Consultoras y estudios

De la propuesta a la factura, con las horas y las cuentas en el mismo sitio.

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 un proyecto es rentable o en qué punto está una propuesta exige preguntar a alguien.

- ✓ De la propuesta a la factura en un solo sitio, con la oportunidad, el proyecto y el cliente enlazados.
- ✓ Las horas se registran con un cronómetro desde cualquier pantalla y quedan imputadas a su proyecto.
- ✓ Facturación y contabilidad en la misma herramienta, con el banco conciliado.
- ✓ Las propuestas se envían a firmar sin salir de la ficha.
- ✓ Captación propia, con web, formularios y campañas de correo que alimentan el CRM.

Lo que más vas a usar

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.

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.

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.

Firma electrónica

La propuesta está aprobada de palabra, pero el proyecto no puede arrancar hasta que el cliente la firme, y esa firma se pierde entre correos.

- ✓ 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.

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.

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.

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.

Se conecta con

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.

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.

Y además

Campañas de correo **Formularios** **Redes sociales** **Analítica** **Drive**
Documentos y hojas de cálculo **Conexión con ChatGPT y Claude**
Unidades de negocio y marcas **Búsqueda global** **Mediateca** **Importador**
Contactos y empresas **Tareas** **Registro de actividad** **Calendario** **Automatizaciones**