



Botz - Producto

Enfoque

Botz esta enfocada en equipos comerciales (admin + asesores) que gestionan leads multicanal y necesitan:

- Un CRM operativo (rapido, accionable)
- Asignacion y control de carga por asesor
- Tablero Kanban por etapas
- Centro de control SLA (priorizacion por tiempo)
- Dashboard ejecutivo (ranking, pipeline, conversion, comisiones)
- Integraciones (WhatsApp, email, Google, pagos)

Para quien es

- Administradores / Lideres: control global, configuracion, equipo, metricas.
- Asesores: ejecutar seguimiento diario, responder, agendar, mover etapas, cerrar.

Problemas que resuelve

- Leads dispersos y seguimiento inconsistente
- Falta de prioridad (que atender primero)
- Falta de visibilidad (conversion, pipeline, performance por asesor)
- Poca trazabilidad (bitacora)

Modulos principales

- CRM en vivo: lista, filtros, edicion rapida, detalle, bitacora.

- Kanban: arrastrar y soltar entre etapas, vista por asesor.
- SLA Control Center: criticas / por vencer / observacion, acciones sugeridas.
- Centro de Control Botz: canales, estrategia, cuenta, equipo.
- Dashboard Ejecutivo: KPIs, ranking asesores, DTI/mortgage (si aplica).

Roles

Admin

- Ve todos los leads del tenant
- Gestiona equipo (alta/edicion)
- Ve cuenta/plan y facturacion

Asesor

- Ve solo sus leads asignados (asesor_id / assigned_to)
- No ve facturacion sensible

Alcance / No alcance

Alcance:

- Gestion comercial y automatizacion operativa
- Integraciones de mensajeria/correos
- Reporteria ejecutiva

No alcance (por defecto):

- Contabilidad completa
- Data warehouse / BI corporativo (se puede integrar)
- Telefonía full (solo enlaces/acciones)

Glosario rapido

- Lead: prospecto.
- Etapa/Estado: estado operativo del lead.
- SLA: tiempo maximo objetivo por etapa para accionar.
- Pipeline: suma de valor estimado de oportunidades en curso.