

# Plan de Integración Digital y Optimización Comercial

Estrategia de Desarrollo Web, B2B y Gamificación Frente a las Limitaciones de Begrandia ERP

**Preparado para:** Global Nice

**Preparado por:** Equipo de Marketing & Desarrollo

**Fecha de Emisión:** Junio 2026

**Plataformas:** Begrandia ERP, WooCommerce, Web Portal

## 1. Resumen Ejecutivo y Diagnóstico Inicial

El presente documento define la hoja de ruta técnica y comercial para el ecosistema digital de **Global Nice**. Tras un análisis exhaustivo del software ERP de Begrandia, sus módulos de aplicación móvil y las capacidades de su API de integración, se han identificado restricciones arquitectónicas críticas. Intentar forzar una sincronización síncrona bidireccional en tiempo real para procesos masivos saturaría el canal y generaría fallos de consistencia en el inventario.

Bajo una estricta **óptica de negocio, escalabilidad y marketing**, la estrategia óptima consiste en delimitar las funciones operativas de las motivacionales. Begrandia actuará exclusivamente como el núcleo transaccional estructurado (Back-Office), mientras que los portales web desarrollados por la agencia funcionarán como la interfaz inteligente de conversión, fidelización y gamificación (Front-Office).

## 2. Auditoría Técnica de Limitaciones y Reglas de Negocio

### 2.1. El Ecosistema de la Aplicación Móvil de Begrandia

- **Control y Gobernanza de Usuarios:** La creación de usuarios para la APP está restringida por la generación de tokens individuales controlados directamente por el soporte de Begrandia. Esto impide una autogestión libre por parte del administrador de Global Nice en entornos móviles, a diferencia del portal web donde es posible generar usuarios de forma ilimitada sin costes ni soportes adicionales.
- **Restricciones de Módulos Operativos:** La licencia actual adquirida por Global Nice deshabilita explícitamente los módulos de gestión de cartera y analítica avanzada de ventas dentro de la APP. La aplicación móvil está limitada únicamente a dos funciones atómicas: *Gestión de Inventario (Consulta)* y *Toma de Pedidos (Registro)*.
- **El Concepto de Movilidad en Campo:** La APP proporciona un entorno optimizado para el trabajo en ruta que permite el almacenamiento local de datos (sincronización asíncrona cuando se recupera la conectividad). Su valor diferencial frente al portal web no radica en la exclusividad del acceso a internet, sino en la UX simplificada para el vendedor de calle, limitando su visualización para evitar fugas de información o visualización de módulos críticos de la empresa.

### Riesgo Financiero Identificado

Dado que cada registro de vendedor en la APP requiere la intervención del soporte de Begrandia para la emisión del token, existe un riesgo inminente de sobrecostos por licenciamiento o tarifas de soporte técnico recurrente por cada nuevo vendedor que se incorpore al equipo de campo. Se recomienda mantener la plantilla de la APP estrictamente optimizada para personal de campo crítico.

## 2.2. Restricciones Críticas de la API de Begrandia para WooCommerce

La API de Begrandia presenta carencias estructurales en la automatización de flujos externos:

- No Deducción Autónoma de Inventario:** Los llamados estándar de la API para la creación de pedidos externos no ejecutan la lógica de descuento de stock de manera automática e inmediata.
- Ausencia de Webhooks Nativos Automatizados:** Los cambios de estado de inventario o la generación de pedidos en plataformas terceras (como WooCommerce) requieren llamadas de consulta explícitas (Polling) y procesamiento por lotes desde servidores externos, ya que la API no empuja los eventos de forma autónoma.

## 3. Arquitectura Solución Propuesta (Modelo Híbrido Asíncrono)

Para eludir las limitaciones de la API sin comprometer la estabilidad del inventario del cliente, implementaremos una infraestructura dividida en dos grandes frentes de trabajo:

### 3.1. Canal de Vendedores: Separación de Operación y Motivación

No se duplicará la funcionalidad de toma de pedidos en el portal web de marketing, ya que esto rompería la sincronización nativa de Begrandia. La división de responsabilidades se estructurará de la siguiente manera:

#### Operación de Campo (APP Begrandia)

El vendedor de calle utiliza la APP nativa exclusivamente para consultar existencias reales y montar pedidos de forma directa en el ERP. Esto asegura el descuento de stock nativo y descarga a la agencia de la responsabilidad operativa por caídas de sistema o desincronizaciones.

#### Dashboard de Motivación (Portal Web Desarrollado)

Un portal web exclusivo para vendedores desarrollado por nuestro equipo. El sistema consumirá la API de Begrandia mediante una tarea programada diaria para extraer los cierres de venta. Esta información alimentará una interfaz de gamificación que mostrará comisiones, metas cumplidas e incentivos.

### 3.2. Portal de Distribuidores B2B (Venta al Mayoreo y Créditos)

Este módulo representa la mayor oportunidad de captación y valor de marketing para Global Nice. Al no contar con integración autónoma, se implementará un flujo de aprobación controlada:

- Fidelización y Captación:** Los distribuidores contarán con un acceso premium en la web de WooCommerce, donde visualizarán tarifas diferenciadas según su volumen de compra o nivel de cuenta.
- Gestión de Crédito Autogestionable:** La solicitud de créditos se procesará a través de un motor de formularios inteligentes conectado a flujos de trabajo de validación internos de la empresa.
- Procesamiento en Lotes (Batch Injection):** Los pedidos B2B ingresarán al portal web desarrollado por la agencia. Una tarea programada en el servidor (CRON Job) o una acción manual de un administrador del Back-

Office empaquetará los datos de los pedidos aprobados y los inyectará formalmente en Begrand, garantizando consistencia y control absoluto antes de afectar el inventario central.

## 4. Matriz de Responsabilidades y Flujo del Ecosistema

Objetivo del Sistema	Plataforma Responsable	Mecánica de Integración Técnico-Comercial
<b>Toma de Pedidos en Ruta</b>	APP Móvil Begrand	Conexión nativa con el ERP de la empresa. Opera con el inventario transaccional base.
<b>Métricas y Comisiones</b>	Portal Web de Marketing	Extracción asíncrona de reportes de facturación por API para pintar paneles gráficos motivacionales.
<b>Captación Mayorista (B2B)</b>	WooCommerce + Portal Web	Front-End adaptado para distribuidores con cálculo de precios dinámicos y pasarelas de cotización de crédito.
<b>Sincronización de Stock B2B</b>	Ecosistema Híbrido	Inyección controlada de pedidos validados desde la Web hacia Begrand mediante microservicios programados.

### Argumentario Comercial para el Cliente (Global Nice)

La postura estratégica de la agencia frente a Global Nice debe ser clara y de alto valor corporativo: *"Begranda es el cerebro transaccional y operativo de tu empresa (Back-Office). Nosotros estamos construyendo el motor comercial y de crecimiento, la cara premium para tus distribuidores de mayoreo y el centro de motivación de alto impacto para tu equipo de ventas (Front-Office)."*