

https://www.instagram.com/frankgreeff_?igsh=MTh4dzh6bmd6eGRqNQ==

MYHOST BIZMATE OS: Informe de Requisitos de Producto (PRD)

1. Visión y Propuesta de Valor

MYHOST Bizmate OS no es una plataforma de reservas para turistas; es una **plataforma de habilitación de marketing y ventas (SaaS)** dirigida a pequeños y medianos hoteles/propietarios de villas en el sur de Asia, comenzando por Bali (p. 1). La aplicación copia el éxito de **Realbase** al centralizar:

- 1. **Contenido:** Gestión profesional de activos (fotos/videos) (p. 1).
- 2. **Ventas:** Propuestas interactivas de alta conversión (p. 1).
- 3. **Difusión:** Publicidad automatizada con IA (p. 1).

La filosofía es integrar IA predictiva, inspirada en **Kinso AI**, para pasar de herramientas que almacenan datos a herramientas que toman decisiones, logrando una automatización extrema ("Set & Forget") (p. 1). El objetivo es reducir la dependencia de OTAs y aumentar las ventas directas (p. 4).

2. Desglose Funcional y Menús (Estructura de la App)

La aplicación tendrá una estructura modular con nombres comerciales específicos, integrados en las opciones del menú principal existente (p. 7).

Menú Principal Existente	Nombre Propuesto	Propósito del Módulo
SALES & LEADS	LUMIA	Gestionar ventas directas y propuestas interactivas (p. 7).
MARKETING & GROWTH	OMNIBOOST	Publicidad automatizada y generación de leads (p. 7).
REVENUE & PRICING	PAYWAY	Gestión de pagos y cumplimiento fiscal (p. 7).
(Submenú)	CONTENTHUB	Repositorio central de medios profesionales (p. 7).
OSIRIS.AI & BANYU.AI	MATE AI	Agentes de IA para análisis y recomendaciones.

Detalles de Módulos y Pantallas

A. Módulo: LUMIA (Menú principal)

Propósito: Optimizar y profesionalizar las ventas directas, permitiendo a los propietarios enviar propuestas de lujo que se ven como las de un hotel de 5 estrellas (pp. 4, 7).

- **Información en Pantalla:** Métricas de conversión, ingresos directos del mes, y una tabla de seguimiento de propuestas (p. 11).
- **Submenús:**
 - **Crear Propuesta**: Constructor visual de itinerarios/micro-sitios personalizados (pp. 1-2).
 - **Seguimiento**: Alertas de lectura y estado (Enviado, Abierto, Pagado) *powered by n8n* (pp. 2, 11-12).
 - **Plantillas**: Diseños pre-aprobados (Luxury, Adventure, Cultural) (p. 2).

B. Módulo: OMNIBOOST (Menú principal)

Propósito: Automatizar y simplificar la publicidad en redes sociales para atraer nuevos huéspedes (p. 8).

- **Información en Pantalla:** Presupuesto restante, leads generados, ROI de publicidad, lista de campañas activas (p. 12).
- **Submenús:**
 - **Lanzar Campaña**: Crear anuncios en IG/TikTok/Google en 3 pasos (p. 2).
 - **Audiencias**: Segmentos pre-configurados (Australianos en Bali, Nómadas Digitales) (p. 2).
 - **Reportes**: ROI real de cada dólar invertido (p. 2).

C. Módulo: PAYWAY (Menú principal)

Propósito: Gestionar todos los cobros, pagos y la parte financiera de forma legal y eficiente (p. 8).

- **Información en Pantalla:** Saldo disponible, ingresos totales del mes, tabla de transacciones (p. 13).
- **Submenús:**
 - **Caja Central**: Transacciones e historial.

- o `Link de Pago Rápido`: Generador de URL de pago Midtrans (p. 13).
- o `Facturación`: Reportes fiscales y e-faktur Indonesia (p. 13).

D. Módulo: CONTENTHUB (Submenú dentro de OMNIBOOST)

Propósito: Ser el banco central de contenido visual profesional (p. 9).

- **Información en Pantalla:** Galería visual, total de archivos, optimización SEO promedio (p. 14).
- **Submenús:**
 - o `Media Cloud`: Almacenamiento organizado por locación/fecha (p. 2).
 - o `Marketplace`: Contratar fotógrafos de drones en Bali (p. 2).
 - o `IA Edit`: Optimización automática de imágenes para redes sociales (p. 2).

3. Stack Tecnológico e Implementación

El mercado target es el sur de Asia, donde el comercio se mueve por WhatsApp (p. 5).

La velocidad de iteración es clave.

A. Tareas para el Equipo de Claude Code (Frontend/API)

El equipo de Claude Code usará **Next.js 14+** y **Tailwind CSS** (p. 2).

1. **Esquema de DB (Prisma/SQL):** Configurar las tablas `Business`, `DigitalProposals`, y `MarketingCampaign`.
 - `DigitalProposals` debe incluir campos para tracking: `status` (draft, sent, opened, paid), `viewsCount`, `lastOpenedAt` (p. 9).
2. **Rutas API (Next.js API Routes):**
 - **POST** `/api/lumia/create-proposal`: Recibe datos de la UI y envía a n8n por webhook (p. 10).
 - **GET** `/api/lumia/track/[uuid]`: Endpoint ligero para registrar aperturas y actualizar la DB (p. 10).
3. **Componentes UI:** Desarrollar `ProposalBuilder` (editor visual), `TrackingDashboard`, y `TemplateManager` (p. 10).

B. Tareas para el Equipo de n8n (Orquestación/Motor AI)

n8n actuará como el orquestador que une todo (p. 3).

1. Workflow Principal: "Envío de Propuesta LUMIA":

- `Webhook Node` (Recibe POST de Claude Code) -> `Code Node` (Genera UUID) -> `Database Node` (Inserta registro) -> `WhatsApp Node` (Envía link al huésped) -> `Wait Node` (Espera 24h para seguimiento) (pp. 3, 10).

2. Workflow de Seguimiento: "Lumia Tracking Pixel":

- `Webhook GET` (Activado por clic en link) -> `Database Node` (Actualiza `status='opened'`, incrementa `viewsCount`) -> `WhatsApp Node` (Notificación interna a Banyu/Osiris AI) -> `Response Node` (Devuelve píxel/redirección) (pp. 3, 11).

3. Workflow de Pagos (Midtrans):

- `Webhook` (Callback de Midtrans) -> `Database Node` (Actualiza `status='paid'`) -> `Osiris AI` (Notificación de pago confirmado) (p. 11).

4. Integración con Agentes AI Existentes (Osiris & Banyu)

Los agentes usan datos de los módulos para tomar decisiones inteligentes (pp. 5-6).

- **Banyu.AI (Marketing/Huésped):** Te notifica al instante sobre aperturas de **LUMIA** (p. 14), analiza el rendimiento de anuncios en **OMNIBOOST**, y sugiere contenido faltante en **CONTENTHUB** (p. 15).
- **Osiris.AI (Operaciones/Propietario):** Confirma pagos de **PAYWAY**, sugiere subir precios automáticamente en **LUMIA/OMNIBOOST** durante eventos locales en Bali (ej. festivales de surf), y genera e-facturas (p. 15).

Plan de Implementación Técnica para n8n y Claude Code

1. Integración de Datos y Backend (Claude Code)

El equipo de Claude Code es responsable de la capa de interfaz y la API backend utilizando **Next.js 14+**, **Tailwind CSS** y **PostgreSQL (Supabase)**.

A. Esquema de Base de Datos (Prisma/SQL)

Utilizar este esquema para soportar la funcionalidad de seguimiento de propuestas:

sql

```
CREATE TABLE "DigitalProposals" (  
  "id" UUID PRIMARY KEY,  
  "providerId" UUID NOT NULL, -- FK a la tabla de usuarios/negocios  
  "guestName" VARCHAR(255) NOT NULL,  
  "content" JSONB NOT NULL, -- Datos JSON del itinerario/servicios  
  "status" VARCHAR(50) NOT NULL DEFAULT 'draft', -- draft, sent, opened,  
paid, expired  
  "trackingUrl" VARCHAR(255) NOT NULL,  
  "viewsCount" INTEGER NOT NULL DEFAULT 0,  
  "lastOpenedAt" TIMESTAMP,  
  "createdAt" TIMESTAMP NOT NULL DEFAULT CURRENT_TIMESTAMP  
);  
  
-- Tablas adicionales necesarias  
CREATE TABLE "MarketingCampaigns" (...);  
-- y otras tablas para ContentHub  
Use code with caution.
```

B. Rutas de la API (Next.js API Routes)

Implementar los siguientes endpoints para interactuar con n8n y el tracking:

1. **POST** `/api/lumia/create-proposal`:

- **Propósito:** Recibir los datos de la UI del constructor de propuestas y pasarlos a n8n para el procesamiento asíncrono y el envío.
- **Payload de ejemplo:**

json

```
{  
  "providerId": "uuid-del-dueño",  
  "guestName": "Nombre del cliente",  
  "guestWhatsApp": "+62812...",  
  "content": { "items": [ { "service": "Villa", "price": 1200,  
... } ] }  
}
```

Use code with caution.

2. **GET** `/api/lumia/track/[uuid]`:

- **Propósito:** Actuar como un píxel de seguimiento. Registra la apertura de la propuesta en la DB y notifica a n8n para que Banyu.AI pueda alertar al propietario.
- **Acción del frontend:** El micro-sitio generado para el cliente debe hacer una llamada a este endpoint al cargar (`onLoad`).

2. Automatización y Lógica de Negocio (n8n)

El equipo de n8n usará webhooks para orquestar la lógica que no requiere interacción inmediata del usuario, integrando WhatsApp y Midtrans.

A. Workflow: Envío y Seguimiento de Propuesta LUMIA

Nodo	Descripción y Configuración
Start (Webhook)	Configurar un POST Webhook que reciba el payload de <code>/api/lumia/create-proposal</code> .
Code Node (JavaScript)	Generar un UUID único para la propuesta y construir la <code>trackingUrl</code> final.
Database Node	Insertar el nuevo registro en la tabla <code>DigitalProposals</code> con <code>status: 'sent'</code> .
WhatsApp Node	Enviar el mensaje al huésped con el enlace a la propuesta.
Wait Node	Esperar 24 horas.
IF Node	Comprobar si <code>status == 'sent'</code> . Si sí, enviar un recordatorio.

B. Workflow: Detección de Apertura y Alerta AI

Nodo	Descripción y Configuración
Start (Webhook GET)	Configurar un GET Webhook que reciba la llamada de <code>/api/lumia/track/[uuid]</code> .
Database Node	Actualizar el registro de la propuesta: <code>status: 'opened'</code> , <code>viewsCount +1</code> , <code>lastOpenedAt</code> (timestamp actual).

WhatsApp Node Enviar notificación interna al propietario, atribuyendo el mensaje a **Banyu.AI/Osiris.AI**: *"Banyu AI: ¡Su cliente acaba de ver la propuesta!"*.

C. Workflow: Confirmación de Pago PAYWAY/Midtrans

Nodo	Descripción y Configuración
Start (Webhook)	Configurar un webhook para recibir el callback de pago de Midtrans.
Database Node	Actualizar el registro en <code>DigitalProposals</code> a <code>status: 'paid'</code> .
Osiris AI (Notificación)	Enviar mensaje de confirmación al huésped y al propietario: <i>"Osiris AI: ¡Pago confirmado con éxito!"</i> .

3. Integración OMNIBOOST (Marketing)

- **n8n Tarea:** Monitorear el gasto en la API de Facebook Ads y enviar un resumen diario/semanal por Telegram/WhatsApp al dueño del negocio.
- **Claude Code Tarea:** Crear la UI para "Lanzar Campaña" que llama a una API de n8n/backend para interactuar con Meta Graph API.