

Roadmap de Integración - Ecosistema Club Cash In

Visión General

Este roadmap muestra cómo los productos digitales de Club Cash In se integrarán progresivamente para crear un ecosistema completo de créditos digitales para vehículos e inversión.

Fase 1: Fundamentos Base

Componentes Principales

1. Marketing Landing Page ✓

- Portal de entrada principal para nuevos usuarios
- Captura de leads y proceso de onboarding inicial
- Integración con registro de usuarios

2. Calculadora de Inversión ✓

- Herramienta de simulación transparente
- Cálculo de interés sobre saldo
- Comparación de esquemas de pago

3. CRM

- Gestión centralizada de clientes
- Seguimiento de oportunidades
- Control de tareas y vehículos

Integraciones Clave

- Landing Page → CRM (captura automática de leads)
 - Calculadora → Landing Page (conversión de visitantes)
-

Fase 2: Gestión Operativa

Componentes Principales

1. Plataforma de Gestión de Créditos y Pagos ✓

- Registro integral de créditos
- Gestión de inversionistas
- Control de pagos y liquidaciones

2. Firma Digital (DocuSeal) ✓

- Digitalización de contratos
- Trazabilidad completa
- Integración con flujos de aprobación

3. Calendario de Citas (Cal.com) ✓

- Programación de reuniones con clientes
- Gestión de disponibilidad de asesores

Integraciones Clave

- CRM → Plataforma de Créditos (sincronización de clientes)
 - Firma Digital → Plataforma de Créditos (contratos vinculados)
 - Calendario → CRM (citas registradas automáticamente)
-

Fase 3: Productos Digitales

Componentes Principales

1. Tranki - Producto Digital ✓

- Aplicación de créditos 100% digital
- Proceso simplificado en 24 horas
- Integración con inspección vehicular

2. Score de Crédito ✓

- Dashboard analítico avanzado
- Perfilamiento de clientes
- Análisis de riesgo y morosidad

3. Marketplace de Vehículos ✓

- Catálogo de vehículos disponibles
- Filtrado por capacidad crediticia
- Integración con precalificación

Integraciones Clave

- Tranki → Score de Crédito (evaluación automática)
 - Score de Crédito → Marketplace (filtrado personalizado)
 - Tranki → Plataforma de Créditos (aprobaciones procesadas)
 - Marketplace → CRM (oportunidades generadas)
-

Fase 4: Inteligencia y Soporte

Componentes Principales

1. **Ana - Asistente Virtual (PBX) ✓**
 - Soporte 24/7 automatizado
 - Respuestas contextualizadas
 - Derivación inteligente
2. **Analítica Web (Umami) ✓**
 - Monitoreo de comportamiento
 - Optimización de conversiones
 - Métricas de rendimiento

Integraciones Clave

- Ana → CRM (historial de conversaciones)
 - Ana → Plataforma de Créditos (consultas de estado)
 - Umami → Todos los productos (análisis integral)
-

Fase 5: Ecosistema Integrado

Flujo Completo del Cliente

1. **Adquisición**
 - Marketing Landing → Calculadora de Inversión
 - Registro en CRM automático
 - Asignación de asesor
2. **Evaluación**
 - Aplicación Tranki → Score de Crédito
 - Precalificación instantánea
 - Documentación digital
3. **Oferta Personalizada**
 - Score → Marketplace filtrado

- Selección de vehículo
 - Inspección vehicular digital
 - 4. Formalización**
 - Generación de contrato en DocuSeal
 - Firma digital de todas las partes
 - Registro en Plataforma de Créditos
 - 5. Gestión Continua**
 - Pagos monitoreados
 - Soporte via Ana
 - Dashboard para inversionistas
-

Fase 6: Optimización y Escalabilidad

Mejoras Continuas

- 1. Automatización Avanzada**
 - Aprobaciones mediante IA
 - Scoring predictivo mejorado
 - Gestión proactiva de riesgos
 - 2. Expansión de Productos**
 - Nuevos tipos de crédito
 - Productos de inversión diversificados
 - Integración con servicios financieros externos
 - 3. Experiencia Omnicanal**
 - App móvil nativa
 - Integración WhatsApp Business
 - Portal de autoservicio completo
-

Métricas de Éxito

KPIs Operativos

- Tiempo de aprobación: < 24 horas
- Tasa de conversión digital: > 40%
- Satisfacción del cliente: > 85%
- Reducción de morosidad: -8% anual

KPIs de Integración

- Sincronización de datos: Tiempo real

- Disponibilidad del sistema: 99.9%
 - Adopción digital: 70% de transacciones
-

Consideraciones Técnicas

Arquitectura

- APIs RESTful entre componentes
- Base de datos unificada
- Autenticación centralizada (SSO)

Seguridad

- Encriptación end-to-end
- Cumplimiento normativo local
- Auditoría de transacciones

Escalabilidad

- Infraestructura cloud-ready
 - Microservicios modulares
 - Load balancing automático
-

Cronograma Sugerido

Nota: Las fases pueden ejecutarse en paralelo según recursos disponibles

- **Meses 1-2:** Consolidación Fase 1-2
 - **Meses 3-4:** Implementación Fase 3
 - **Meses 5-6:** Despliegue Fase 4
 - **Meses 7-8:** Integración completa Fase 5
 - **Meses 9+:** Optimización continua Fase 6
-

Próximos Pasos Inmediatos

1. **Completar migración CRM**
 - Poblar datos existentes

- Capacitar equipo
 - Definir flujos de trabajo
 - 2. Integrar Score de Crédito con Tranki**
 - APIs de comunicación
 - Reglas de negocio
 - Pruebas de integración
 - 3. Lanzar Marketplace integrado**
 - Sincronización con inventario
 - Filtros por capacidad crediticia
 - UX optimizada
 - 4. Activar Ana en producción**
 - Base de conocimientos
 - Flujos de derivación
 - Monitoreo de calidad
-

Este roadmap es un documento vivo que debe actualizarse según el progreso y las necesidades del negocio.