

Bitacora Ejecutiva y Resumen de Proyecto

Brujula Digital por X-S Marketing

1. Introduccion y Mision del Proyecto

Brujula Digital es la plataforma de transformaci3n y consultor3a digital desarrollada por X-S Marketing. Su misi3n es guiar a clientes y aliados en el proceso de digitalizaci3n, marketing y automatizaci3n de servicios, generando valor real y medible tanto a nivel interno como en el mercado externo.

2. Perfil Full Stack Developer para el Proyecto

- Experiencia en desarrollo Frontend y Backend
- Integraci3n con APIs, CRM, CMS y automatizaciones
- Dise1o escalable, seguro y modular
- Innovaci3n y an3lisis de tendencias
- Comunicaci3n y trabajo colaborativo con 3reas de negocio

3. Estrategia y Oportunidades de Negocio

- Plataforma propia escalable
- Capacidad de filtrado inteligente de leads
- Diferenciaci3n en el mercado
- Nueva l3nea de negocio: servicio replicable para agencias

4. Resumen MVP Tecnico - Arquitectura y Roadmap

- Frontend: React/Next.js
- Backend: Node.js/FastAPI
- Base de datos: PostgreSQL/MongoDB
- Integraci3n CRM, Email Marketing y Analytics
- Roadmap: Kickoff, UI/UX, Formulario, Integraciones, Dashboard

5. Vision de Escalabilidad y Replicabilidad

- Modularidad y multi-agencia
- Marca blanca y personalizaci3n
- APIs abiertas y conectores para CMS/CRM diversos
- Manuales y soporte para onboarding de terceros

6. Modelo de Bitacora de Avances

Fecha | Etapa/Funcionalidad | Responsable | Objetivo | Estado | Comentarios | Pr3ximo Paso

01/07/2025 | Kickoff | Direcci3n | Objetivos claros | Completado | - | Reuni3n desarrollo

05/07/2025 | Mockups UI/UX | UX/UI Lead | Bocetos landing, blog | En Progreso | - | Feedback direcci3n

10/07/2025 | Formulario diagn3stico | Full Stack | Funcional en staging | Pendiente | - | Desarrollar

7. Metodología Prompt-Driven Service

Cada proceso clave se traduce a prompts y flujos ejecutivos. Preguntas guía, pasos lógicos y checklist de acción.

8. Ejemplo de Prompt Ejecutivo

Título: Atender solicitud de sistemas Brújula Digital

Preguntas clave: ¿Qué necesita el cliente? ¿Qué intentó antes? ¿Qué herramientas tiene? ¿Qué espera lograr?

Flujo: Educar > Diagnóstico > Propuesta/Seguimiento

Automatización: Registro en CRM, email, seguimiento personalizado.

9. Checklist de Implementación y Mejora Continua

- Registrar avances y aprendizajes en bitácora
- Actualizar prompts y procesos cada trimestre
- Capacitar equipo y partners
- Mantener enfoque en experiencia y resultados del cliente

10. Próximos pasos recomendados

- Refinar funcionalidades del MVP
- Piloto interno, iteración y feedback
- Documentar procesos para replicabilidad
- Preparar kit marca blanca y onboarding para agencias