



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 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.