

Módulo 1: Gestión de Usuarios y Permisos (Jerarquía)

El sistema debe soportar múltiples niveles de acceso.

- **Administrador (Admin):** Acceso total al sistema. Configuración, finanzas, logs, gestión de todos los usuarios.
 - **Supervisor:** Acceso a la "Oficina". Gestiona agentes, finanzas, inventario de productos, proveedores y atiende solicitudes de agentes.
 - **Agente:** Rol principal de trabajo. Gestiona clientes, ventas y tickets de soporte.
 - **Cliente:** Acceso a un portal de autoservicio para:
 - Consultar el estado y detalles de sus compras activas.
 - Iniciar solicitudes de soporte (Reportar un problema).
 - Solicitar renovaciones de servicio.
-

Módulo 2: Dashboard (Pantalla de Inicio) Personalizado por Rol

El punto de entrada al sistema debe ser un dashboard útil y personalizado según el rol del usuario.

- **Dashboard del Agente:** Mostrará "Ventas por vencer hoy", "Tickets de soporte abiertos", "Nuevas ventas del día", "Solicitudes pendientes".
 - **Dashboard del Supervisor:** Mostrará "Solicitudes de cuenta de agentes pendientes", "Rendimiento del equipo", "Ingresos vs. Gastos del día", "Tickets críticos".
 - **Dashboard del Admin:** Vista de alto nivel de todas las métricas de la "Oficina", salud del sistema y logs.
-

Módulo 3: Gestión de Clientes (CRM)

Funcionalidad central para manejar la base de clientes.

- **CRUD de Clientes:** Registrar, consultar, editar y eliminar datos de clientes.
 - **Historial de Ventas:** Cada perfil de cliente debe estar vinculado a su historial de ventas (activas, vencidas, canceladas).
 - **Reportes de Clientes:**
 - Visualizar Clientes Morosos.
 - Visualizar Clientes Más Antiguos.
-

Módulo 4: Gestión de Productos y Proveedores

Este módulo maneja el "catálogo" de lo que se vende y de dónde proviene.

- **Gestión de Proveedores:** CRUD de proveedores (registrar, editar, consultar).
 - **Gestión de Tipos de Producto:** Registrar tipos de productos (ej. "Netflix", "HBO") y productos específicos (ej. "Perfil Netflix 1 Mes", "Perfil HBO 3 Meses").
 - **Atributos del Producto (Proveedor):** Definir las cualidades del producto (ej. Renovable o No, Alquilado o Dominio, Con Garantía o Sin Garantía).
 - **Atributos de Venta:** Definir las variantes de venta (Duración, Capacidad/Perfiles).
 - **Costos y ROI:** Registrar el costo de cada producto y asignar una meta de ROI para calcular la ganancia.
-

Módulo 5: Gestión de Inventario de Cuentas (Stock Real)

Base de datos para gestionar las cuentas/perfiles reales que se asignan a los clientes.

- **Carga de Cuentas:** Los Supervisores cargan nuevas cuentas al sistema (ej. cuentaA@mail.com, pass123) y las vinculan a un "Tipo de Producto".

- **Gestión de Perfiles/Dispositivos:** El sistema debe permitir dividir una "Cuenta" en sus unidades de venta (ej. Perfil 1, Perfil 2, Perfil 3...).
 - **Estado de Inventario:** El sistema debe mostrar qué cuentas/profiles están "Disponibles", "Ocupados" (asignados a una venta), o "En Mantenimiento".
 - **Vinculación:** Al crear una venta, el Agente/Supervisor "asigna" una unidad de inventario (ej. "Perfil 3 de la Cuenta A") a esa venta.
-

Módulo 6: Gestión de Ventas (El Corazón del Sistema)

Este módulo conecta Clientes con el Inventario.

- **Crear Venta:** Agrupación de un Cliente + una unidad de Inventario (Módulo 5) + Atributos de Venta (Módulo 4).
 - **Ciclo de Vida de la Venta:** La plataforma debe permitir:
 - **Renovar:** Extender la fecha de vencimiento.
 - **Reactivar:** Volver a activar una venta vencida.
 - **Expulsar:** Marcar una venta como inactiva (liberando la unidad de inventario).
 - **Borrar:** Eliminar el registro de la venta.
-

Módulo 7: Módulo de "Oficina" (Finanzas y Supervisión)

Dashboard principal para Admins y Supervisores.

- **Reportes Contables:** Visualización de ingresos (por ventas) vs. gastos (costo de productos/proveedores).
 - **Análisis de Rentabilidad:** Visualizar la ganancia por cuenta/producto (basado en el costo vs. precio de venta y meta de ROI).
 - **Gestión de Equipo:** Visualizar rendimiento y asistencia laboral de los agentes.
 - **Finanzas Operativas:** Calcular pago a miembros, registro de "Caja Menuda" y otros gastos operativos.
-

Módulo 8: Módulo de Soporte Interno (Ticketing)

Canal de comunicación y gestión entre todos los roles.

- **Solicitud de Cuentas (Agente):** Los agentes abren un ticket para solicitar a un Supervisor la asignación de una unidad de inventario.
 - **Reporte de Cuentas (Agente):** Los agentes abren un ticket para informar problemas con una cuenta activa (ej. caída, error, sin suscripción).
 - **Gestión de Tickets (Supervisor):** Los supervisores reciben, asignan y cierran los tickets.
 - **Tickets de Clientes (Autoservicio):** La plataforma debe recibir y crear tickets automáticamente cuando un cliente use las opciones "Reportar un Problema" o "Solicitar Renovación" desde su portal.
-

Módulo 9: Sistema y Automatización

Funcionalidades que aplican a toda la plataforma.

- **Log de Auditoría:** Un registro inmutable de "quién hizo qué y cuándo".
- **Integración API (Make/Webhook):**
 - La plataforma debe poder enviar un "webhook" o señal a Make.com.
 - **Objetivo:** Enviar datos de la venta para activar automatizaciones (ej. "Enviar pre-aviso de corte", "Enviar datos de la cuenta al cliente").
- **Sistema de Notificaciones Internas:**
 - Un sistema de alertas (tipo "campanita" 🎊) dentro de la app para notificar acciones relevantes (ej. "El Supervisor A ha resuelto tu ticket", "El Agente B necesita una cuenta nueva", "Stock bajo para el Producto X").

