



SALAGERI LABS
APPS · AGENTES · AUTOMATIZACIÓN

DOSSIER DE PRODUCTO

Tu CRM, hecho para cómo vendes tú. Sin licencias por usuario.

Contactos, oportunidades, actividades y campañas en un panel hecho a medida de tu negocio, en tu dominio y con todos los usuarios que quieras. Sustituye el Excel o el CRM de alquiler que pagas cada mes por persona y que no hace lo que necesitas.

Preparado por

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

Producto

CRM propio
Base y módulos a medida

Fecha

Septiembre 2026
Dossier general

EN 30 SEGUNDOS

Un CRM que se adapta a ti, no al revés

Los CRM de alquiler cobran por usuario, traen cien funciones que no usas y ninguna de las tres que necesitas. El Excel las tiene todas pero no avisa de nada. El CRM propio es el punto medio: sencillo, tuyo y hecho para tu proceso de venta.

0 €

por usuario: todo el equipo entra, sin licencias ni permanencia

15 días

entrega del CRM base, contados desde el diagnóstico

100 %

tuyo: código, base de datos y dominio propios, exportables siempre

Qué incluye el CRM base

- **Contactos y empresas** con los campos que usas tú, no los genéricos
- **Oportunidades** con las fases de tu proceso de venta y el importe previsto
- **Actividades** llamadas, visitas, correos y recordatorios para cada oportunidad
- **Usuarios ilimitados** cada uno con su acceso y sus permisos
- **Formulario de alta público** los leads de la web entran solos en el CRM
- **Importación de tu Excel** empiezas con toda la historia cargada
- **En tu dominio** crm.tuempresa.com, también desde el móvil

Hecho y funcionando

No es una idea: es el sistema que usa cada día el equipo comercial de RentX, una empresa de renting de Vic, para gestionar sus leads. Sustituyó una hoja de cálculo compartida y se puso en marcha en dos semanas.

A partir de esa base, tu CRM se monta con tus fases, tus campos y los módulos que necesites. Y crece con el Agente de Leads y el Área de Cliente.

Empieza por lo que necesitas hoy. Añade el resto cuando toque.

El CRM base resuelve el seguimiento comercial. Después añades campañas, presupuestos, informes o la conexión con tu programa, un módulo cada vez.

LO QUE VERÁ TU EQUIPO

Así lo ve un comercial tuyo

Entra desde el ordenador o el móvil y tiene sus oportunidades, qué toca hacer hoy y los leads nuevos. Este es el ejemplo de una empresa de servicios con el CRM base y la pestaña de leads.

Vehículos Osona SL

Marta · Comercial

Oportunidades

Leads

Actividades

Campañas

Hoy: 5 leads nuevos del agente · 3 llamadas pendientes · 1 presupuesto caduca mañana

EMPRESA	ÚLTIMO CONTACTO	IMPORTE	FASE	
Instalaciones Meridia SL	27-08-2026	38.400 €	Presupuesto enviado	Abrir
Talleres Puig e Hijos	01-09-2026	12.900 €	Visita hecha	Abrir
Grupo Vila Logística	31-08-2026	64.000 €	Negociación	Abrir
Clínica Dental Osona	02-09-2026	9.600 €	Ganada	Abrir

Tareas de hoy

Llamar a Instalaciones Meridia: presupuesto enviado hace 6 días. Enviar propuesta a Talleres Puig.
Recordatorio: el contrato de Grupo Vila caduca el 30-09.

Ver agenda

Un caso típico

Una empresa de servicios con tres comerciales lleva las oportunidades en un Excel compartido. Nadie sabe quién ha llamado a quién, los presupuestos caducan sin seguimiento y los leads de la web llegan a un correo que se lee tarde. Con el CRM propio, cada oportunidad tiene responsable, fase y próxima acción; los leads entran solos; y el gerente ve el embudo de ventas cada lunes sin pedírselo a nadie.

EL DIAGNÓSTICO

Primero miramos cómo vendes, luego presupuestamos

Cada empresa vende distinto y tiene los datos en un sitio distinto. Por eso no vendemos un precio a ciegas: primero un diagnóstico corto, y el presupuesto sale cerrado.



Qué mira el diagnóstico

Tu proceso de venta: fases, quién hace qué, qué se mide. Dónde están hoy los contactos y las oportunidades: Excel, un CRM de alquiler, el correo. Qué programas tienen que hablar entre sí: facturación, web, plataforma de entradas.

Qué sale de él

Un informe de una página con la estructura de tu CRM (campos, fases, permisos) y un presupuesto cerrado para los módulos e integraciones que elijas.

Qué necesitamos de ti

Media hora con quien vende y media con quien manda. El Excel o la exportación del CRM actual. Acceso al programa de facturación si hay que conectarlo.

Tus datos comerciales

Tuyos de verdad.

Base de datos y código de tu propiedad una vez pagado. Exportación a Excel en cualquier momento, sin pedírselo a nadie.

Seguros.

Acceso con usuario y contraseña, permisos por rol, HTTPS, copias de seguridad diarias y servidores en Europa.

Legales.

Aviso de privacidad para los contactos, consentimiento trazable para las campañas y bajas automáticas, como marca la ley.

CRECE CUANDO QUIERAS

Empieza por el seguimiento, añade el resto

Cada módulo se activa sobre el CRM base sin tocar lo que ya funciona. Precio cerrado para cada uno tras el diagnóstico.

- **Pestaña Leads**

El Agente de Leads deja cada mañana los leads cualificados dentro del CRM, con puntuación y mensaje listo.

- **Pestaña Clientes**

Conexión con el Área de Cliente: facturas, pedidos e incidencias junto a cada contacto.

- **Presupuestos**

Crea, envía y sigue presupuestos desde la oportunidad. Aviso cuando caducan sin respuesta.

- **Campañas de correo**

Segmentos calculados de tus datos, envío programado, aperturas y clics.

- **Campañas de WhatsApp**

Lo mismo por WhatsApp, con la API oficial de Meta: coste a la vista antes de enviar, bandeja de respuestas y bajas automáticas.

- **Informes**

Embudo de ventas, actividad por comercial, origen de los leads y previsión del mes. Enviados solos cada lunes.

- **Conexión con tu programa**

Facturación, ERP, plataforma de entradas o tu web: los datos entran y salen solos.

- **Pregúntale al CRM**

Chat con IA sobre tus datos: «¿qué presupuestos caducan esta semana?», «¿a quién no he llamado desde junio?».

- **App móvil**

El CRM como app en iOS y Android, con notificaciones: lead nuevo, tarea pendiente, presupuesto aceptado.

CAMPAÑAS DE WHATSAPP

Un mensaje a todos tus clientes, en tres minutos

Eliges el mensaje y el público, ves el coste antes de enviar y programas. Los contactos salen del CRM, las respuestas llegan a una bandeja compartida y quien contesta BAJA sale de la lista al instante. Solo API oficial de Meta: ninguna herramienta pirata, ningún número bloqueado. El coste por mensaje, unos 0,05 €, se paga directamente a Meta.

API oficial de Meta

precio cerrado tras el diagnóstico · consentimiento trazable · número verificado

PRECIOS

Precio cerrado para lo que es nuestro

Lo que depende de tu proceso y de tus programas se presupuesta tras el diagnóstico. El resto, aquí, por escrito.

DIAGNÓSTICO

150 €

+ IVA · se descuenta si contratas

CRM BASE

1.290 €

+ IVA · pago único · 15 días

USUARIOS

Ilimitados

sin licencias ni permanencia

CUOTA MENSUAL

CRM base **49 €/mes**
Con campañas **según volumen**

Incluye hosting, base de datos, copias de seguridad diarias, certificado, actualizaciones de seguridad y soporte para incidencias. Hasta 10 usuarios y 20.000 contactos; por encima, se revisa la cuota. Con campañas, la cuota sube según envíos y el coste de Meta o del correo se paga aparte. Se cobra desde el mes de publicación.

Módulos e integraciones

Importación del Excel o del CRM actual	Contactos, empresas y oportunidades abiertas. Históricos de actividad según volumen.	Incluido
Pestaña Leads y Pestaña Clientes	Conexión con el Agente de Leads y el Área de Cliente de Salageri Labs.	Según diagnóstico
Campañas de correo y de WhatsApp	Montaje cerrado; coste por mensaje de Meta o del proveedor de correo aparte, sin margen nuestro.	Según diagnóstico
Conexión con tu programa	Facturación, ERP, plataforma de entradas, web. Depende de la API disponible.	Según diagnóstico
Presupuestos, informes, chat con IA, app móvil	Precio cerrado por módulo, una vez visto el diagnóstico.	Según diagnóstico

Pago: 50 % al aceptar el presupuesto y 50 % al publicar. La cuota mensual, por domiciliación. Todos los precios sin IVA.

LETRA CLARA

Las reglas del juego, por escrito

Para que los dos sepamos qué entra y qué no. Ninguna sorpresa a medio camino.

- **Diagnóstico.** Se factura al inicio. Incluye las reuniones, el análisis del proceso y de los datos, y el informe con presupuesto. Se descuenta del proyecto si se contrata en 30 días.
- **Plazo.** Los días cuentan desde que tenemos el presupuesto aceptado, el Excel o la exportación actual y los accesos acordados. Sin datos no hay reloj.
- **Estructura.** Campos, fases y permisos se fijan en el diagnóstico. Cambiarlos después de publicar es una modificación (45 €); añadir una entidad nueva es un módulo.
- **Integraciones.** Dependen de la API de tu proveedor. Si la cambia, la limita o la cierra, la adaptación se presupuesta aparte. Si no hay API, se trabaja con importación de Excel o CSV.
- **Campañas.** Solo con la API oficial de Meta o un proveedor de correo reconocido. El cliente garantiza el consentimiento de los contactos. El coste por mensaje se paga al proveedor, no a Salageri Labs.
- **Datos.** Eres el responsable del tratamiento; Salageri Labs es el encargado, con contrato de plantilla que revisa tu asesor.
- **Volúmenes.** La cuota cubre hasta 10 usuarios y 20.000 contactos. Por encima, se revisa contigo antes de cobrar nada más.
- **Cuota mensual.** Obligatoria mientras el CRM está publicado. Si se da de baja, se avisa con 30 días, se exportan todos los datos y se entrega el código.
- **Propiedad.** Una vez pagado, el código y los datos son tuyos. Salageri Labs puede citar el proyecto como referencia, salvo que pidas lo contrario.
- **Formación.** Incluye una sesión de una hora con el equipo el día de la publicación y una guía breve. Sesiones adicionales, 60 € la hora.

¿Empezamos por el diagnóstico?

Una hora con quien vende y quien manda para ver cómo trabajáis hoy. En un día tienes el informe y el presupuesto cerrado.

[Pedir el diagnóstico](#)