

6 prompts para que puedas crear tu propio CRM 100% personalizado

Con estos 6 prompts vas a construir un CRM completo dentro de Lovable: login con roles, carga de leads, tablero de oportunidades, agenda de llamadas, seguimiento de ventas, control de gastos del equipo e integraciones con tus herramientas (hojas de cálculo, webhooks, automatizaciones).

Están pensados para pegarse en orden, uno por vez, esperando a que cada uno termine antes de pasar al siguiente. No hace falta saber programar — cada prompt le dice al sistema exactamente qué hacer, qué tablas crear y cómo conectar todo.

Al final vas a tener un CRM funcionando donde podés: recibir leads desde tus funnels o anuncios, verlos en un tablero, agendar llamadas, asignar responsables, registrar ventas y gastos, y conectar todo con Google Sheets y tus automatizaciones.

1- Fundaciones: auth, roles, navegación y esquema de base de datos

Creá un CRM interno con login (email + contraseña y Google). Sistema de roles con una tabla `user\_roles` (enum: admin, member) y una función `has\_role(user\_id, role)` SECURITY DEFINER que evite recursión de RLS. El primer usuario que inicia sesión cuando no existe ningún admin se convierte en admin automáticamente (validado en servidor). A partir de ahí, los admins invitan a los demás desde la UI.

Tablas principales (todas con RLS que exija rol admin para leer/escribir, GRANT explícito a `authenticated` y `service\_role`):

- `leads`: id, nombre, telefono, email, business, business_label, revenue, revenue_label, qualified (bool), status (nuevo/por_llamar/llamado/agendado/venta/descalificado), funnel, utm_source, utm_medium, utm_campaign, referrer, notes, created_at.
- `triage\_assignments`: lead_id, triager_id (referencia a eod_members), bucket (1|2), created_at.
- `calendars`: id, slug, name, closer_id, buffer_minutes, timezone.
- `booking\_sources`: id, calendar_id, label, slug, active.
- `calendar\_routing\_rules`: id, calendar_id, revenue_min, revenue_max, closer_weights (jsonb: {closer_id: peso}), active.
- `eod\_members`: id, slug (único, tipo "triager_1"), name, role (setter|triager|closer), active, token (uuid), created_at.
- `appointments`: id, lead_id, calendar_id, closer_id, scheduled_at, status (agendada|completada|no_show|cancelada), source, created_at.
- `team\_expenses`: id, member_id, day, amount, paid_by, note, pending (bool), settled_at.

Navegación: un sidebar único con tres secciones (Trabajo diario, Rendimiento, Configuración), colapsable, item activo por ruta, iconos Lucide. Topbar con buscador global y menú de usuario. Home del CRM con KPIs del día y cola de pendientes.

2- Gestión de leads, triage y vista kanban

Sobre el CRM del paso anterior, agregá la gestión de leads.

Vista "Leads por llamar": kanban con columnas por estado (Por llamar, Llamados, Agendados, Descalificados). Cards compactas: nombre en negrita, contacto en gris, facturación y fuente en metadatos, badge de triager a la derecha. Soporta drag & drop entre columnas para cambiar estado.

Filtros: barra horizontal de chips (Categoría, Triager, Estado, Fuente, Facturación) con contador de resultados y botón "limpiar". Tabla alternativa con encabezado sticky, filas de 40px, columna de nombre fija en scroll horizontal, alineación numérica a la derecha, cero-estado explicativo cuando no hay resultados.

Triage automático al ingresar un lead: una función `assign\_triager` que reparte entre los triagers activos según buckets de facturación (ej: <5000 → bucket 1, >=5000 → bucket 2) y reparto por pesos configurables

en `calendar\_routing\_rules`. Los triagers se identifican por slug único (triager_1, triager_2, ...) con persona a cargo, nunca hardcoded.

Los leads descalificados (facturación muy baja o negocio no apto) no entran a triage ni disparan webhooks, pero se guardan igual.

Cada lead debe poder editarse inline: notas, estado, llamadas, seguimiento. Guardado optimista con cola offline y feedback visual al guardar.

3- Sistema de calendarios, agendamiento y routing de closers

Agregá el sistema de calendarios y agendamiento.

Cada calendario pertenece a un closer y tiene fuentes de reserva (slug, label, active). Las reglas de routing (`calendar\_routing\_rules`) definen, por rango de facturación del lead, qué closers son elegibles y con qué peso. La función `pick\_closer\_for\_revenue(revenue, calendar\_id)` selecciona el closer sano (calendario conectado y funcionando) según los pesos, y avanza un cursor round-robin (`rr\_cursor`) para reparto parejo.

Página pública de agenda `/agendar/\$slug`: muestra slots disponibles del closer elegido, combina disponibilidades de todos los closers elegibles para ese rango de facturación, excluye horarios ya ocupados y slots bloqueados manualmente. Tope de 60 días y máximo 7 slots por día. Selector de zona horaria (al menos: Buenos Aires, Ciudad de México, hora del este de EE.UU., hora de Europa Central). Al confirmar, crea el appointment, marca el lead como agendado y opcionalmente sincroniza con Google Calendar del closer.

Bloqueos manuales: una tabla `calendar\_blocks` (closer_id, start, end, reason) y UI en el CRM para bloquear horarios sin cancelar reservas.

Vista "Agenda" en el CRM: lista de reservas del día/semana con filtros por closer, estado y fuente. Vista "Calendarios & Closers" en Configuración: CRUD de calendarios, fuentes, reglas de routing con pesos editables que sumen 100, y bloqueos.

4- EODs, leaderboards y seguimiento del pipeline

Agregá los formularios de end-of-day (EOD) y el seguimiento del pipeline.

Tres formularios públicos accesibles por token (uno por rol): setter, triager y closer. Cada uno valida un token único de `eod\_members` y guarda en tablas `setter\_daily`, `triager\_daily`, `closer\_daily` con métricas del día (leads procesados, llamadas, agendas, ventas, no-shows, notas). Las métricas alimentan leaderboards.

Vista "Leaderboards": ranking de triagers y closers por métricas

configurables (agendas, show-rate, ventas, conversión), con filtro de rango de fechas. Tabla con ranking, nombre, métricas principales y variación vs. período anterior.

Vista "Seguimiento": pipeline con timers editables (ej: 1h, 24h, 72h) que muestra leads en seguimiento ordenados por próxima acción, con indicador de si pasó el tiempo y botón de acción rápida (llamar, agendar, descalificar).

Vista "Resumen del día": métricas consolidadas del equipo (leads nuevos, llamados, agendas, ventas, cash) con comparativa vs. ayer y vs. mismo día de la semana anterior. Gráficos con la misma paleta del CRM, sin grids ni bordes de más, etiquetas legibles.

5- Atribución de ventas, gastos del equipo y analítica

Agregá atribución de ventas, gestión de gastos y analítica.

Atribución: cuando se registra una venta, el sistema rastrea quién fue el triager, el closer y la fuente (funnel, calendario, utm) que originaron el lead, y reparte crédito configurable (ej: % triager, % closer, % fuente). Una tabla `sales` (lead_id, amount, closer_id, triager_id, source, date, attribution jsonb) y una vista "Atribución" con desglose por closer, triager y fuente, con filtros de fecha.

Analítica: una pestaña "Ventas" con tabla de todas las ventas, filtros por closer, fuente, rango de fechas, total facturado, conversión lead→venta, ticket promedio, y gráficos de tendencia. Todo con selector de rango de fechas compartido en la sección Rendimiento.

Datos de demo: un botón "Cargar datos de ejemplo" que inserta leads, agendas y ventas ficticias (nombres inventados, marcados como `is\_demo=true`) y un botón "Borrar datos de ejemplo" que los elimina sin tocar datos reales.

6- Integraciones, seguridad y onboarding

Agregá integraciones opcionales, seguridad y onboarding.

Integraciones (cada una se activa solo si el usuario carga su credencial desde la UI; si no está configurada, muestra "no configurado" sin loguear errores):

- Webhook saliente genérico: el usuario pega su URL y elige qué eventos enviar (lead nuevo, agenda nueva, venta). POST con payload JSON y reintentos deduplicados.
- Google Calendar: instrucciones en pantalla para conectar su cuenta; sincroniza reservas nuevas y cancelaciones.
- Export a hoja de cálculo: opcional; si no está configurada, el CRM ofrece export CSV nativo desde cada tabla.
- Endpoint público de ingreso de leads `/api/public/ingest-lead`:

protegido por un secreto que el usuario genera desde la UI, con documentación del payload en pantalla.

Onboarding guiado: pantalla que aparece cuando el CRM está vacío, con pasos marcables y saltables (crear equipo, crear primer calendario y fuentes, conectar Google Calendar opcional, configurar reparto de triage, configurar integraciones). El CRM funciona sin ninguna integración conectada.

Seguridad: todas las tablas con RLS activo, políticas que exijan rol admin para CRUD del CRM, sin políticas de lectura pública sobre tablas de negocio, endpoints públicos validando secreto o token, ningún secreto en código ni en cliente.

Documentación: un README y una página `/ayuda` dentro del CRM con qué es, qué incluye y pasos de configuración en orden.

Al terminar, verificá que un usuario nuevo pueda: iniciar sesión, volverse admin, crear equipo y calendario, recibir un lead por el endpoint público, verlo en el CRM, agendar y registrar una venta.