# PYTHON

CRM Gestión de Clientes y Ventas

**Toni Martínez Cano** 

New Technology School

Tokio.





Toni Martínez Cano
RESPONSABLE DEL DESARROLLO DE LA APLICACIÓN

Fecha: 24 de Mayo del 2024







# **Ìndice de Contenidos**

# Descripción General del Proyecto

Se trata de una herramienta diseñada para ayudar a las empresas a gestionar sus interacciones con los clientes y prospectos.

Este sistema centraliza la información de los clientes, facilita la gestión de ventas y mejora la comunicación y el seguimiento de los contactos.

La aplicación permite a los usuarios registrar, organizar y analizar datos de los clientes, así como registrar directamente las ventas.

# Objetivos y Alcalde del Proyecto.

- 1. Centralizar la información de los clientes en una única plataforma accesible.
- 2. Facilitar el seguimiento y la gestión de las oportunidades de ventas.
- **3.** Tener un registro de las veces que se ha contactado con el cliente y cuál ha sido su respuesta.
- **4.** Realizar la venta o tomar el pedido directamente desde la plataforma de seguimiento (CRM).

# Stack Tecnológico y Alternativas Evaluadas.

# **Stack Tecnológico:**

Lenguaje de Programación: Python

Se ha optado por python por su flexibilidad y porque el proyecto trata de este.

Interfaz de Usuario: Tkinter, CustomTkinter





New Technology School



Se ha usado Tkinter por su integración (viene preinstalado) y su sencillez para agilizar la entrega de este proyecto. Se ha usado CustomTkinter para la mejora de la interfaz.

## Procesamiento de Imágenes: PIL (Pillow)

Para poder manejar diferentes formatos de imagen ya que Tkinter solo soporta **GIF y PPM/PGM** de forma nativa.

#### Gestión de Fechas: datetime

Para ciertas funcionalidades que requerían trabajar con fechas.

#### Calendario: tkcalendar

Como complemento a datetime en las funcionalidades que implican fechas y manejo de tiempo.

#### Navegación Web: webbrowser

Para algunas funcionalidades que requerían de abrir páginas web o el gestor de correo electrónico.

## Manejo de Excel: openpyxl

Para el manejo de ficheros excel, actualmente solo se necesita para cargar múltiples registros, en futuras actualizaciones se usará para exportar datos.

#### **ORM y Base de Datos: SQLAlchemy**

ORM para facilitar la migración o implementación de otras bases de datos SQL.

## Manipulación de Datos: pandas

Para crear un dataframe en un punto concreto de la aplicación que requería mostrar información de diversas fuentes.









# **Concurrencia: threading**

Para programar que se revisen cambios en la base de datos de forma periódica.

#### Sistema Operativo: os

Para detectar en qué sistema operativo se está ejecutando la aplicación y evitar fallos de formato u otros.

## **Alternativas Evaluadas:**

## **ORM y Base de Datos**

Se evaluó la posibilidad de realizar el proyecto con SQLite3, MySQL o PostgreSQL directamente pero finalmente se optó por un ORM (sqlalchemy) por su mayor flexibilidad que facilitará el cambio a cualquiera de estas en un futuro.

La Base de Datos utilizada es SQLite3.

#### Interfaz de Usuario:

Se consideraron PyQt5 o Kivi por su mayor versatilidad y flexibilidad en la apariencia y la estética pero finalmente fueron descartadas por diversas razones la principal la curva de aprendizaje y se optó por Tkinter dada su sencillez y que ya me encontraba familiarizado con ella.

## Modelo de Datos.

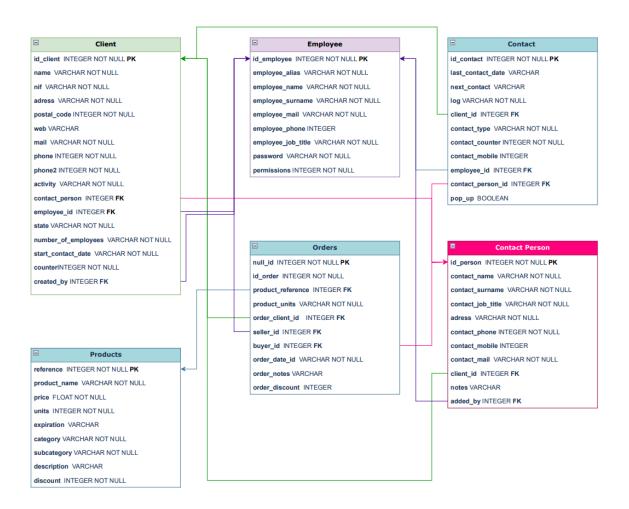
Se ha optado por una base de datos SQLite para agilizar la entrega del proyecto.

En la tabla **Orders** se ha establecido la primary key como **null\_id** dado que sin primary key no permite la creación de la tabla ya que los valores de esta no se pueden repetir y era necesario repetir el id del pedido con sus diferentes entradas por el diseño de la lógica de negocio.









# Requisitos de la aplicación.

# **Requisitos Funcionales:**

# Inicio de la aplicación

 Los empleados (usuarios) deben loguearse para poder acceder a su cartera de clientes y poder realizar las gestiones con ellos.



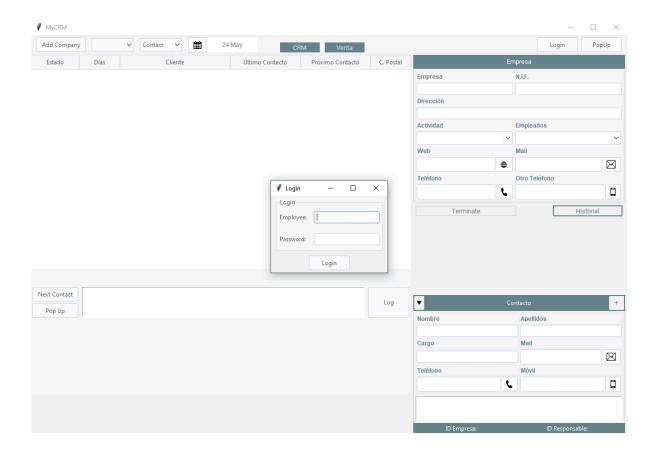






- El nombre de usuario y la contraseña serán proporcionados por el administrador.
- Al loguearse automáticamente se cargarán los clientes asociados a ese usuario en los que la fecha de contacto sea anterior o igual al día actual.
- Después se realizará un chequeo en busca de notificaciones y si las hay las mostrará.

# Antes del log:



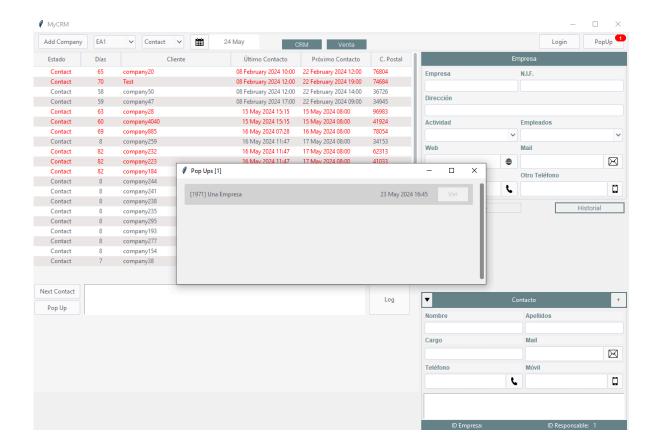
## Después del log:











## Gestión de clientes.

• Al seleccionar un cliente de la lista se cargará la información:

Se mostrará el **estado**, **días desde que se inició el contacto con el cliente**, **nombre del cliente**, **fecha del último contacto**, **fecha establecida para el siguiente contacto y código postal**.

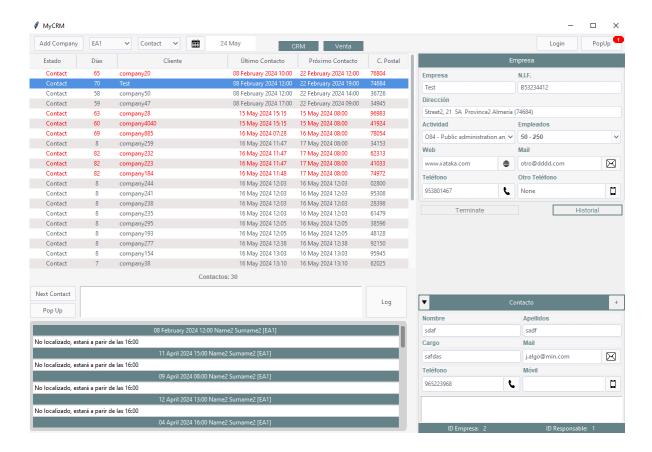
Se puede organizar de qué forma se ordena el listado haciendo *click* en las cabeceras, esto permitirá al empleado organizarse y llamar a los que llevan más tiempo gestionándose primero (**días**), a los que se lleva más tiempo sin llamar (**último contacto**), a los que se ha acordado que se llamaría el día de hoy o se quiere contactar en esta fecha (**next contact**), o gestionar los clientes de una zona determinada (**código postal**).

Si han pasado más de 60 días desde que el cliente se encuentra en estado de **Contact** aparecerá en rojo.









• En la parte izquierda debajo de la lista se podrá ver el campo de texto para insertar el comentario en la parte central, a la derecha el botón de log, el cual registra el comentario.









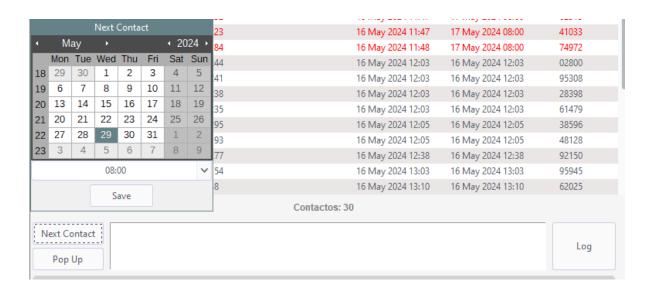


• El historial de contactos que se han registrado se situará en la parte de abajo y contará con un header en el que se registrará la fecha en la que fue introducido, el nombre de la persona con la que se estableció o intentó el contacto y el empleado que lo introdujo.

También se actualizará **Último Contacto** para que quede constancia de la última vez que se contactó.



- Los botones de la derecha (next contact y PopUp) además de registrar el comentario establecen cambios.
- Next Contact: Despliega un calendario que permite establecer la fecha para el siguiente contacto, hace lo mismo que log pero el cliente no volverá a aparecer en la lista hasta que llegue la fecha de contacto, también permite establecer una hora, pero llegado el día ya aparecerá. Se actualiza además Próximo Contacto a la fecha establecida.





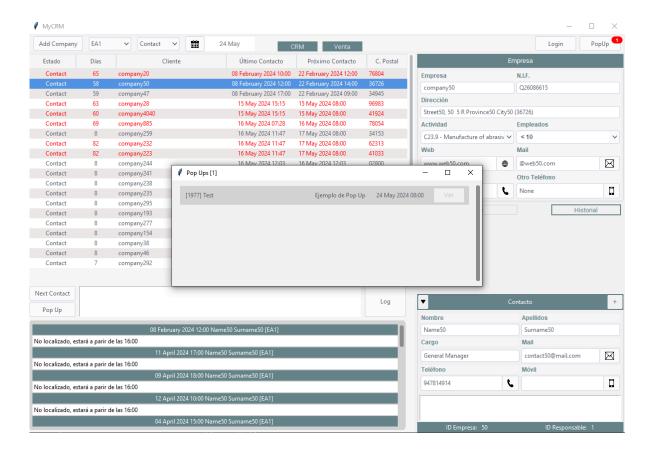




 PopUp: Funciona igual que Next Contact pero además establece una alerta, los clientes que tienen establecida una alerta aparecen con un círculo al lado.

Contact	65	company20	08 February 2024 10:00	22 February 2024 12:00	76804
Contact	70	Test	24 May 2024 14:46	30 May 2024 08:00 ⊛	74684
Contact	58	company50	08 February 2024 12:00	22 February 2024 14:00	36726
Contact	59	company47	08 February 2024 17:00	22 February 2024 09:00	34945

Al llegar la fecha y la hora a la que se programó aparecerá una ventana emergente con el aviso. Si tienes varios aparecerán uno debajo del otro por el orden en el que se cumplieron.



El aviso cuenta con un botón (**Ver**) , que si lo pulsas situará el foco en la empresa que lo ha lanzado y cargará su información en la parte derecha.







Si cierras la ventana sin realizar ninguna acción puedes recuperar la ventana haciendo click en el botón situado en la parte superior derecha de la aplicación llamado **PopUps**, este además cuando tienes notificaciones pendientes muestra un círculo rojo con un número que indica el número de notificaciones que tienes.



Una vez dentro del cliente que tiene la notificación puedes realizar 3 acciones con los botones de log.

- **Log:** Establece un log pero no elimina la notificación al no cambiar el **Próximo Contacto.**
- **Next Contact**: Cambiará la fecha del próximo contacto y desaparecerá el aviso y el punto junto a la fecha que indicaba que había establecida una alerta.
  - PopUp: Establece una nueva alerta que reemplaza la anterior, desaparece la notificación, cambia la fecha de Próximo Contacto y conserva el punto.

Header.



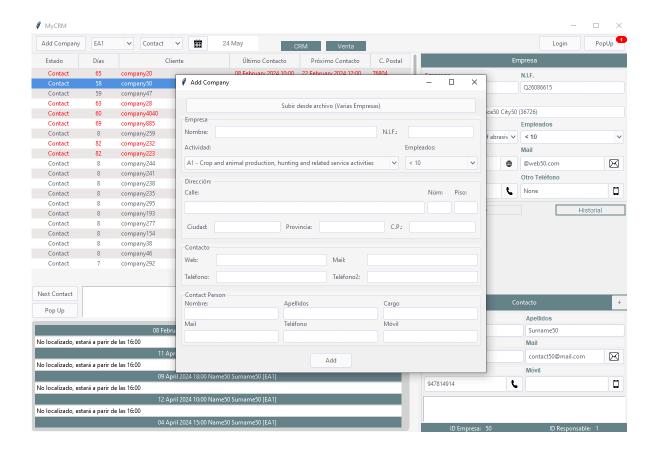






En el header encontramos varios botones, dos menús desplegables y un calendario.

 Botón AddCompany: Se abre una ventana emergente puedes introducir el nuevo cliente de forma manual o cargar un excel con un listado de clientes desde el botón "Cargar desde archivo"



 Menú desplegable empleados: Desde aquí si tienes permisos puedes seleccionar otro usuario y ver los contactos a su nombre y hacer gestiones, esta opción se ha pensado para los empleados que tengan otras personas a su cargo y necesiten supervisarlos.

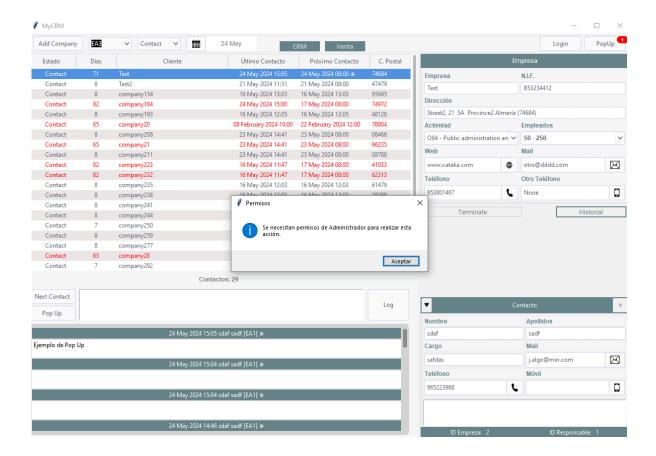
Si no cuentas con permisos se informa a través de una ventana emergente.











Si te logueas con permisos se muestra un botón en la parte superior derecha que estás en "Modo Administrador", desde el cual se puede cerrar la sesión de administrador al pulsarlo.



• Menú desplegable **Estado**: Desde este puedes filtrar las empresas por su estado.



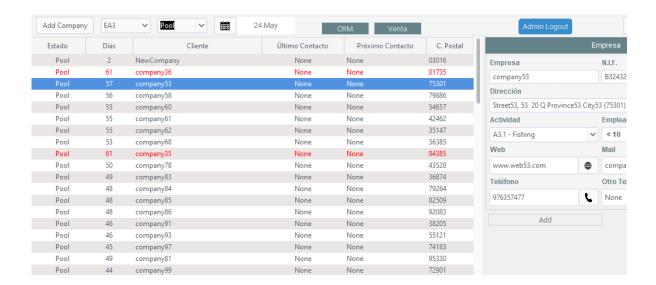






### Los estados son:

 Pool: Acceso al pool general donde puedes poner las empresas a tu nombre pulsando en el botón de la parte derecha entre el frame de Empresa y el de Contacto si el cliente está en el pool este botón mostrará el texto "Add".







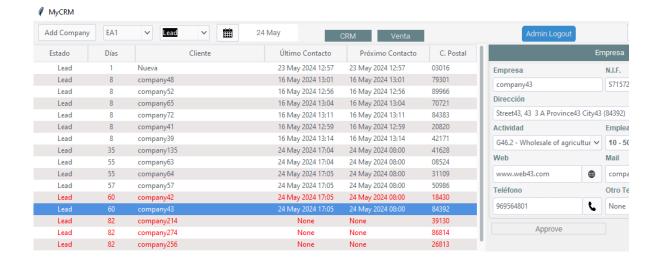




- Lead: Este estado se usa para seleccionar las empresas que quieres gestionar, permanecen aquí para revisarlas (comprobar que la información es correcta, hay persona de contacto, telf. etc..)

Ahora el botón mostrará el texto "Approve", es un estado en el que ha sido comprobada la información del cliente y está listo para ser contactado, pasará al estado de Candidate.

Es útil para ir refrescando la cartera de clientes, para ir introduciendo clientes potenciales nuevos cuando vayas descartando a otros.





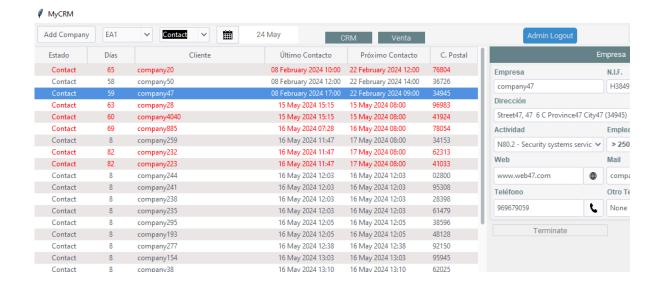




 Candidate: El cliente está listo para ser contactado, ahora el texto del botón muestra "Start Contact". Al pulsarlo la empresa pasa al estado de Contact y desde aquí se empieza su gestión y seguimiento.



 Contact: Ahora el botón muestra el texto "Terminate" se pulsa cuando el empleado ya no va a continuar la gestión con esa empresa y vuelve al Pool general por si otro empleado quiere gestionarla en el futuro.





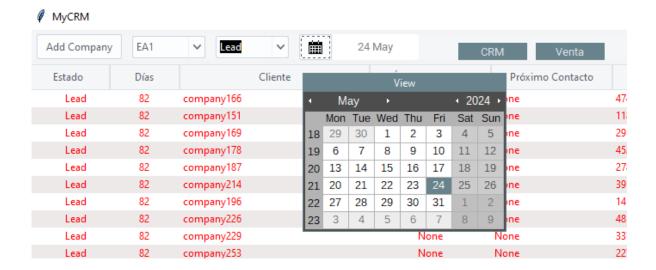




El desplegable cuenta con una opción más "All" esta sirve para mostrar todos los clientes o potenciales clientes que hay a nombre del empleado, en todos los estados se muestra el número de contactos que se han cargado en la parte inferior del listado.

Lead	8	company72	16 May 2024 13:11	16 May 2024 13:11	84383		
Lead	8	company39	16 May 2024 13:14	16 May 2024 13:14	42171		
Lead	1	Nueva	23 May 2024 12:57	23 May 2024 12:57	03016		
Contactos: 26							

- Fecha: El siguiente ítem muestra la fecha actual, solo se cargan los clientes en los cuales la fecha de contacto sea igual o anterior a la fecha que aquí se muestra, si seleccionas una fecha posterior veras los clientes que tienes para contactar hasta la fecha que establezcas.
- **CRM y Venta**: Estos botones sirven para alternar entre la vista de CRM y la de Venta.



- Login: Lanza la ventana emergente de Login para cambiar de usuario.

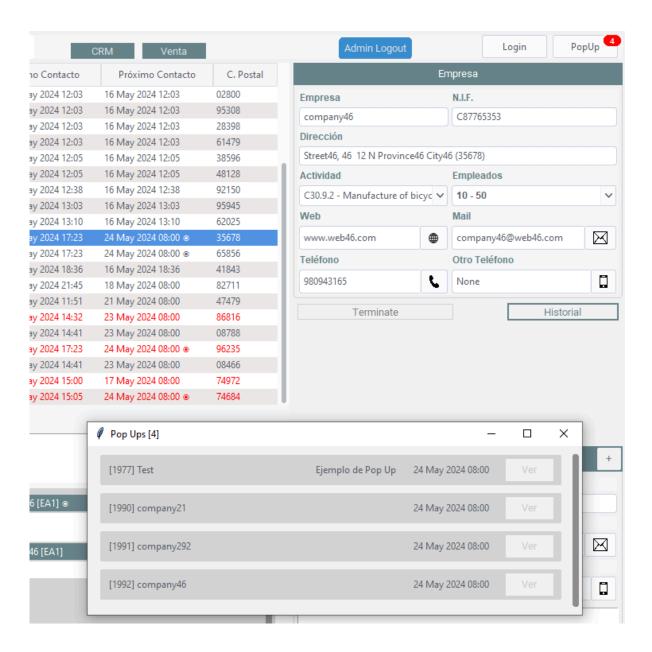








- **PopUp:** Se ha explicado anteriormente, si hay avisos sin atender muestra un círculo rojo con el número de avisos, si se pulsa se abre una ventana donde están listados los avisos pendientes.







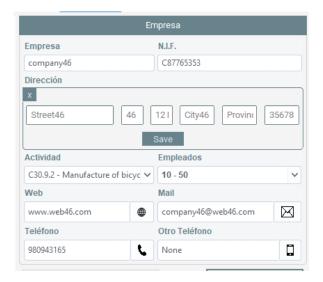


## Frame Empresa.

Situado en la parte superior derecha, muestra la información de la empresa, nombre, nif, dirección, número de empleados, web, mail, teléfono principal y un campo para un teléfono secundario si fuera necesario, para modificar alguno de los campos basta con sobreescribirlo y pulsar *Return*.



Excepto la dirección que se despliega un marco con diversos campos para modificarla.









# **Botón Historial.**

Muestra el historial de pedidos del Cliente, se explicará en mayor profundidad al llegar la vista de Venta.

## Frame Contacto.

Muestra la información relativa a la persona de contacto. Al igual que en el Frame Empresa para modificar los valores solo hay que sobreescribir el campo y pulsar Return, esto actualizará el registro en la base de datos.





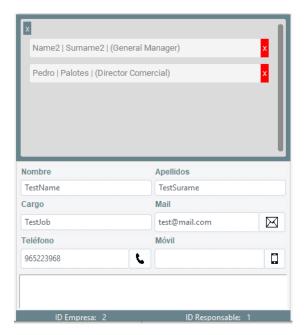




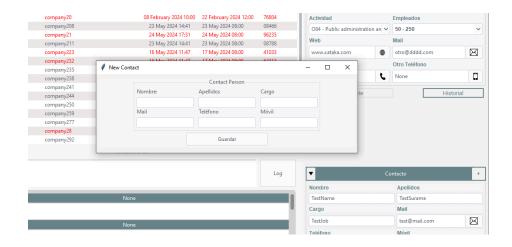


 Cuenta con 2 botones, el primero en la parte derecha del encabezado es un desplegable que muestra si tenemos otras personas de contacto asociadas a ese cliente.

Se carga el nombre, apellido, cargo y un botón para eliminar el contacto en caso de no necesitarlo o que la persona ya no sea válida.



 En la parte derecha del encabezado se encuentra un botón con el símbolo "+" el cual carga una ventana para introducir una nueva persona de contacto.









• En el pie se encuentra un cuadro de texto por si necesitas añadir información sobre esta persona y una franja donde se muestra el id de la empresa y del usuario (empleado).



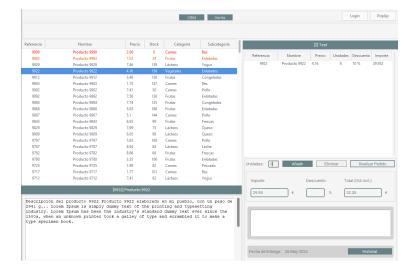
# Vista Venta.

En la parte izquierda se carga un listado con todos los productos con los campos referencia, nombre, precio, stock, categoría y subcategoría.

Al igual que en el listado de clientes se pueden ordenar en función al campo deseado haciendo click en el encabezado.

Debajo del listado se muestra una descripción del producto seleccionado.

- Si no hay stock del producto mostrado el texto aparecerá en color rojo.
- Si hay menos de 25 unidades se mostrará en un tono anaranjado.
- Si tiene algún descuento se mostrará en verde.









# Frame Pedido.

En la parte derecha se carga la interfaz para realizar el pedido.

En la cabecera se muestra el id de pedido, el nombre el cliente y su id.



### **Funcionamiento:**

**Añadir:** Se selecciona el producto de la lista de la derecha, se introduce el número de unidades y se pulsa el botón "**Añadir**". Si el producto tiene descuento se calculará el importe de las unidades con el descuento.

**Eliminar:** Para eliminar el producto se selecciona de esta lista y se pulsa "Eliminar".









**Descuento:** Si se desea añadir un descuento se introduce en campo central del frame donde se muestra el importe antes de darle a añadir, se calculará con el descuento introducido.

El campo "**Importe**" muestra el importe del pedido y el campo "**Total**" muestra el importe totol más el iva (he aplicado un 8% que creo que es que tienen los productos alimenticios).



En la parte inferior se pueden introducir comentarios sobre el pedido, y aparece la fecha aproximada de entrega, se ha establecido en 48 horas.

El botón "Historial": Realiza la misma acción que en la vista CRM.

Abre una ventana emergente donde se muestra el historial de pedidos del cliente.











Ver Pedido: Al pulsar este botón se abre el pedido elegido.

Pedido: ref.3					– 🗆 ×
Referencia: 3	Cliente: Test Persona o	ηue realiza el pedido:	TestName TestSura	me Fecha del	Pedido: 24 May 2024 18:58
Referencia	Nombre	Precio	Unidades	Descuento	) Importe
9780	Producto 9780	3.35	12	0	40.2
9829	Producto 9829	7.99	6	0	47.94
9782	Producto 9782	8.86	12	0	106.32
9867	Producto 9867	5.1	25	0	127.5
Eliminar Pedid	o Modificar Pedido	l	Iporte	Total: 321.96 € D	escuento en pedido: 15%



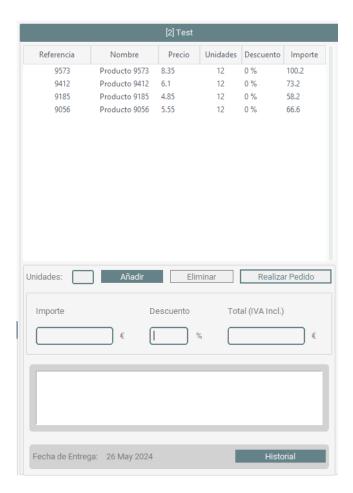






**Botón Eliminar Pedido:** Al pulsar este botón se elimina el pedido y se refresca la ventana de historial actualizada.

**Botón Modificar Pedido:** Al pulsar este botón vuelve a la ventana de pedido y carga los productos para añadir o eliminar productos al pedido existente.









# Requisitos del Sistema:

Sistema Operativo: Windows 10/11, macOS 10.15 o superior, Linux (Ubuntu 18.04 o

superior)

Procesador: Intel Core i3 o equivalente

Memoria RAM: Mínimo 4 GB

Espacio en Disco: Mínimo 200 MB de espacio libre

# Requisitos de Software:

Python: Versión 3.8 o superior

**Dependencias**: Listadas en el archivo requirements.txt del proyecto

Base de Datos: SQLite 3.0 o superior (o cualquier otra base de datos soportada si

es configurable)

Entorno Virtual (opcional): virtualenv o venv para gestionar dependencias

### Requisitos de Red

Conexión a Internet: Requerida para ciertas funcionalidades (no es imprescindible).

# Manual de Instalación

## **Crear y Activar un Entorno Virtual:**

#### Windows:

python -m venv venv

venv\Scripts\activate

#### macOS/Linux:

python3 -m venv venv

source venv/bin/activate

**Instalar Dependencias:** 





**Toni Martínez Cano** 







pip install -r requirements.txt

Ejecutar la Aplicación:

python app.py

## Conclusión.

Este proyecto ha permitido desarrollar una aplicación robusta para la gestión de clientes y contactos empresariales. A lo largo del desarrollo, se han implementado y validado múltiples funcionalidades clave, tales como:

- Gestión de Clientes: Registro, actualización y eliminación de clientes.
- Gestión de Contactos: Asociación de contactos a empresas con información detallada.
- Interfaz de Usuario: Uso de customtkinter para una interfaz un poco mas moderna que con tkinter.
- Persistencia de Datos: Utilización de SQLAlchemy para una interacción segura y eficiente con la base de datos y poder migrar a otras bases de datos SQL sin demasiados cambios en el código.

# **Evolutivos del Proyecto.**

En el futuro se refactorizará el código para que sea menos confuso.

- Se añadirá una pestaña para poder ver estadísticas, media de pedidos, media de productos por pedido, media de importe por pedido, productos más vendidos y mas ....
- Se mejorará la interfaz.
- Se incluirá una vista de agenda para programar visitas, reuniones, tareas....







