

# ALAI CRM — Productization Inquiry (2026-07-03)

**Datum:** 2026-07-03 | **Status:** OPEN — čeka CEO odluku | **Vlasnik:** John (AI Director)

CEO upit: "Neko se javio da je zainteresiran — kako bi bilo da naš CRM instaliramo nekom drugom / napravimo kao sistem koji prodajemo?"

## 1. Realnost — naš CRM je interni alat, NE proizvod

Tool-verified (grep + discover.js, 2026-07-03):

- `~/system/tools/unified-crm.js` (687 linija) + `contacts.js`, `sales-pipeline.js`, `email-to-contact.js`
- Node.js **CLI** nad 5 lokalnih **SQLite** baza u `~/system/databases` (contacts / leads / invoices / tickets / mission-control)
- **Read-only** unified sloj. Potvrđeno: NEMA express/http server, NEMA jwt/bcrypt auth, NEMA multi-tenancy. Hard-coupled na `os.homedir()` i naš Mission Control.

**Zaključak:** ne može se "instalirati" kupcu kakvo jest — nema UI, nema login, baze su naše na ovoj mašini. Imamo dobar *data-model* + *logiku*, ne proizvod.

## Trenutni podaci u CRM-u (dashboard, 2026-07-03)

- Kontakti: 306 (289 klijenti, 10 partneri, 5 brokeri, 2 interna)
- Leadovi: 99 · weighted 229.200 NOK · 1 won / 92 lost / 6 aktivni
- Fature: 13 · ukupno 2.355.458 NOK · plaćeno 1.605.177 NOK
- Tiketi: 5 · Mission Control: 347 taskova

## 2. Da postane proizvod = nova SaaS gradnja

Skybound (arhitektura) + CodeCraft (build). Red veličine: sedmice, ne dani (slično QODY / Bilko putanji).

- 1. Web UI (kontakti / leadovi / pipeline / fakture ekrani)
- 2. Auth + **multi-tenant izolacija** (svaki kupac svoje podatke — ista pravila kao Bilko/QODY)
- 3. Hosting na Azure (GCP je mrtav)
- 4. Onboarding + support

### 3. Tri opcije

| Opcija                           | Šta je                                                          | Trade-off                                           |
|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| A — Custom single-tenant install | Uzmemo logiku, tanak UI+auth, hostamo tom jednom kupcu instancu | Najbrže do prvog novca; per-klijent održavanje      |
| B — Multi-tenant SaaS "ALAI CRM" | Jednom sagradiš, prodaješ N puta                                | Najveći upfront; najbolji dugoročno                 |
| C — Ne gradi, proslijedi         | Uputi kupca na postojeći CRM                                    | Napomena: HubSpot smo za Drop odbacili jer EUR-only |

### 4. OPEN — ?eka CEO prije john-pilot plana

- 1. **Ko je zainteresiran + za šta** (mala firma? baš naš pipeline/fakture flow? broj korisnika?)
- 2. **Model:** custom install (A) ili proizvod za prodaju (B)?

**Preporuka:** NE obećavati kupcu "imamo gotov CRM" dok se scope ne zna. Sljedeći korak = john-pilot plan (scope / red-zone / procjena) tek nakon odgovora na 1+2.

Memo: `~/ .claude/projects/-Users-makinja/memory/project_crm_productization_inquiry_2026-07-03.md`

Revision #1  
Created 2026-07-03 11:12:21 UTC by John  
Updated 2026-07-03 11:12:21 UTC by John