Características de la suite

CRM, correo, marketing, facturación, contabilidad y proyectos en una sola herramienta, preparada para tu sector.

Una sola plataforma para captar clientes, vender, facturar y llevar las cuentas, en lugar de cinco herramientas que no se hablan. Cada instalación enciende solo los módulos que necesita, y lo que no usas no aparece.

Lo que trae cualquier instalación

Unidades de negocio y marcas

Incluido siempre

Una empresa con varias sociedades, divisiones o marcas acaba con una herramienta por cada una, o mezclándolo todo.

- ✓ Varias sociedades y divisiones en la misma instalación.
- ✓ Cada marca con su logotipo y su imagen en ofertas, facturas y correos.
- ✓ Cambias de unidad desde la barra superior y ves solo lo suyo.

Mediateca

Incluido siempre

Las imágenes y los documentos de marketing están en carpetas sueltas, y nadie sabe cuál es la versión buena.

- ✓ Imágenes y documentos en un solo sitio, reutilizables en webs, campañas y fichas de producto.
- ✓ Cada pieza se sube una vez y se usa en todas partes.
- ✓ Buscar por nombre o tipo en lugar de por carpetas.

Importador

Incluido siempre

Empezar con una herramienta nueva suele significar pasar a mano años de datos del sistema anterior.

- ✓ Importa contactos, empresas, notas y oportunidades desde una hoja de cálculo.
- ✓ Asocias las columnas a los campos y ves una vista previa antes de importar.
- ✓ Volver a importar no duplica: recuerda qué fila es cuál.
- ✓ Un informe con las filas que no se pudieron importar y el motivo.

Búsqueda global

Incluido siempre

Encontrar un cliente, un correo o una factura obliga a saber primero en qué pantalla está.

- ✓ Una sola caja de búsqueda para toda la suite, con un atajo de teclado.
- ✓ Busca a la vez en correos, facturas y archivos.
- ✓ Del resultado a la ficha con un clic.

Contactos y empresas

Incluido siempre

Los datos de clientes están repartidos entre el correo, el móvil de cada comercial y hojas de cálculo, con duplicados y sin historia.

- ✓ Una ficha por empresa y por persona, con todo lo que ha pasado con ellas.
- ✓ Fusiona duplicados desde la propia ficha.
- ✓ Segmentos dinámicos para campañas y listados.
- ✓ Puntuación de contactos según reglas que defines tú.

Tareas

Incluido siempre

Lo que hay que hacer se apunta en libretas o en el correo, y no se sabe a qué cliente u operación pertenece.

- ✓ Tareas enganchadas a cualquier cosa: un contacto, una oportunidad, un pedido o un proyecto.
- ✓ Cada uno tiene su lista de tareas pendientes.
- ✓ Se crean solas desde las automatizaciones.

Registro de actividad

Incluido siempre

Lo que se habló en una llamada o una visita se queda en la cabeza de quien la hizo.

- ✓ Notas, llamadas y reuniones registradas en la ficha del cliente.
- ✓ Con adjuntos, para que el documento esté junto a la conversación.
- ✓ Toda la historia comercial de un cliente en una sola línea de tiempo.

Calendario

Incluido siempre

Las fechas importantes de la empresa viven en calendarios personales que nadie más ve.

- ✓ Calendario de eventos compartido dentro de la suite.
- ✓ Suscríbete desde Google Calendar, Outlook o el móvil con un enlace privado.
- ✓ Vencimientos y citas a la vista sin cambiar de herramienta.

Automatizaciones

Incluido siempre

Las mismas tareas repetitivas, como avisar, asignar o mover, se hacen a mano cada vez y a veces se olvidan.

- ✓ Flujos que arrancan con lo que pasa en la suite, por ejemplo una firma completada.
- ✓ Acciones encadenadas: enviar un correo, crear una tarea, avisar a alguien, mover la oportunidad.
- ✓ Condiciones para elegir el camino y esperas para que cada paso llegue cuando toca.

Ventas

CRM y oportunidades

Sin un embudo compartido no se sabe qué oportunidades hay abiertas, en qué punto están ni por qué se pierden.

- ✓ Embudos de venta en tablero, para mover las oportunidades de etapa arrastrándolas.
- ✓ Las oportunidades avanzan solas cuando pasa algo: una respuesta del cliente, una oferta enviada.
- ✓ El cliente responde a tu propuesta con un clic desde el correo.
- ✓ Motivos de pérdida para saber por qué no se cierra.

Ofertas y pedidos

Las peticiones de oferta, las ofertas, los pedidos y las compras a proveedores se llevan en correos y hojas sueltas.

- ✓ Del pedido de oferta del cliente a la oferta y al pedido, enlazados.
- ✓ Pide precio a varios proveedores a la vez.
- ✓ Pedidos de compra repartidos entre proveedores.
- ✓ Envíos y bultos de cada pedido.

Firma electrónica

Una oferta aceptada por correo no es un contrato firmado, y perseguir firmas con PDF adjuntos retrasa el cierre. La firma pasa fuera del sistema y nadie sabe en qué punto está.

- ✓ Envía a firmar desde la propia oferta u oportunidad, sin descargar ni adjuntar nada.
- ✓ Varios firmantes, a la vez o en orden, y el estado de cada uno a la vista en la ficha.
- ✓ El PDF firmado vuelve solo a su ficha, con la hoja de auditoría de cada firma.
- ✓ Firmar o rechazar pone en marcha tus automatizaciones: mover la oportunidad, crear la tarea de seguimiento.
- ✓ Firma electrónica simple, válida para ofertas, contratos comerciales y acuerdos de confidencialidad.

Marketing

Campañas de correo

Las campañas se hacen en otra herramienta que no sabe quién es cliente ni qué ha comprado.

- ✓ Campañas a segmentos de tus propios contactos.
- ✓ Secuencias que mandan una serie de correos, con sus esperas, a quien se suscribe, entra en un segmento o rellena un formulario.
- ✓ Reenvío automático a quien no abrió.
- ✓ Pausa y reanuda un envío en marcha.
- ✓ Plantillas reutilizables, organizadas por grupos.

Formularios

Los formularios de la web mandan un correo que alguien tiene que copiar al CRM, cuando no se pierde.

- ✓ Constructor de formularios para la web, sin programar.
- ✓ Cada envío se enruta solo según reglas: a quién va y qué se crea.
- ✓ Un envío puede abrir una oportunidad en el CRM.
- ✓ Lista de no contactar para quien no quiere saber de ti.

Webs y SEO

La web es un mundo aparte: cambiarla requiere a alguien externo, y nadie sabe si está bien posicionada.

- ✓ Editor por bloques con temas, sin programar.
- ✓ Versiones de cada página: publica y vuelve atrás.
- ✓ Formularios y catálogo de producto dentro de las páginas.
- ✓ Auditoría SEO y de velocidad de cada página.

Redes sociales

Publicar en la página de empresa de LinkedIn se hace a mano y sin relación con el resto del marketing.

- ✓ Prepara las publicaciones de la página de empresa en LinkedIn.
- ✓ Aprobación antes de publicar.
- ✓ Programa cuándo sale cada publicación.
- ✓ Las cifras de cada publicación, en la suite.

Analítica

El tráfico de la web, las búsquedas y los enlaces entrantes se miran en tres herramientas distintas, cuando se miran.

- ✓ Tráfico de tus webs por fuente.
- ✓ Búsquedas orgánicas de Google y Bing, día a día.
- ✓ Enlaces entrantes a tus webs.
- ✓ Todo junto, en el mismo panel.

Finanzas

Facturación

Facturar en una herramienta aparte obliga a copiar datos del pedido, y cumplir con Hacienda cada año es más exigente.

- ✓ Factura desde el pedido sin volver a teclear nada.
- ✓ Facturas rectificativas y anulaciones con su numeración correcta.
- ✓ Facturas recurrentes para cuotas y servicios periódicos.
- ✓ Genera el registro VERI*FACTU de cada factura.
- ✓ Facturas de proveedor con circuito de aprobación.

Contabilidad

Llevar la contabilidad fuera obliga a mandar papeles a la gestoría y a esperar al trimestre para saber cómo vas.

- ✓ Plan de cuentas, diarios y asientos dentro de la misma herramienta que factura.
- ✓ Las facturas generan su asiento solas.
- ✓ Conciliación de los extractos del banco.
- ✓ Resultado por unidad de negocio y contabilidad analítica con reglas.

Financiación y tesorería

Saber cuánto dinero habrá el mes que viene exige una hoja de cálculo que siempre está desactualizada.

- ✓ Previsión de tesorería con lo que vas a cobrar y pagar.
- ✓ Calendario de vencimientos de préstamos, pólizas y pagos.
- ✓ Presupuestos anuales con escenarios.
- ✓ Cuadros de amortización de tus productos financieros.

Operaciones

Proyectos y horas

Saber en qué punto está un proyecto y cuántas horas lleva exige preguntar a cada persona.

- ✓ Tablero, diagrama de Gantt y sprints en el mismo proyecto.
- ✓ Hitos, riesgos y puertas de calidad para no llevarse sorpresas.
- ✓ Cronómetro desde cualquier pantalla y registro de horas por proyecto.
- ✓ Una bóveda para guardar y compartir contraseñas del cliente con caducidad.

Catálogo de producto

Las fichas técnicas y los precios viven en PDF y hojas distintas para la web, los comerciales y las ofertas.

- ✓ Un único catálogo con categorías, series y especificaciones técnicas.
- ✓ Cada producto con sus documentos y sus precios.
- ✓ El mismo catálogo alimenta la web, las ofertas y las fichas técnicas en PDF.

Personas y nóminas

Los datos de los empleados y las nóminas llegan de la gestoría en PDF y no se cruzan con nada.

- ✓ Empleados y contratos en un solo sitio.
- ✓ Nóminas con su PDF y su recibo.
- ✓ Cada nómina se contabiliza sola.

Colaboración

Correo compartido

Cada uno lleva su bandeja y los correos de clientes se pierden, se duplican o se responden tarde.

- ✓ Tu cuenta de Gmail dentro de la suite, junto a los datos del cliente.
- ✓ Cada hilo enlazado a su contacto u oportunidad.
- ✓ Pospón, programa envíos y agrupa hilos con reglas.
- ✓ WhatsApp en la misma bandeja.

Drive

Los archivos de la empresa están repartidos entre discos, correos y nubes personales.

- ✓ Carpetas compartidas con permisos.
- ✓ Los archivos del cliente, enlazados a su ficha.
- ✓ Comparte un archivo o una carpeta con quien lo necesite.

Documentos y hojas de cálculo

Los documentos se mandan por correo de versión en versión y nadie sabe cuál es la última.

- ✓ Editor de documentos y de hojas de cálculo dentro de la suite.
- ✓ Historial de versiones con vuelta atrás.
- ✓ Exporta las hojas a Excel.

IA y automatización

Asistente IA

La información está en cientos de documentos, y encontrar una respuesta exige saber dónde buscar.

- ✓ Pregunta en lenguaje natural sobre los documentos de la empresa.
- ✓ Conversaciones guardadas para volver a ellas.
- ✓ Respuestas sacadas de tus propios documentos.

Conexión con ChatGPT y Claude

Los asistentes de IA no conocen tus datos, y copiarlos a mano en el chat es lento y arriesgado.

- ✓ Conecta ChatGPT o Claude a la suite con un token propio.
- ✓ Pregunta por tus audiencias, campañas y tráfico web desde el asistente.
- ✓ El asistente prepara borradores de campañas, segmentos y plantillas.
- ✓ Nada se envía ni se publica sin que una persona lo apruebe en la suite.

Integraciones

WhatsApp

Los clientes escriben por WhatsApp al móvil de una persona, y esa conversación no la ve nadie más.

- ✓ Los mensajes de WhatsApp llegan a la bandeja compartida.
- ✓ Cada conversación, enlazada a su contacto.
- ✓ Responde desde la suite, como un correo más.

Search Console

Saber por qué búsquedas te encuentran en Google exige entrar en otra herramienta.

- ✓ Conecta tu propiedad de Search Console con un clic.
- ✓ Búsquedas, clics y posición de cada día, dentro de la suite.
- ✓ Cruzado con el resto de la analítica web.

Gmail

El correo de Gmail no sabe nada del cliente, de sus oportunidades ni de sus facturas.

- ✓ Conecta tu cuenta de Gmail a la bandeja de la suite.
- ✓ Envía y recibe sin salir de la ficha del cliente.
- ✓ Tus correos siguen en Gmail: la suite no se los queda.

Documenso

La firma electrónica necesita un servicio de firma, y no siempre conviene depender de uno de pago por documento.

- ✓ Servicio de firma electrónica de código abierto, integrado con la firma de la suite.
- ✓ Se configura desde la pantalla de ajustes.
- ✓ El estado de cada firma vuelve solo a la suite.
- ✓ La firma de la suite admite otros proveedores.

Bing

Bing también trae visitas, y casi nadie lo mira.

- ✓ Las búsquedas y los clics de Bing Webmaster Tools en la suite.
- ✓ Se configura con una clave en los ajustes SEO.
- ✓ Junto a Google, en la misma analítica.

Mailgun

Enviar campañas desde un buzón normal acaba en spam o con la cuenta bloqueada.

- ✓ Las campañas y los correos de la suite salen por Mailgun, con tu propio dominio.
- ✓ Aperturas, clics y rebotes vuelven a la suite.
- ✓ Las bajas y los rebotes se respetan solos en el siguiente envío.

Páginas de LinkedIn

Gestionar la página de empresa de LinkedIn obliga a entrar en LinkedIn cada vez.

- ✓ Conecta la página de empresa de LinkedIn.
- ✓ Publica y programa desde la suite.
- ✓ Las cifras de cada publicación vuelven a la suite.

Plausible

Medir las visitas de la web suele exigir cookies y un banner de consentimiento.

- ✓ Visitas de tus webs sin cookies de seguimiento.
- ✓ Por página y por fuente de tráfico, dentro de la suite.
- ✓ Sin datos personales de los visitantes.

Malt

Trabajar a través de una plataforma de freelance añade un segundo circuito de propuestas, partes de horas, facturas y cobros, que se lleva a mano y en paralelo al resto del negocio.

- ✓ Cada propuesta que llega de Malt se convierte en una oportunidad en el CRM.
- ✓ Te avisa cuando toca enviar el parte de horas del proyecto a la plataforma.
- ✓ La factura de la plataforma queda registrada en facturación sin teclearla.
- ✓ Los pagos de Malt se concilian con el banco en contabilidad.

Preparada para tu sector

Agencias de viajes

Una agencia recibe peticiones por la web, el correo, WhatsApp y las redes, y cada asesor las lleva a su manera, sin saber qué campaña trajo cada viaje.

Consultoras y estudios

Una consultora vende horas y conocimiento, y suele tenerlos repartidos en cinco herramientas: el correo, una hoja de horas, un programa de facturas, la gestoría y la web. Saber si...

Distribución B2B

Un distribuidor vive de responder rápido a peticiones de oferta, con el catálogo, los precios y los proveedores repartidos entre el ERP, el correo y las hojas de cálculo.

Próximamente

- **Próximamente** Importación desde Excel y CSV
- **Próximamente** WhatsApp Business oficial
- **Próximamente** Privacidad y RGPD
- **Próximamente** Panel de indicadores
- **Próximamente** Atributos de catálogo a medida
- **Próximamente** Webhooks salientes
- **Próximamente** Editor visual de flujos
- **Próximamente** Portal del empleado
- **Próximamente** Control horario
- **Próximamente** Inventario y almacenes