

Diagnóstico del modelo de datos

Reporte de ejemplo

Reporte de ejemplo. La empresa, la org y las cifras son ficticias.

Preparado para	Harbor Valley Distribution (ficticia)
Org de Salesforce	Enterprise Edition, Sales Cloud y Service Cloud, 140 usuarios
Revisión	10 horas, acceso de solo lectura a un sandbox completo
Entregado	Octubre 2026

Resumen

La org está en buen estado general, pero las cuentas duplicadas y los campos sin uso frenan al equipo de ventas y hacen poco confiables los reportes. Tres cambios eliminarían la mayor parte del problema en un mes.

Calificación por área

Área	Estado	Lo que encontramos
Objetos y relaciones	Bien	Modelo claro. Dos objetos personalizados duplican objetos estándar.
Uso de campos	Requiere atención	212 campos personalizados en Account; 61 están vacíos en el 98% de los registros.
Registros duplicados	Corregir primero	Cerca del 9% de las cuentas activas tiene un probable duplicado.
Seguridad y acceso	Requiere atención	El acceso predeterminado de Opportunity es Public Read/Write.
Layouts	Bien	Páginas Lightning ordenadas; se pueden borrar 4 layouts sin uso.
Calidad de datos	Requiere atención	El país de facturación es texto libre, con 38 formas de escribir 6 países.

Cómo lo revisamos

Revisión de solo lectura en un sandbox completo usando Setup, Schema Builder, reportes de uso de campos, trabajos de duplicados y consultas de registros de muestra. No cambiamos nada en la org. Este reporte y la sesión de revisión son tuyos, nos contrates o no.

Tres prioridades

- 1. Fusionar cuentas duplicadas y activar reglas de duplicados que bloqueen**
Los vendedores dejan de registrar actividad en el registro equivocado.
- 2. Cambiar Opportunity a Private, con reglas de compartición por equipo**
Cada quien ve solo el pipeline que le corresponde.
- 3. Convertir el país de facturación en lista y limpiar los valores**
Los reportes por territorio y país se vuelven confiables.

Hallazgos, ordenados por impacto

Hallazgo	Impacto	Esfuerzo	Recomendación
Probables cuentas duplicadas (cerca de 1,150 de 12,800)	Alto	Medio	Correr una búsqueda de coincidencias, fusionar por lotes y activar reglas que bloqueen.
Acceso predeterminado de Opportunity en Public Read/Write	Alto	Bajo	Cambiar a Private y agregar reglas de compartición por equipo de ventas.
País de facturación como texto libre	Alto	Medio	Activar las listas de estado y país y mapear los valores existentes.
61 campos de Account vacíos en el 98% de los registros	Medio	Medio	Confirmar con los responsables, ocultarlos y borrarlos en una segunda fase.
Dos objetos personalizados replican Contact y Case	Medio	Alto	Planear la migración a los objetos estándar en una fase posterior.
Campos obligatorios forzados con 14 reglas de validación	Medio	Bajo	Consolidar en 5 reglas con mensajes de error claros.
Tipos de registro sin proceso de negocio asignado	Bajo	Bajo	Eliminar 3 tipos de registro sin uso.
4 layouts sin asignar a ningún perfil	Bajo	Bajo	Borrarlos después de confirmar con el administrador.

Plan sugerido

Primeros 30 días	De 30 a 90 días	Después
Seguridad de Opportunity, reglas de duplicados y limpieza de layouts.	Fusión de cuentas, listas de país y reglas de validación.	Limpieza de campos y regreso a objetos estándar.

Esfuerzo estimado para los primeros 90 días: de 35 a 45 horas.