



# Actividad | 1 | Gestión Externa-

# Sistemas CRM (Gestión de la

Relación con el Cliente)

# Tecnologías de Información para los Negocios

Ingeniería en Desarrollo de Software



TUTOR: Humberto Jesús Ortega Vázquez

ALUMNO: Karol Ochoa Beltran

FECHA: 20 de octubre 2025

# Índice

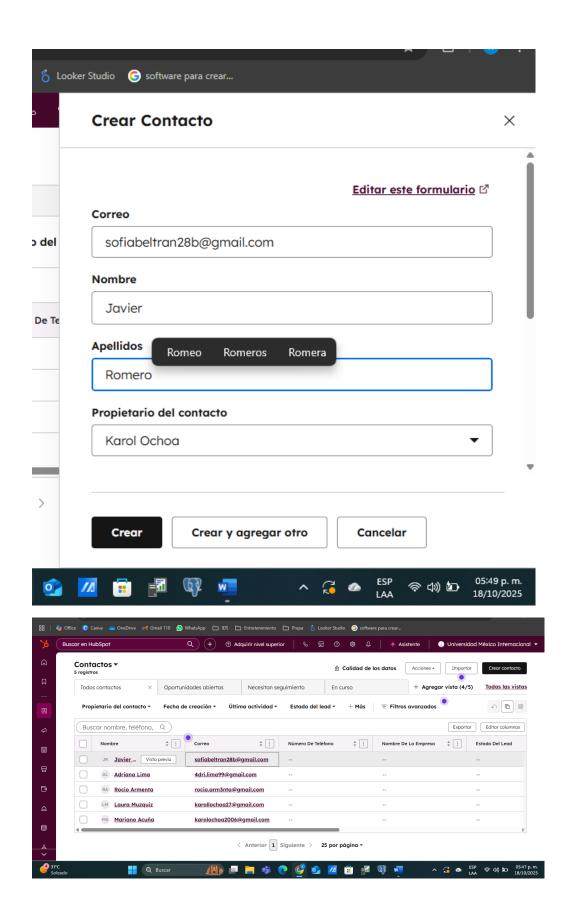
Desarrollo	2
Contactos	2
Proceso de negocio	
Flujo de chat	6
Servicios	11
Conclusión	14

## **Desarrollo**

#### **Contactos**

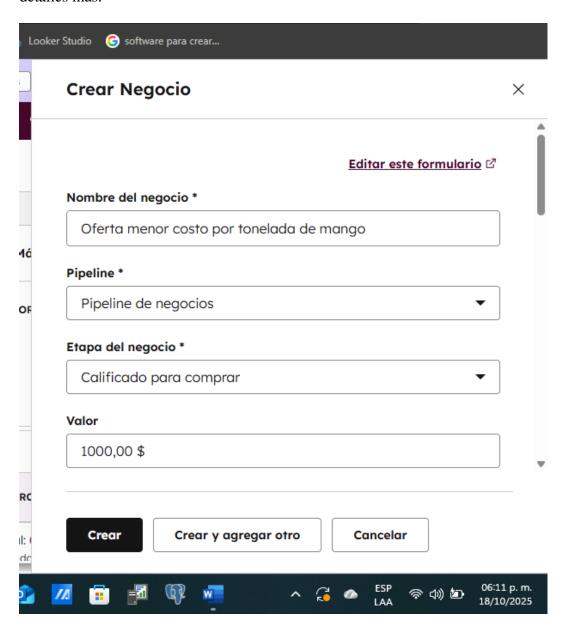
En el apartado de contactos nos encargaremos de registrar a las personas con las que se lleva a cabo un proceso de venta con el objetivo de poder comunicarnos de manera más rápida o sencilla con diferentes personas y/o departamentos, para ello agregaremos información como su nombre completo, correo electrónico, puesto, etc.

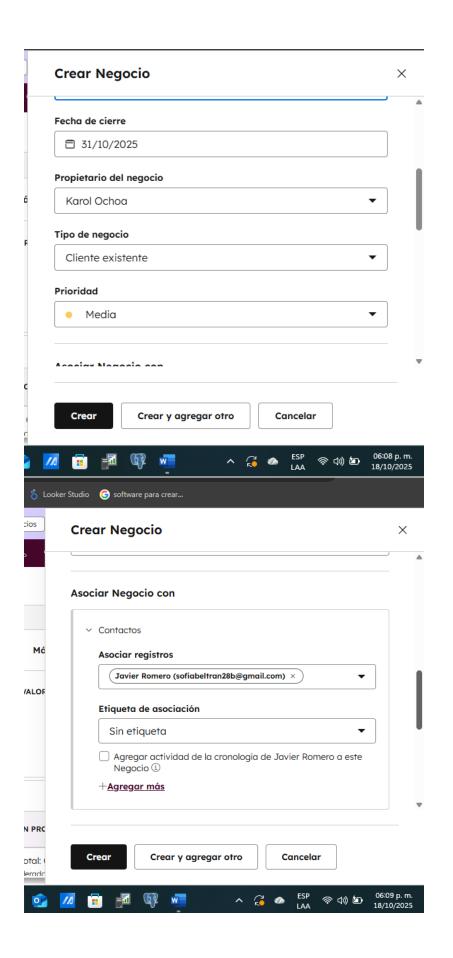


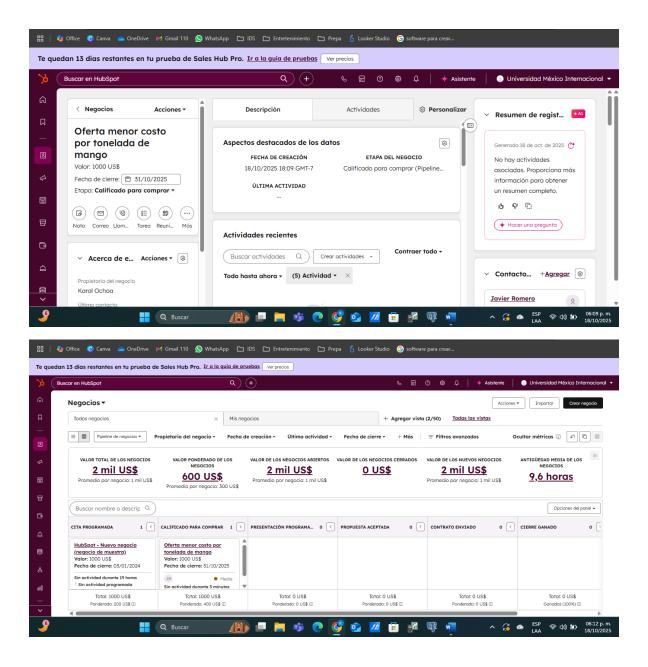


### Proceso de negocio

Crearemos una oferta para nuestro negocio, en este caso al plantear un supermercado la oferta constará de hacer una rebaja en el precio por la tonelada de mango. En la oferta podemos delimitar el nuevo precio, cuando finaliza esta promoción y diferentes detalles más.

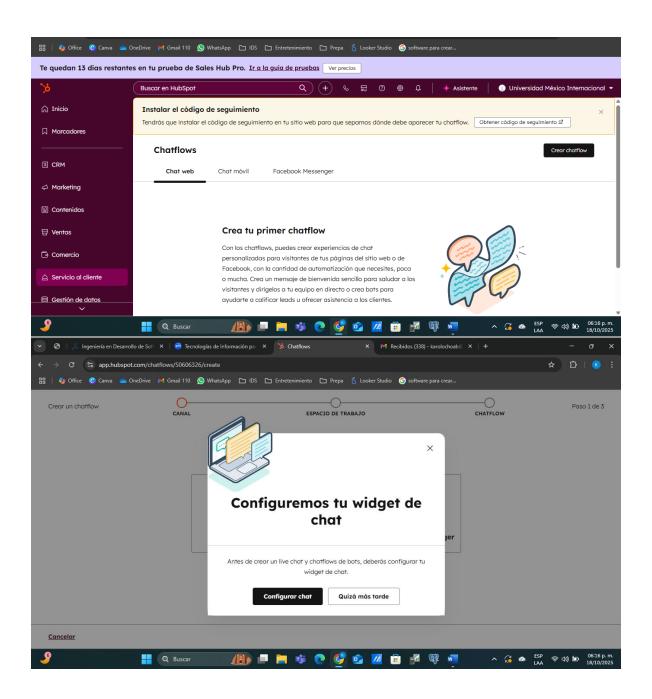


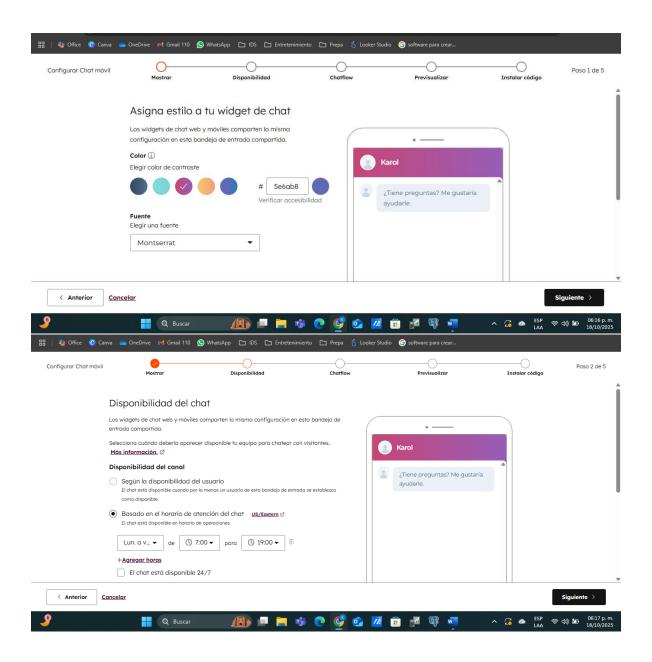


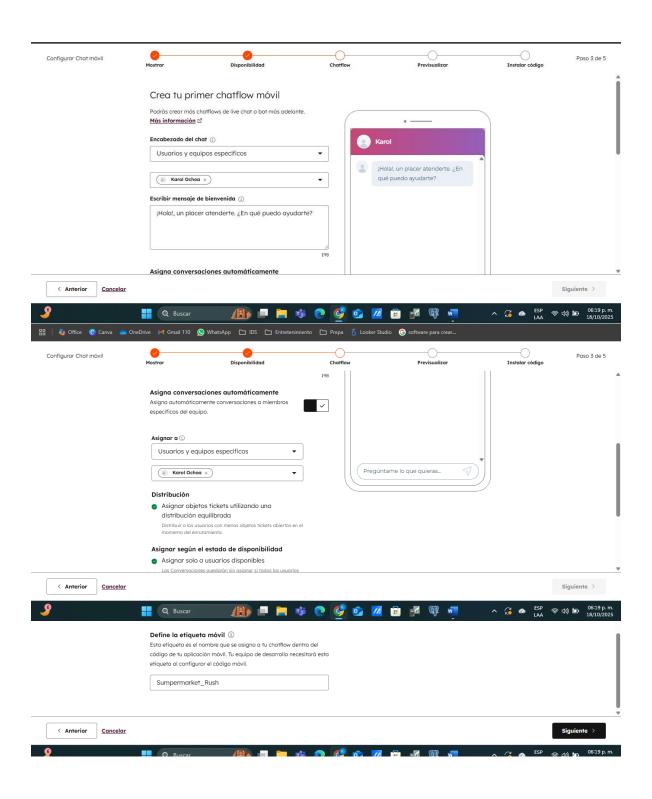


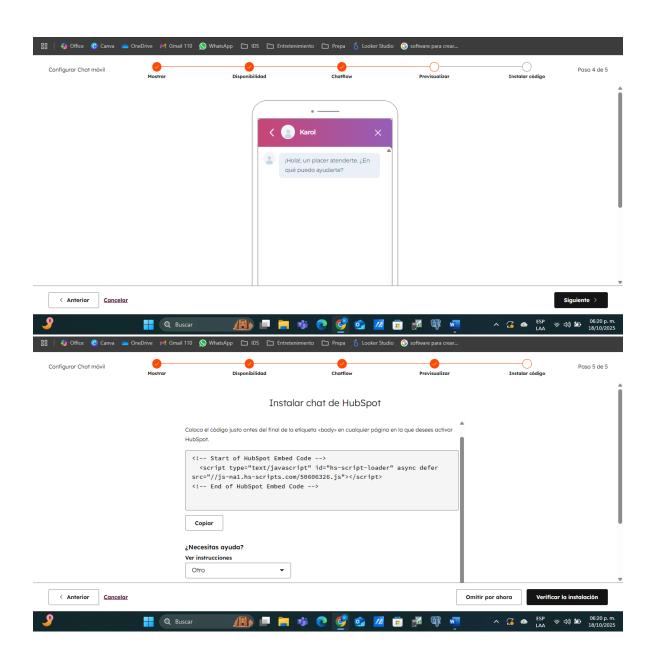
## Flujo de chat

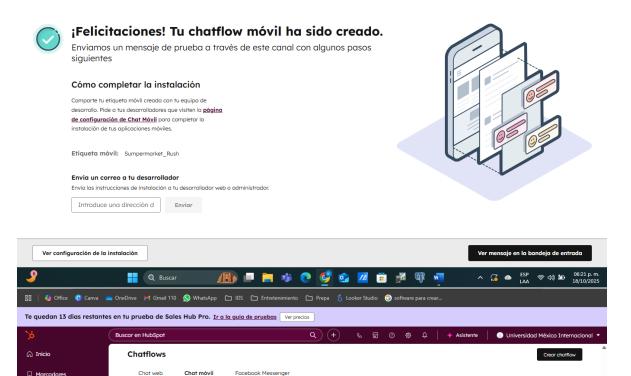
A continuación, crearemos un chat para atender quejas, dudas y consultas de los clientes, entre otros muchos procesos. Podemos personalizar el color, tipo de fuente e incluso el mensaje que muestra al comenzar la conversación.











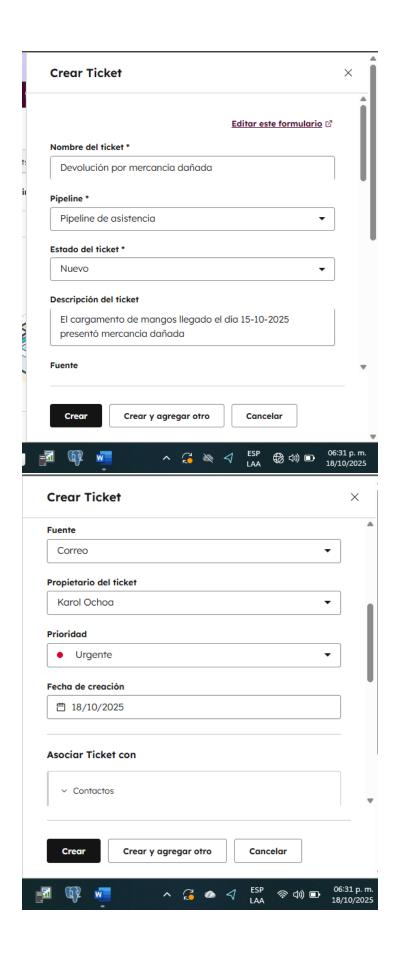
Para personalizar la apariencia y disponibilidad de tu widget de chat, ve a la configuración de la bandeja de entrada 🗗

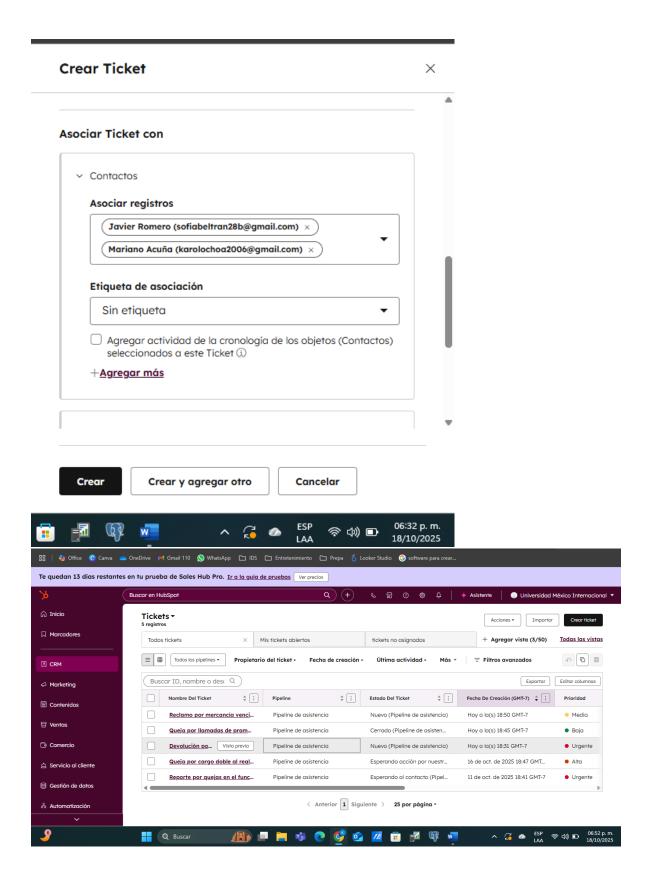
Nuevo chatflow (18 de o...

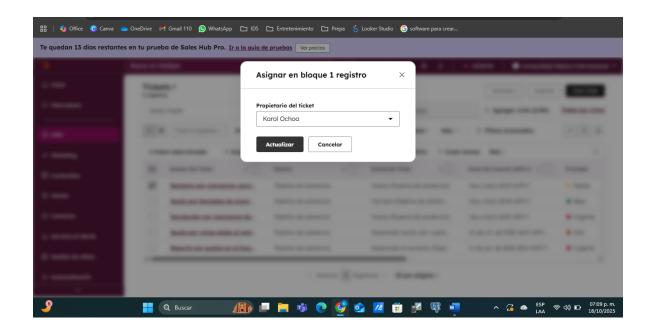
Etiqueta Móvil 🛈

#### **Servicios**

En este apartado estaremos realizando diferentes reportes o como los denomina la plataforma "tickets" que son prácticamente las incidencias que pudieran presentarse en el negocio, estos tickets nos permiten darles seguimiento a estas problemáticas para darles una solución adecuada en el menor tiempo posible, además que permite gestionar con qué persona o en qué área se le estará dando seguimiento.







## Conclusión

Con esta actividad pudimos familiarizarnos con ciertos procesos que involucra un negocio, como la gestión de problemas o incidencias a cliente con los tickets, la creación de ofertas en el negocio. Así mismo, pudimos crear un flujo de chat que nos permitirá interactuar con el cliente ya sea para brindarle información, otorgarle un producto o servicio, etc. Entre otras.

También aprendimos un poco de cómo utilizar la página de Hubspot que es un software de CRM que nos permite gestionar diferentes procesos de una empresa.

Link GitHub: