



JRP DESARROLLADOR
Software empresarial a medida

DOSSIER DE TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL

Convierte la complejidad de tu negocio en **control, eficiencia y crecimiento.**

Consultoría de procesos, software a medida y automatización para empresas que quieren avanzar con una base sólida y resultados medibles.

CONSULTORÍA

SOFTWARE A MEDIDA

AUTOMATIZACIÓN



VISIÓN GENERAL

Una propuesta diseñada para mover el negocio.

Del problema operativo a una hoja de ruta clara, medible y construida alrededor de la empresa.

- | | | |
|-----------|--|-----------|
| 01 | El punto de partida
Fricciones invisibles que frenan el crecimiento | 03 |
| 02 | La oportunidad
Qué cambia cuando procesos y datos se conectan | 04 |
| 03 | Método JRP
Descubrir, diagnosticar, diseñar, construir y evolucionar | 05 |
| 04 | Ecosistema modular
Capacidades que crecen con cada empresa | 07 |
| 05 | Aplicación sectorial
Escenarios concretos y resultados esperados | 12 |
| 06 | Medición y colaboración
Indicadores, planes y hoja de ruta | 14 |
| 07 | Siguiente paso
Primera valoración y reunión de descubrimiento | 17 |

Una idea sencilla

La tecnología solo tiene sentido cuando simplifica el trabajo, mejora las decisiones y genera capacidad para crecer.

01 / REALIDAD EMPRESARIAL

El negocio avanza, pero la operativa se queda atrás.

Muchas empresas no tienen un problema de esfuerzo. Tienen información dispersa, procesos dependientes de personas y demasiadas tareas manuales.

01 Información fragmentada

Excel, correo, WhatsApp y programas aislados cuentan versiones distintas de la misma realidad.

02 Trabajo que no escala

Cada aumento de actividad exige más seguimiento, más controles y más horas administrativas.

03 Decisiones tardías

Los indicadores llegan cuando el problema ya ha afectado al cliente, al margen o al equipo.

04 Dependencia operativa

El conocimiento vive en personas concretas y no en procesos visibles, repetibles y trazables.

EL COSTE REAL NO SIEMPRE APARECE EN UNA FACTURA

Aparece en horas perdidas, duplicidades, errores, falta de visibilidad, clientes que esperan y oportunidades que nadie puede medir.

El primer paso no es comprar otra herramienta. Es comprender dónde se genera la fricción y qué resultado necesita la empresa.

02 / VISIÓN DE FUTURO

Cuando el negocio se conecta, aparece una nueva capacidad de crecer.

La transformación no consiste en digitalizar el desorden. Consiste en rediseñar la forma de trabajar y convertirla en un sistema útil para dirección y equipo.



DE UNA EMPRESA REACTIVA

A UNA EMPRESA QUE ANTICIPA

**El objetivo final**

Que cada proceso deje una señal útil para actuar.

- ✓ Menos tiempo dedicado a buscar, copiar o comprobar información.
- ✓ Más capacidad para atender, vender, producir y mejorar.
- ✓ Mayor previsibilidad sobre costes, carga, servicio y rentabilidad.
- ✓ Una base tecnológica preparada para nuevas necesidades.

03 / MÉTODO

No empezamos programando. Empezamos entendiendo.

Un proceso transparente y evolutivo que convierte la realidad diaria del negocio en una solución que las personas pueden utilizar y la dirección puede medir.

01 Descubrir

Negocio, personas y objetivos
Escuchamos cómo se trabaja, qué preocupa y qué significa mejorar.

02 Diagnosticar

Procesos, datos y fricciones
Mapeamos recorridos, tareas, riesgos, dependencias y oportunidades.

03 Diseñar

Solución, alcance y prioridades
Definimos módulos, roles, indicadores, automatizaciones y experiencia.

04 Construir

Fases, validación y adopción
Entregamos valor progresivamente y validamos con usuarios reales.

05 Evolucionar

Medición y mejora continua
Comparamos resultados, formamos al equipo y activamos el roadmap.

PRINCIPIO JRP

Cada fase debe responder a una pregunta empresarial, entregar una evidencia y acercar el proyecto a un resultado observable.

04 / PRIMERA VALORACIÓN

Antes de proponer, necesitamos ver el negocio completo.

El diagnóstico convierte sensaciones en un mapa compartido: qué ocurre, dónde se atasca, cuánto impacto tiene y qué conviene resolver primero.

01 PROCESOS

Recorridos, tiempos, esperas y excepciones

02 PERSONAS

Roles, responsabilidades y adopción

03 DATOS

Origen, calidad, duplicidades y acceso

04 HERRAMIENTAS

Sistemas actuales e integraciones

05 RIESGOS

Errores, seguridad y dependencias

06 RESULTADOS

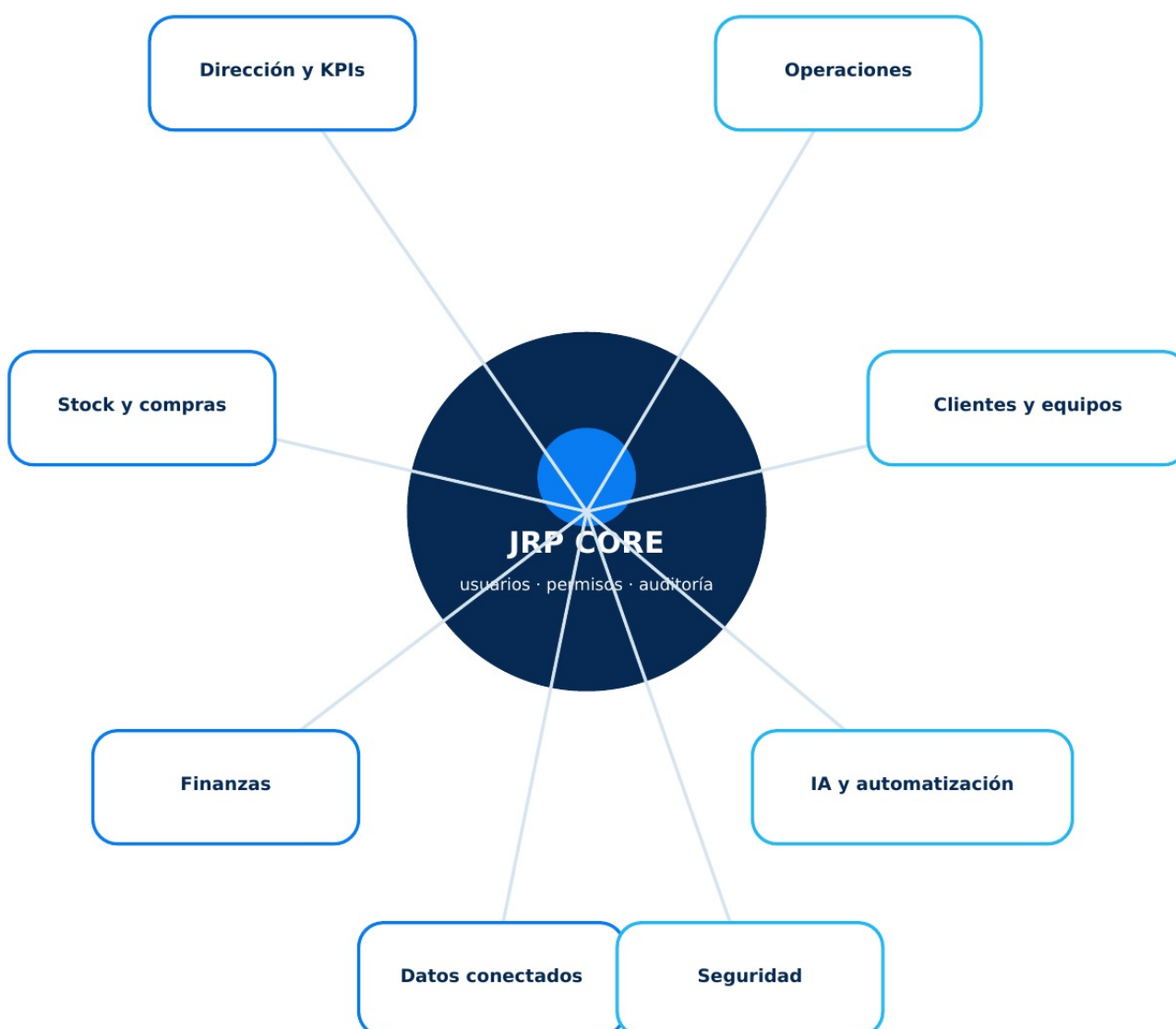
Indicadores, objetivos y prioridades

Resultado: una primera hipótesis de alcance, módulos, prioridades y siguiente paso. Sin tecnicismos innecesarios y sin comprometer una inversión antes de entenderla.

05 / ARQUITECTURA

Una base sólida. Múltiples soluciones de negocio.

El sistema crece por módulos: empieza por el proceso con mayor impacto y amplía sin rehacer lo que ya funciona.



Tres capas que trabajan juntas

NÚCLEO

Identidad, roles, seguridad y trazabilidad.

CAPACIDADES

Módulos empresariales conectados entre sí.

CONFIGURACIÓN

Procesos, reglas e indicadores propios de cada empresa.

06 / DIRECCIÓN Y OPERACIONES

Control para decidir. Orden para ejecutar.

Dos capacidades que convierten la actividad diaria en una operación visible, coordinada y medible.

MÓDULO 01

Dirección y KPIs

Paneles, objetivos, comparativas, alertas e informes para actuar antes.

Resultado: decisiones con datos, no con intuiciones.

MÓDULO 02

Operaciones

Tareas, responsables, incidencias, prioridades, plazos e histórico conectados.

Resultado: procesos repetibles, trazables y preparados para escalar.

CAPACIDADES CLAVE

01 Panel ejecutivo

Ventas, margen, servicio y actividad en una vista.

02 Alertas

Desviaciones visibles antes de convertirse en problemas.

03 Informes

Resumen automático para reuniones y seguimiento.

04 Flujos de trabajo

Cada proceso sigue una secuencia clara y configurable.

05 Responsabilidad

Cada tarea tiene dueño, estado, prioridad y plazo.

06 Trazabilidad

Histórico completo de decisiones, cambios y evidencias.

RESULTADO EMPRESARIAL

Dirección deja de perseguir cifras y empieza a anticipar decisiones.

El equipo gana claridad, coordinación y capacidad para cumplir.

07 / FLUJO COMERCIAL

Compra mejor. Atiende mejor. Vende con información.

Stock, compras, clientes y equipos comparten el mismo dato para reducir pérdidas y mejorar el servicio.

MÓDULO 03

Stock y compras

Entradas, salidas, lotes, ubicaciones, pedidos, mínimos y reposición.

Resultado: inventario fiable y compras basadas en consumo real.

MÓDULO 04

Clientes y equipos

CRM, agenda, seguimientos, documentos, roles y comunicación.

Resultado: continuidad, personalización y un equipo coordinado.

CAPACIDADES CLAVE

01

Stock en tiempo real

Disponibilidad, reservas, lotes y ubicaciones.

02

Reposición

Alertas y propuestas basadas en mínimos y rotación.

03

Proveedores

Pedidos, recepción, incidencias y documentación.

04

Ficha 360º

Contactos, compras, servicios, mensajes y documentos.

05

Seguimiento

Próximas acciones, avisos y oportunidades visibles.

06

Roles

Cada persona accede a la información que necesita.

RESULTADO EMPRESARIAL

Menos roturas, menos exceso y menos dinero inmovilizado.

El cliente recibe una atención coherente aunque cambie el interlocutor.

08 / RENTABILIDAD Y AUTOMATIZACIÓN

Conoce lo que ganas. Automatiza lo que no aporta valor.

Finanzas conectadas e inteligencia aplicada a tareas concretas: leer, clasificar, avisar, resumir y ejecutar.

MÓDULO 05

Finanzas y facturación

Presupuestos, facturas, cobros, gastos, vencimientos, proveedores y márgenes.

Resultado: tesorería visible y rentabilidad por cliente o servicio.

MÓDULO 06

IA y automatización

OCR, reglas por evento, asistentes internos, avisos e informes automáticos.

Resultado: menos tareas repetitivas y más tiempo para aportar valor.

CAPACIDADES CLAVE

01 Ciclo de venta

Del presupuesto aceptado a la factura y el cobro.

02 Vencimientos

Recordatorios y seguimiento de pendientes.

03 Rentabilidad

Ingresos, costes y margen en contexto.

04 Documentos

Lectura y clasificación de facturas, pedidos y partes.

05 Reglas

Acciones automáticas cuando cambia un estado o dato.

06 Asistentes

Consulta del negocio y generación de resúmenes útiles.

RESULTADO EMPRESARIAL

Facturar deja de ser el final del proceso y se convierte en información para decidir.

La inteligencia artificial se incorpora donde mejora tiempo, calidad o capacidad de respuesta.

09 / BASE TRANSVERSAL

Una sola versión de la verdad, protegida y disponible.

La mejora se sostiene cuando cada área trabaja sobre información coherente y cada persona accede exactamente a lo que necesita.

INFORMACIÓN

Datos conectados

Centralización, integraciones, documentos y actualización entre áreas.

Acceso multidispositivo

Móvil, tablet y ordenador según el contexto real de trabajo.

Trazabilidad

Histórico de acciones, cambios, responsables y evidencias.

SEGURIDAD

Roles y permisos

Perfiles diferenciados para dirección, operaciones, clientes y colaboradores.

Aislamiento y protección

Separación de información, conexiones seguras y control de exposición.

Continuidad

Copias, recuperación y una arquitectura preparada para evolucionar.

La confianza también es una funcionalidad

La plataforma debe facilitar el trabajo sin convertir la información del negocio en un riesgo.

Por eso seguridad, permisos, auditoría y protección de datos se diseñan desde el inicio y se ajustan al nivel de criticidad de cada proyecto.

10 / SECTORES

La tecnología cambia. El reto empresarial se repite: controlar, servir y crecer.

La solución se adapta al proceso, al equipo y al modelo de negocio. Estas son algunas configuraciones posibles.

COMERCIO + E-COMMERCE**Mercado Vivo**

Producto, stock, lotes, pedidos, venta online, proveedores y control económico.

AUTÓNOMOS Y SERVICIOS**OficioControl**

Avisos, agenda, materiales, presupuestos, desplazamientos, facturas y cobros.

BELLEZA Y BIENESTAR**Studio Agenda**

Reservas, ficha de cliente, bonos, profesionales, caja, recordatorios y ocupación.

COMUNIDADES**Nexo Residencial**

Incidencias, documentos, reservas, avisos, proveedores y portal del vecino.

LOGÍSTICA E INDUSTRIA**Control Operativo**

Carga, recursos, incidencias, productividad, mantenimiento, seguridad y KPIs.

PYMES MULTIÁREA**Business Hub**

Clientes, operaciones, finanzas, documentos, automatización y dirección conectados.

No se trata de encajar tu empresa en una plantilla.

Se trata de reutilizar capacidades probadas y configurarlas alrededor de tu forma de vender, producir, atender, coordinar y decidir.

11 / CASO ILUSTRATIVO

De perseguir información a dirigir una operación conectada.

Un ejemplo aplicable a comercio, servicios, industria o logística. El alcance real se adapta en el diagnóstico.



QUÉ CAMBIA EN EL DÍA A DÍA

- | | |
|-------------------------|--|
| 1 Entrada | Un canal estructurado para solicitudes y datos. |
| 2 Ejecución | Tareas, responsables, prioridades y plazos visibles. |
| 3 Automatización | Avisos, documentos y actualizaciones sin copiar. |
| 4 Control | Estado, desviaciones y capacidad en una única vista. |
| 5 Aprendizaje | Histórico para comparar, corregir y mejorar. |

LA CLAVE

No automatizar por automatizar.

Automatizar el punto exacto donde se pierde tiempo, calidad o información; medir el efecto y ampliar desde una base que ya funciona.

12 / MEDICIÓN

El éxito no es entregar software. Es demostrar mejora.

Cada proyecto debe acordar una línea base, un objetivo y una forma sencilla de comprobar si el cambio está generando valor.

TIEMPO**Duración del proceso**

Espera, ciclo y carga administrativa

CALIDAD**Errores y retrabajos**

Incidencias, devoluciones y correcciones

SERVICIO**Respuesta al cliente**

Plazos, cumplimiento y satisfacción

CONTROL**Visibilidad operativa**

Datos completos, puntuales y comparables

ECONOMÍA**Margen y liquidez**

Coste, cobro, stock y rentabilidad

ADOPCIÓN**Uso real del sistema**

Usuarios activos y procesos cubiertos

CICLO DE MEJORA CONTINUA

Los objetivos cuantitativos se fijan después del diagnóstico. JRP no promete porcentajes genéricos: define evidencias, responsables y una cadencia de revisión.

13 / ALCANCE

Empieza por donde más valor puedas recuperar.

Tres formas de abordar el proyecto. La propuesta final separa alcance, fases, inversión, soporte y evolución para que la decisión sea clara.

ESENCIAL

Una primera victoria

Digitaliza el proceso crítico que más tiempo o control está costando.

- ✓ Diagnóstico inicial
- ✓ 1 área prioritaria
- ✓ Panel de control
- ✓ Usuarios y permisos
- ✓ Soporte y evolución

ALCANCE A VALIDAR

Tras la reunión de descubrimiento

ENFOQUE MÁS COMPLETO**EVOLUCIÓN**

Ecosistema conectado

Conecta las áreas principales y automatiza el funcionamiento diario.

- ✓ Consultoría de procesos
- ✓ Varios módulos
- ✓ Automatizaciones e IA
- ✓ Indicadores avanzados
- ✓ Formación y acompañamiento

ALCANCE A VALIDAR

Tras la reunión de descubrimiento

ENTERPRISE

Transformación integral

Construye una plataforma empresarial escalable y multidepartamento.

- ✓ Arquitectura a medida
- ✓ Integraciones externas
- ✓ Analítica y trazabilidad
- ✓ Seguridad avanzada
- ✓ Roadmap de mejora continua

ALCANCE A VALIDAR

Tras la reunión de descubrimiento

Una propuesta responsable

No se añaden funcionalidades porque estén de moda. Cada módulo debe resolver una necesidad, mejorar un indicador o reducir un riesgo.

14 / IMPLANTACIÓN

Valor progresivo, control del alcance y adopción real.

La planificación concreta depende del proyecto, pero el recorrido mantiene hitos claros, validación frecuente y decisiones visibles.



GOBIERNO DEL PROYECTO

Cada hito mantiene estado, responsable, decisión pendiente, evidencia y próximo paso. El cliente conoce en todo momento qué se está construyendo y por qué.



JRP DESARROLLADOR
Software empresarial a medida

15 / SIGUIENTE PASO

Tu empresa ya tiene procesos, experiencia y conocimiento.

Ahora necesita una base para convertirlos en crecimiento.

Cuéntame cómo funciona tu negocio, dónde se pierde tiempo y qué te gustaría controlar mejor. La primera valoración servirá para ordenar la oportunidad y decidir el siguiente paso con criterio.

01

Completa el diagnóstico

02

Recibe una primera valoración

03

Agenda la reunión de descubrimiento



Analicemos tu negocio

www.jrpdesarrollador.com

jrpdesarrollador@gmail.com

SOLICITAR PRIMERA VALORACIÓN