

MYHOST BIZMATE OS: Informe Global de Proyecto

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)** para proveedores en Bali. Copiamos el éxito de Realbase al centralizar:

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

2. El Ecosistema Kinso-Inspired (Análisis de Referencias)

Basándonos en la evolución de Frank Greeff hacia Kinso.ai, MYHOST Bizmate debe integrar **IA predictiva**.

- **De Realbase a Kinso:** No solo gestionamos el marketing, usamos la IA para entender qué contenido está vendiendo más villas en Canggu o tours en Ubud y sugerir cambios en tiempo real.
 - **Automatización Extrema:** Menos clics para el proveedor, más resultados automáticos (Efecto "Set & Forget").
-

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

A. Módulo: LUMIA (Propuestas Digitales)

El "caballo de Troya" para captar usuarios.

- **Funcionalidad:** Generador de micro-sites personalizados para clientes.
- **Submenú:**
 - **Dashboard:** Métricas de apertura y clics en tiempo real.

- **Constructor**: Editor visual de itinerarios y presupuestos.
- **Plantillas**: Diseños pre-aprobados (Luxury, Adventure, Cultural).
- **Seguimiento**: Alertas de lectura (Powered by n8n).

B. Módulo: OMNIBOOST (Marketing & IA)

Inspirado en AIM de Realbase y la capacidad de Kinso.

- **Funcionalidad:** Compra de medios (Ads) simplificada y optimizada por IA.
- **Submenú:**
 - **Campañas**: Crear anuncios en IG/TikTok/Google en 3 pasos.
 - **Audiencias**: Segmentos pre-configurados (Australianos en Bali, Nómadas Digitales).
 - **Reportes**: ROI real de cada dólar invertido.

C. Módulo: CONTENTHUB (Activos & Creadores)

- **Funcionalidad:** Repositorio de alta calidad y red de creadores locales.
 - **Submenú:**
 - **Media Cloud**: Almacenamiento organizado por locación/fecha.
 - **Marketplace**: Contratar fotógrafos de drones en Bali.
 - **IA Edit**: Optimización automática de imágenes para redes sociales.
-

4. Stack Tecnológico e Implementación

Desarrollo con Claude Code (Frontend/API)

Claude Code se encargará de construir la interfaz y la lógica de servidor en **Next.js 14**.

- **Database:** PostgreSQL (vía Supabase) para persistencia.
- **Auth:** Clerk o NextAuth para gestión de roles (Proveedor vs. Agencia).
- **Pagos:** Integración con la API de Midtrans para pagos locales de Indonesia (Gopay, ShopeePay) e internacionales.

Automatización con n8n (El Motor)

n8n actuará como el orquestador que une todo:

1. **Flujo de Venta:** App -> n8n -> WhatsApp API -> Cliente (envío de propuesta).
 2. **Flujo de Tracking:** Cliente abre link -> n8n -> Notificación Push al Proveedor.
 3. **Flujo de Marketing:** n8n monitorea el gasto en Facebook Ads y envía un resumen diario por Telegram/WhatsApp al dueño del negocio.
-

5. Hoja de Ruta (Roadmap 2026)

Fase	Objetivo	Tecnología Clave
Fase 1: MVP	Lanzamiento de Lumia (Propuestas Digitales).	Claude Code + n8n
Fase 2: Pagos	Integración total con Midtrans y Facturación.	API Midtrans
Fase 3: Marketing	Lanzamiento de OmniBoost (Ads Automatizados).	Meta Graph API
Fase 4: IA	Implementación de sugerencias predictivas estilo Kins.	OpenAI API (GPT-5)

6. Prompt Maestro para Ejecución con Claude Code

Copia este prompt para iniciar el desarrollo del núcleo de la app:

"Actúa como desarrollador Senior para MYHOST Bizmate OS. Necesito estructurar un proyecto Next.js 14 que incluya la base para los módulos **Lumia** y **OmniBoost**.

1. Configura el esquema de Prisma con tablas para `Business`, `DigitalProposal`, y `MarketingCampaign`.
2. Crea un layout de Dashboard con un menú lateral que incluya: Inicio, Ventas (Lumia), Marketing (OmniBoost), Contenido y Finanzas.
3. Implementa una ruta de API que reciba los datos de una propuesta y los envíe a un Webhook de n8n.

4. Asegura que el diseño sea 'Bali-Inspired': uso de `emerald-950` para primarios y `sand-50` para fondos, con tipografía Inter."
-

7. Referencias del Proyecto (Links Guardados)

- **Visión Fundador:** Kins Al
- **Inspiración Realbase:** Análisis Técnico 1, Estructura de Datos, Marketing Automatizado.

Este informe constituye la base de tu **Product Requirements Document (PRD)**. Con esto, Claude Code tiene suficiente contexto para empezar a escribir código funcional de inmediato.

• ¿Por qué es una funcionalidad ganadora en Bali?

Los pequeños propietarios en Bali (Canggu, Uluwatu, Ubud) suelen sufrir de dos problemas:

- **Dependencia de OTAs:** Dependen 100% de Airbnb o Booking.com y pagan altas comisiones.
- **Falta de Profesionalismo en Venta Directa:** Cuando un cliente les contacta por WhatsApp o Instagram, responden con un texto plano o un PDF feo.

Lumia (dentro de Bizmate) les permite enviar una propuesta de lujo que se ve como la de un hotel de 5 estrellas, permitiéndoles cerrar ventas directas (sin comisiones) y cobrar depósitos al instante.

2. Integración en el ecosistema MYHOST Bizmate

Así es como deberías estructurar estas funciones dentro de tu app:

- **Bizmate Sales (Lumia):**
 - *Propósito:* Que el dueño de la villa cierre reservas por WhatsApp.
 - *Funcionalidad:* El dueño elige la villa, las fechas y el precio especial. La app genera un link de "Reserva de Lujo". El turista lo ve y siente que está tratando con una marca premium.
- **Bizmate Ads (OmniBoost)**

- *Propósito:* Atraer tráfico sin ser un experto en marketing.
- *Funcionalidad:* "Promociona tu villa por \$10 USD al día". La app se encarga de que el anuncio salga en los feeds de Instagram de la gente que está físicamente en el aeropuerto de Denpasar o en zonas de playa.
- **Bizmate Media (ContentHub):**
 - *Propósito:* Tener siempre a mano el contenido para vender.
 - *Funcionalidad:* Un banco de fotos de la villa optimizado. En Bali el contenido visual lo es TODO. Si el Bizmate les ayuda a organizar sus fotos pro, lo usarán a diario.

3. El valor para el Sur de Asia

En el sudeste asiático, el comercio se mueve por **relaciones y chat**.

- Tu app **MYHOST Bizmate** aprovecha n8n para conectar la app con **WhatsApp** (la herramienta #1 de Bali).
- **Claude Code** te permite iterar rápido: si un dueño de villa en Seminyak te dice "necesito que la propuesta incluya opción de alquiler de moto", Claude puede añadir ese bloque al constructor de propuestas en minutos.

. Análisis de las Funcionalidades de Kinso para MYHOST Bizmate

Basándonos en la tecnología de Kinso, estas son las capacidades que debes pedirle a **Claude Code** que programe y a **n8n** que automatice:

A. Análisis de Sentimiento y Conversación (CRM Inteligente)

Kinso se integra con los canales de comunicación.

- **En Bizmate:** n8n puede leer los mensajes de WhatsApp que recibe el dueño de la villa. La IA analiza si el cliente es "Alta Prioridad" (listo para pagar) o "Solo Curioso".
- **Valor:** El dueño de la villa en Bali, que suele estar ocupado, recibe una notificación: "*Responde a este cliente ahora; tiene un 90% de probabilidad de cerrar si le envías la propuesta Lumia ya*".

B. Predicción de Precios y Demanda (Yield Management)

Kinso utiliza datos del mercado en tiempo real.

- **En Bizmate:** Tu app puede mirar los eventos en Bali (festivales en Uluwatu, competiciones de surf).
- **Funcionalidad:** Sugerir al dueño subir el precio automáticamente en la propuesta Lumia durante esas fechas, maximizando su beneficio.

C. Generación de Contenido Generativo (Creative AI)

Al igual que Kinso ayuda a redactar anuncios, tu app debe:

- **Funcionalidad:** Tomar las fotos básicas que el dueño sube desde su iPhone y usar IA para "limpiarlas", mejorar el cielo de Bali y redactar una descripción persuasiva en 5 idiomas diferentes.

3. Referencias Técnicas para tu Desarrollo (Basado en los Links)

Si analizamos la estructura de las herramientas de Greeff, el flujo técnico

para **MYHOST Bizmate** debe seguir este patrón:

1. **Capa de Datos (Data Layer):** Guardar cada interacción. Si un turista hace clic en la foto de la piscina de una propuesta Lumia, eso es un dato. Consulta aquí la API de Kinso para inspiración.
2. **Capa de Automatización (n8n):** Usar n8n como el "Agente de Ventas Virtual".
 1. *Ejemplo:* Si una propuesta Lumia no se ha abierto en 4 horas, n8n dispara un mensaje de seguimiento: "*Hola [Nombre], vi que no pudiste revisar la villa. ¿Tienes alguna duda sobre el transporte desde el aeropuerto?*".
3. **Capa de Interfaz (Claude Code):** Crear una UI que no parezca un software pesado. Debe parecer una red social: visual, rápida y con tarjetas interactivas.

4. ¿Cómo integrar esto en MYHOST Bizmate ahora?

Pide a **Claude Code** que trabaje en el "Cerebro" de Bizmate con este enfoque:

"Claude, diseña una lógica de 'Sugerencias Inteligentes' para el dashboard de MYHOST Bizmate. El sistema debe monitorear el estado de las propuestas enviadas por n8n. Si una propuesta lleva 12 horas 'Vista' pero no 'Pagada', genera una tarea automática para el dueño con un mensaje de seguimiento redactado por IA listo para enviar por WhatsApp."

Resumen de la Ventaja Competitiva

Al copiar la visión de **Kinso AI**, MYHOST Bizmate deja de ser una app de gestión para convertirse en un **Socio de Crecimiento**. En el mercado de Bali, donde la competencia es feroz, un dueño de villa no quiere una app donde tenga que trabajar más; quiere una app que **trabaje para él**.

Bizmate + Lumia + Inteligencia de Kinso = El líder del mercado en el Sur de Asia.

Nombre Actual en tu App	Nuevo Nombre Propuesto	Dónde va la funcionalidad
SALES & LEADS	LUMIA	Aquí irán los submenús Crear Propuesta , Seguimiento y Plantillas .
MARKETING & GROWTH	OMNIBOOST	Aquí irán los submenús para lanzar anuncios, gestionar contenido y usar la IA.
REVENUE & PRICING	PAYWAY	Aquí irá la integración de pagos con Midtrans y la gestión de finanzas.
(Nuevo Módulo)	CONTENTHUB	Este puede ser un submenú dentro de OMNIBOOST (Biblioteca Media).

En resumen, los nombres principales de tu menú cambiarían a **LUMIA**, **OMNIBOOST** y **PAYWAY**, y cada uno tendría sus propios submenús que hemos definido anteriormente.

1. Módulo: LUMIA

- **Propósito:** Optimizar y profesionalizar las ventas directas (sin intermediarios como Airbnb).
- **Funcionalidad principal:**

- Permite al propietario crear "**micro-sitios web**" elegantes y personalizados para cada cliente potencial en minutos.
- Envía un enlace único por WhatsApp/Email.
- **Rastrea** exactamente cuándo el cliente abre el enlace, cuántas veces y si hace clic en el botón de pago.
- **Objetivo:** Aumentar la conversión de "curiosos" a "clientes pagados" y reducir las comisiones de OTAs.

2. Módulo: OMNIBOOST

- **Propósito:** Automatizar y simplificar la publicidad en redes sociales para atraer nuevos huéspedes.
- **Funcionalidad principal:**
 - El propietario invierte una pequeña cantidad (ej. \$10 USD) y la app lanza **anuncios geolocalizados** en Instagram, TikTok y Google.
 - La **IA** (MATE AI) optimiza el anuncio para que se muestre a las personas con más probabilidades de reservar en Bali.
 - **Objetivo:** Generar leads de alta calidad y dar visibilidad a la propiedad sin que el dueño sea un experto en marketing digital.

3. Módulo: PAYWAY

- **Propósito:** Gestionar todos los cobros, pagos y la parte financiera de forma legal y eficiente.
- **Funcionalidad principal:**
 - Integración completa con **Midtrans** (la pasarela de pagos líder en Indonesia) para aceptar tarjetas internacionales y e-wallets locales (Gopay, etc.).
 - Genera automáticamente facturas y reportes fiscales para cumplir con la ley local (e-faktur).
 - **Objetivo:** Eliminar la fricción en el proceso de pago y dar seguridad al propietario y al huésped.

4. Módulo: CONTENTHUB

- **Propósito:** Ser el banco central de contenido visual profesional.
- **Funcionalidad principal:**
 - Almacena y organiza fotos y videos de alta resolución de la villa.
 - Incluye herramientas de **IA para editar** (mejorar cielos, iluminación).
 - Ofrece un **marketplace** para conectar con fotógrafos y videógrafos locales de Bali.
 - **Objetivo:** Asegurar que toda la comunicación (Lumia, Omniboost) use imágenes de calidad premium que vendan la experiencia de lujo.

Plan de Implementación Técnica: Módulo LUMIA

El módulo LUMIA se integrará en la opción principal del menú y gestionará la creación, envío y seguimiento de propuestas digitales interactivas para los huéspedes.

1. Tareas para el Equipo de Claude Code (Frontend & Backend/API)

El equipo de Claude Code es responsable de la interfaz de usuario, la lógica de la aplicación y los *endpoints* de la API que interactuarán con n8n.

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

Asegurar que la tabla `DigitalProposals` esté definida con los campos necesarios para el seguimiento:

`sql`

```
-- Ejemplo de esquema SQL
CREATE TABLE "DigitalProposals" (
    "id" UUID PRIMARY KEY,
    "providerId" UUID NOT NULL,
    "guestName" VARCHAR(255) NOT NULL,
    "content" JSONB NOT NULL, -- Contenido de la propuesta (servicios,
precios, etc.)
    "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
);
```

Use code with caution.

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

1. **POST** `/api/lumia/create-proposal`: Endpoint que recibe los datos de la UI y los envía inmediatamente a n8n mediante un *webhook*.
2. **GET** `/api/lumia/track/[uuid]`: Un endpoint ligero que sirve un píxel de seguimiento o redirige. Su función principal es registrar la apertura y actualizar el `viewsCount` y `lastOpenedAt` en la DB.

C. Desarrollo de Componentes UI (React/Next.js/Tailwind)

- **Componente `ProposalBuilder`**: La interfaz visual para construir la propuesta (el submenú `Crear Propuesta`). Debe ser un editor tipo *drag-and-drop* o formulario dinámico.
- **Componente `TrackingDashboard`**: Muestra la lista de propuestas con su estado (`Seguimiento`).
- **Componente `TemplateManager`**: Interfaz para guardar y cargar plantillas (`Plantillas`).

2. Tareas para el Equipo de n8n (Orquestación & Automatización)

El equipo de n8n es responsable de la lógica de negocio asíncrona, las notificaciones y la integración con servicios externos (WhatsApp, Midtrans).

A. Workflow Principal: "Envío de Propuesta LUMIA"

1. **Start (Webhook)**: Recibe el POST de `/api/lumia/create-proposal`.
2. **Code Node**: Genera un UUID para la URL de seguimiento.
3. **Database Node**: Inserta el registro inicial en `DigitalProposals`.
4. **WhatsApp Node**: Envía el mensaje al huésped con el enlace `myhost-bizmate.app/[uuid]`.
5. **Wait Node**: Espera 24 horas. Si el estado sigue siendo `sent`, activa un nodo de seguimiento.

B. Workflow de Seguimiento: "Lumia Tracking Pixel"

- Start (Webhook GET):** Activado por la visita a la URL de seguimiento (`/api/lumia/track/[uuid]`).
- Database Node:** Actualiza el registro en `DigitalProposals: status = 'opened'`, incrementa `viewsCount`, actualiza `lastOpenedAt`.
- WhatsApp Node: Integración con BANYU.AI/OSIRIS.AI.** Envía una notificación interna inmediata al propietario de la villa: "*Banyu AI: ¡Su cliente acaba de ver la propuesta!*".
- Response Node:** Devuelve un píxel 1x1 transparente o realiza una redirección 302 a la propuesta real.

C. Workflow de Pagos (Midtrans)

- Webhook (Midtrans Notification):** Recibe el *callback* cuando un pago se completa.
 - Database Node:** Actualiza el `status` de la propuesta a 'paid'.
 - Osiris AI (Notificación):** Envía un mensaje de confirmación al huésped y al propietario: "*Osiris AI: ¡Pago confirmado con éxito!*".
-

1. Pantalla Principal: LUMIA

Esta pantalla es el **Dashboard de Ventas Directas**. Su propósito es darte control total sobre tus leads y propuestas.

Información que debe mostrar:

- Métricas Clave (Parte Superior):**
 - `Tasa de Conversión`: Porcentaje de propuestas enviadas que se convirtieron en pago.
 - `Ingresos Directos (Este Mes)`: Dinero total ganado sin comisiones de OTAs.
 - `Propuestas Activas`: Número de enlaces pendientes de respuesta.
- Botón Principal Flotante:** Un botón grande y visible que diga "**+ Crear Propuesta**" para iniciar el generador de micro-sitios.

- **Tabla de Seguimiento (Tracking):** Una lista detallada de todas las propuestas enviadas:

- Nombre del Huésped
 - Fecha de Envío
 - Estado (Borrador, Enviado, Abierto, Pagado, Expirado)
 - Última Vez Visto (Ej: "Hace 10 minutos desde Australia")
 - Valor (Precio total de la reserva)
-

2. Pantalla Principal: OMNIBOOST

Esta pantalla es el **Centro de Publicidad Automatizada**. Su propósito es mostrar el rendimiento de los anuncios que atraen nuevos huéspedes.

Información que debe mostrar:

- **Métricas Clave (Parte Superior):**
 - Presupuesto Restante (de la campaña actual).
 - Leads Generados (cuántos clics o mensajes se han recibido por la publicidad).
 - ROI de Publicidad (Retorno de la Inversión: por cada \$1 gastado, cuánto se ganó).
- **Botón Principal:** Un botón que diga "**+ Nueva Campaña**" para lanzar anuncios en Instagram/TikTok.
- **Lista de Campañas Activas/Finalizadas:**
 - Nombre de la Campaña (Ej: "Anuncio Villa Ubud Surfers")
 - Plataforma (Instagram, Google, TikTok)
 - Estado (Activa, Pausada, Finalizada)
 - Gasto Total

- **Sugerencia AI** (Un ícono que muestra si Banyu/Osiris recomiendan pausar o incrementar el presupuesto).
-

3. Pantalla Principal: PAYWAY

Esta pantalla es el **Centro Financiero y de Pagos**. Su propósito es dar control total sobre el dinero y el cumplimiento legal.

Información que debe mostrar:

- **Métricas Clave (Parte Superior):**
 - **Saldo Disponible** (en la cuenta Midtrans/banco).
 - **Ingresos Totales (Mes)**
 - **Pagos Pendientes**
 - **Botón Principal:** Un botón para "**Crear Link de Pago Rápido**".
 - **Tabla de Transacciones:** Un listado de cada movimiento:
 - **ID de Transacción**
 - **Descripción** (Ej: Pago Villa #101)
 - **Monto**
 - **Método** (Tarjeta, GoPay, OVO)
 - **Estado** (Pagado, Reembolsado, Fallido)
 - **Sección de Facturación:** Un enlace a "Reportes Fiscales" y "E-faktur Indonesia".
-

4. Pantalla Principal: CONTENTHUB

Esta pantalla es la **Biblioteca Central de Medios**. Su propósito es organizar y optimizar el contenido visual.

Información que debe mostrar:

- **Métricas Clave (Parte Superior):**
 - **Total de Archivos** (fotos y videos almacenados).
 - **Optimización SEO Promedio** (qué tan bien están etiquetadas tus fotos para Google).
- **Botón Principal:** Un botón que diga "**+ Subir Media**".
- **Galería Visual:** Una visualización tipo cuadrícula de todas tus fotos y videos. Al hacer clic en una imagen, se abren detalles:
 - **Ubicación** (Canggu, Seminyak)
 - **Fecha de Captura**
 - **Botón "Mejorar con IA"** (para retocar la luz/color).
 - **Botón "Añadir a Propuesta Lumia"** (para usarla en ventas).
- **Sección de Marketplace:** Un enlace a "Conectar con Fotógrafos Locales".

Relación con Banyu.AI (Guest & Marketing Agent)

Banyu se encarga de todo lo relacionado con el huésped y la atracción de clientes.

- **Con LUMIA (Ventas):**
 - **Acción:** Banyu te notificará instantáneamente (vía push/WhatsApp, gestionado por n8n) cuando un cliente potencial abre la propuesta digital de Lumia.
 - **Mensaje de Banyu:** *"Alerta de Banyu AI: El cliente de Australia acaba de abrir la propuesta de la villa en Canggu. ¡Es el momento de contactar!"*
- **Con OMNIBOOST (Marketing):**
 - **Acción:** Banyu analizará el rendimiento de tus anuncios en Instagram.
 - **Mensaje de Banyu:** *"Sugerencia de Banyu AI: Tu anuncio en TikTok está funcionando un 20% mejor que el de Instagram. Te recomiendo mover el presupuesto restante al canal de TikTok para conseguir más leads."*
- **Con CONTENTHUB (Multimedia):**

- **Acción:** Banyu te avisará si te falta contenido visual clave para el marketing.
- **Mensaje de Banyu:** "*Sugerencia de Banyu AI: Tus villas de Ubud necesitan videos con drones. Hay un creador disponible en el Marketplace de ContentHub.*"

Relación con Osiris.AI (Owner & Operations Agent)

Osiris se encarga de las operaciones internas, finanzas y decisiones del propietario.

- **Con PAYWAY (Finanzas):**
 - **Acción:** Osiris confirmará los pagos y se asegurará del cumplimiento fiscal.
 - **Mensaje de Osiris:** "*Confirmación de Osiris AI: Pago de \$1,200 USD recibido con éxito vía Midtrans. La factura legal (e-faktur) ha sido generada automáticamente.*"
 - **Con LUMIA (Ventas):**
 - **Acción:** Osiris te dará métricas de rendimiento y sugerencias de precios.
 - **Mensaje de Osiris:** "*Análisis de Osiris AI: Tu tasa de conversión de propuestas en mayo fue del 45%, un 5% más que el promedio de Bali. ¡Bien hecho!*"
 - **Con OMNIBOOST (Marketing):**
 - **Acción:** Integración con la analítica de mercado.
 - **Mensaje de Osiris:** "*Alerta de Mercado de Osiris AI: Hay un evento de surf importante en Uluwatu la próxima semana. Sugiero subir un 15% las tarifas de tus villas de la zona en OMNIBOOST.*"
-

Resumen Técnico (n8n & Claude Code)

Técnicamente, **n8n** será el "pegamento":

1. **LUMIA** (desarrollado con Claude Code) envía datos a n8n.

2. **n8n** procesa esos datos y activa una **notificación** a través de la API de **Banyu.AI** o **Osiris.AI**.
3. Los agentes utilizan esa información para generar un **mensaje inteligente** de vuelta al usuario final.