Escenarios de alto valor

### Para Gerentes

- Herramienta de evaluación
- Identificación de áreas de mejora
- Estandarización de procesos
- Métricas de desempeño

## Próximos Pasos Recomendados

---

#### 1. Integración con API Real

- Conectar con base de datos
- Implementar autenticación
- Agregar persistencia de datos

#### 2. Simulador Interactivo

- Chat en tiempo real
- Evaluación automática
- Grabación de sesiones
- Feedback inmediato

#### 3. Analytics y Reportes

- Progreso individual
- Estadísticas de equipo
- Identificación de patrones
- Recomendaciones personalizadas

#### 4. Expansión de Contenido

- Más escenarios por pilar
- Diferentes marcas automotrices
- Casos de otros sectores
- Actualizaciones regulares

## Conclusión

---

Los datos de prueba creados proporcionan una base sólida para el entrenamiento en ventas automotrices, cubriendo todos los aspectos de la metodología SPCC con escenarios realistas y progresivos que permiten el desarrollo integral de habilidades de venta.

El sistema está listo para ser utilizado en modo demo y puede ser fácilmente expandido con funcionalidades adicionales según las necesidades específicas del concesionario.