

**Aplicaciones web I**

**Docente: Julio Cesar Caro Cota**

**Equipo:**

**Ana Jackelinne Segura Rodríguez**

**Victor Manuel Guzman Reyes**

**Brenda del Castillo Ortiz**

**Erika Barriga Villa**

**Proyecto: Mini CRM**

**04-10-2025**

Mini CRM

Para este proyecto se ha seleccionado un CRM (*Customer Relationship Management*), un sistema que permita gestionar la relación con los prospectos, que nos apoye a dar seguimiento a los interesados en compra de productos y el control el control de actividades de contatación así como de etapa de venta.

### 1. Gestión de Contactos y Empresas

* **Crear, editar y eliminar** registros de clientes con campos como nombre, correo electrónico, teléfono y empresa asociada.
* **Buscar y filtrar** contactos.
* **Vista detallada** de cada contacto, mostrando sus actividades de contactación

### 2. Gestión de Oportunidades de Ventas

* **Registrar** nuevas oportunidades de venta, asignándoles un contacto, un **estado** (ej. Prospecto, Propuesta, Venta/Descartado).

### 3. Seguimiento de Actividades

* **Programar** y registrar actividades como llamadas, mensajes, reuniones o correos electrónicos asociados a cada contacto u oportunidad.