



SALAGERI LABS
APPS · AGENTS · AUTOMATITZACIÓ

DOSSIER DE PRODUCTE

El teu CRM, fet per a com vens tu. Sense llicències per usuari.

Contactes, oportunitats, activitats i campanyes en un panell fet a mida del teu negoci, al teu domini i amb tots els usuaris que vulguis. Substitueix l'Excel o el CRM de lloguer que pagues cada mes per persona i que no fa el que necessites.

Preparat per

Salageri Labs · Gerard Sala Ripoll
C/ Camí de la Tolosa 9, Oficina 8

Producte

CRM propi
Base i mòduls a mida

Data

Setembre 2026
Dossier general

EN 30 SEGONS

Un CRM que s'adapta a tu, no al revés

Els CRM de lloguer cobren per usuari, porten cent funcions que no fas servir i cap de les tres que et calen. L'Excel les té totes però no avisa de res. El CRM propi és el punt mig: senzill, teu i fet per al teu procés de venda.

0 €

per usuari: tot l'equip hi entra, sense llicències ni permanència

15 dies

lliurament del CRM base, comptats des del diagnòstic

100 %

teu: codi, base de dades i domini propis, exportables sempre

Què inclou el CRM base

- **Contactes i empreses** amb els camps que fas servir tu, no els genèrics
- **Oportunitats** amb les fases del teu procés de venda i l'import previst
- **Activitats** trucades, visites, correus i recordatoris per a cada oportunitat
- **Usuaris il·limitats** cadascú amb el seu accés i els seus permisos
- **Formulari d'alta públic** els leads de la web entren sols al CRM
- **Importació del teu Excel** comences amb tota la història carregada
- **Al teu domini** crm.latevaempresa.com, també des del mòbil

Fet i funcionant

No és una idea: és el sistema que fa servir cada dia l'equip comercial de RentX, una empresa de rènting de Vic, per gestionar els seus leads. Va substituir un full de càlcul compartit i es va posar en marxa en dues setmanes.

A partir d'aquesta base, el teu CRM es munta amb les teves fases, els teus camps i els mòduls que et calguin. I creix amb l'Agent de Leads i l'Àrea de Client.

Comença pel que et cal avui. Afegeix la resta quan toqui.

El CRM base resol el seguiment comercial. Després hi afegeixes campanyes, pressupostos, informes o la connexió amb el teu programa, un mòdul cada vegada.

EL QUE VEURÀ EL TEU EQUIP

Així ho veu un comercial teu

Entra des de l'ordinador o el mòbil i té les seves oportunitats, què toca fer avui i els leads nous. Aquest és l'exemple d'una empresa de serveis amb el CRM base i la pestanya de leads.

Vehicles Osona SL

Marta · Comercial

Oportunitats

Leads

Activitats

Campanyes

● Avui: 5 leads nous de l'agent · 3 trucades pendents · 1 pressupost caduca demà

EMPRESA	ÚLTIM CONTACTE	IMPORT	FASE	
Instal·lacions Meridía SL	27-08-2026	38.400 €	● Pressupost enviat	Obrir
Tallers Puig i Fills	01-09-2026	12.900 €	● Visita feta	Obrir
Grup Vila Logística	31-08-2026	64.000 €	● Negociació	Obrir
Clínica Dental Osona	02-09-2026	9.600 €	● Guanyada	Obrir

Tasques d'avui

Trucar Instal·lacions Meridía: pressupost enviat fa 6 dies. Enviar proposta a Tallers Puig. Recordatori: el contracte de Grup Vila caduca el 30-09.

Veure agenda

Un cas típic

Una empresa de serveis amb tres comercials porta les oportunitats en un Excel compartit. Ningú sap qui ha trucat a qui, els pressupostos caduquen sense seguiment i els leads de la web arriben a un correu que es llegeix tard. Amb el CRM propi, cada oportunitat té responsable, fase i propera acció; els leads entren sols; i el gerent veu l'embut de vendes cada dilluns sense demanar-lo a ningú.

EL DIAGNÒSTIC

Primer mirem com vens, després pressupostem

Cada empresa ven diferent i té les dades en un lloc diferent. Per això no venem un preu a cegues: primer un diagnòstic curt, i el pressupost surt tancat.



Què mira el diagnòstic

El teu procés de venda: fases, qui fa què, què es mesura. On són avui els contactes i les oportunitats: Excel, un CRM de lloguer, el correu. Quins programes hi han de parlar: facturació, web, plataforma d'entrades.

Què en surt

Un informe d'una pàgina amb l'estructura del teu CRM (camps, fases, permisos) i un pressupost tancat per als mòduls i les integracions que triïs.

Què necessitem de tu

Mitja hora amb qui ven i mitja amb qui mana. L'Excel o l'exportació del CRM actual. Accés al programa de facturació si l'hem de connectar.

Les teves dades comercials

Teves de veritat.

Base de dades i codi propietat teva un cop pagat. Exportació a Excel en qualsevol moment, sense demanar-ho a ningú.

Segures.

Accés amb usuari i contrasenya, permisos per rol, HTTPS, còpies de seguretat diàries i servidors a Europa.

Legals.

Avís de privacitat per als contactes, consentiment traçable per a les campanyes i baixes automàtiques, com marca la llei.

CREIX QUAN VULGUIS

Comença pel seguiment, afegeix la resta

Cada mòdul s'activa damunt del CRM base sense tocar el que ja funciona. Preu tancat per a cadascun després del diagnòstic.

- **Pestanya Leads**

L'Agent de Leads deixa cada matí els leads qualificats dins del CRM, amb puntuació i missatge a punt.

- **Pestanya Clients**

Connexió amb l'Àrea de Client: factures, comandes i incidències al costat de cada contacte.

- **Pressupostos**

Crea, envia i segueix pressupostos des de l'oportunitat. Avís quan caduquen sense resposta.

- **Campanyes de correu**

Segments calculats de les teves dades, enviament programat, obertures i clics.

- **Campanyes de WhatsApp**

El mateix per WhatsApp, amb l'API oficial de Meta: cost a la vista abans d'enviar, safata de respostes i baixes automàtiques.

- **Informes**

Embut de vendes, activitat per comercial, origen dels leads i previsió del mes. Enviats sols cada dilluns.

- **Connexió amb el teu programa**

Facturació, ERP, plataforma d'entrades o la teva web: les dades entren i surten soles.

- **Pregunta-li al CRM**

Xat amb IA sobre les teves dades: «quins pressupostos caduquen aquesta setmana?», «a qui no he trucat des del juny?».

- **App mòbil**

El CRM com a app a iOS i Android, amb notificacions: lead nou, tasca pendent, pressupost acceptat.

CAMPANYES DE WHATSAPP

Un missatge a tots els teus clients, en tres minuts

Tries el missatge i el públic, veus el cost abans d'enviar i programes. Els contactes surten del CRM, les respostes arriben a una safata compartida i qui contesta BAIXA surt de la llista a l'instant. Només API oficial de Meta: cap eina pirata, cap número bloquejat. El cost per missatge, uns 0,05 €, es paga directament a Meta.

API oficial de Meta

preu tancat després del diagnòstic · consentiment traçable · número verificat

PREUS

Preu tancat per al que és nostre

El que depèn del teu procés i dels teus programes es pressuposta després del diagnòstic. La resta, aquí, per escrit.

DIAGNÒSTIC

150 €

+ IVA · es descompta si contractes

CRM BASE

1.290 €

+ IVA · pagament únic · 15 dies

USUARIS

Il·limitats

sense llicències ni permanència

QUOTA MENSUAL

CRM base

49 €/mes

Amb campanyes

segons volum

Inclou hosting, base de dades, còpies de seguretat diàries, certificat, actualitzacions de seguretat i suport per incidències. Fins a 10 usuaris i 20.000 contactes; per sobre, es revisa la quota. Amb campanyes, la quota puja segons enviaments i el cost de Meta o del correu es paga a part. Es cobra des del mes de publicació.

Mòduls i integracions

Importació de l'Excel o del CRM actual

Contactes, empreses i oportunitats obertes. Històrics d'activitat segons volum.

Inclòs

Pestanya Leads i Pestanya Clients

Connexió amb l'Agent de Leads i l'Àrea de Client de Salageri Labs.

Segons diagnòstic

Campanyes de correu i de WhatsApp

Muntatge tancat; cost per missatge de Meta o del proveïdor de correu a part, sense marge nostre.

Segons diagnòstic

Connexió amb el teu programa

Facturació, ERP, plataforma d'entrades, web. Depèn de l'API disponible.

Segons diagnòstic

Pressupostos, informes, xat amb IA, app mòbil

Preu tancat per mòdul, un cop vist el diagnòstic.

Segons diagnòstic

Pagament: 50 % en acceptar el pressupost i 50 % en publicar. La quota mensual, per domiciliació. Tots els preus sense IVA.

LLETRA CLARA

Les regles del joc, per escrit

Perquè tots dos sapiguem què entra i què no. Cap sorpresa a mig camí.

- **Diagnòstic.** Es factura a l'inici. Inclou les reunions, l'anàlisi del procés i de les dades, i l'informe amb pressupost. Es descompta del projecte si es contracta en 30 dies.
- **Termini.** Els dies compten des que tenim el pressupost acceptat, l'Excel o l'exportació actual i els accessos acordats. Sense dades no hi ha rellotge.
- **Estructura.** Camps, fases i permisos es fixen al diagnòstic. Canviar-los després de publicar és una modificació (45 €); afegir una entitat nova és un mòdul.
- **Integracions.** Depenen de l'API del teu proveïdor. Si la canvia, la limita o la tanca, l'adaptació es pressuposta a part. Si no hi ha API, es treballa amb importació d'Excel o CSV.
- **Campanyes.** Només amb l'API oficial de Meta o un proveïdor de correu reconegut. El client garanteix el consentiment dels contactes. El cost per missatge es paga al proveïdor, no a Salageri Labs.
- **Dades.** Ets el responsable del tractament; Salageri Labs n'és l'encarregat, amb contracte de plantilla que revisa el teu assessor.
- **Volums.** La quota cobreix fins a 10 usuaris i 20.000 contactes. Per sobre, es revisa amb tu abans de cobrar res més.
- **Quota mensual.** Obligatòria mentre el CRM està publicat. Si es dona de baixa, s'avisarà amb 30 dies, s'exporten totes les dades i es lliura el codi.
- **Propietat.** Un cop pagat, el codi i les dades són teus. Salageri Labs pot citar el projecte com a referència, tret que demanis el contrari.
- **Formació.** Inclou una sessió d'una hora amb l'equip el dia de la publicació i una guia breu. Sessions addicionals, 60 € l'hora.

Comencem pel diagnòstic?

Una hora amb qui ven i qui mana per veure com treballem avui. En un dia tens l'informe i el pressupost tancat.

[Demana el diagnòstic](#)