

## RESUMEN DE CONTEXTO — PROYECTO Cars\_control

### Contexto general

Relación basada en confianza total entre Ricard Codina (Cudina Cars) y el desarrollador.

No hay inversión económica inicial. Ambos invierten tiempo y conocimiento.

Peor escenario: Ricard obtiene una aplicación útil para su negocio.

Mejor escenario: el sistema se replica a otros compraventas y se monetiza conjuntamente.

### Visión del proyecto

No se trata solo de crear una aplicación, sino de construir un sistema de trabajo replicable.

Primero se valida en Cudina Cars y después puede convertirse en una solución para otros compraventas.

### Flujo crítico de negocio

1. Acceso a emails de clientes (Gmail / Outlook).
2. Conversión del email en lead.
3. Preparación de respuesta según el mensaje del lead.
4. Notificación al comercial con contexto.

### Estado actual (sin app)

Los emails se reciben en Gmail y se clasifican manualmente:

- Verde: cliente interesado.
- Amarillo: interés dudoso.
- Rojo: no interesa o spam.

Este proceso entrena el criterio que luego usará la aplicación.

### Alcance del MVP

#### Verdes (imprescindibles)

- Web básica de codinacars.com con listado de coches y contacto.
- Panel privado con usuario y contraseña.
- Gestión básica de coches.
- Recepción y visualización de leads.

#### Amarillas (importantes)

- Conexión automática entre web y panel.
- Avisos por email al recibir un lead.
- Correo corporativo operativo.

#### Rojas (futuro)

- Captura automática desde plataformas externas.
- Clasificación automática de leads.
- Respuestas sugeridas automáticas.
- Notificaciones por mensajería instantánea.
- Informes, métricas y roles avanzados.

### Forma de trabajo

El negocio no se detiene mientras se desarrolla la app.

La aplicación se introduce de forma progresiva, una mejora por semana, con feedback real.