

GUÍA PRÁCTICA — LIBERA STUDIO

Cómo elegir tu primer *CRM* sin pagar de más.

Qué preguntar antes de contratar un CRM, qué planes gratuitos ya te alcanzan y cuándo sí conviene pagar.

01 – TRES NIVELES, TRES MOMENTOS

No todos necesitan lo mismo

La pregunta no es "¿cuál CRM es el mejor?", es "¿qué necesito hoy?". Estos son los tres niveles reales:

Hoja de cálculo ordenada (Sheets o Excel)

CUÁNDO ALCANZA

Si tienes menos de 30-40 contactos activos y una sola persona da seguimiento, una hoja bien estructurada con columnas de estatus y fecha de próximo contacto funciona perfectamente bien. No pagues por un CRM todavía.

CRM gratuito (HubSpot Free, Bitrix24, etc.)

CUÁNDO ALCANZA

Cuando ya son varias personas dando seguimiento, o el volumen de contactos hace que la hoja de cálculo se vuelva un desorden. Los planes gratuitos de CRMs conocidos cubren el 80% de lo que un negocio pequeño necesita.

CRM de paga

CUÁNDO CONVIENE

Cuando necesitas automatizaciones específicas (recordatorios complejos, integraciones con otras herramientas, reportes avanzados) que el plan gratuito ya no cubre, o cuando el equipo de ventas crece y necesitas control de permisos por usuario.

02 – PREGUNTAS ANTES DE CONTRATAR

Hazte estas 4 preguntas primero

☐ ¿Cuántas personas realmente lo van a usar?

Muchos CRMs cobran por usuario. Si solo una o dos personas dan seguimiento, no necesitas el plan para equipos de diez.

☐ ¿Qué información necesitas ver de un vistazo?

Define esto antes de ver demos. Si solo necesitas saber estatus y próxima acción, no necesitas un sistema con 40 tipos de reporte.

☐ ¿Se conecta con lo que ya usas?

WhatsApp, correo, redes sociales. Un CRM que obliga a copiar y pegar información manualmente no ahorra tiempo, lo quita.

☐ ¿Hay soporte o comunidad en español?

Si nadie en tu equipo domina inglés técnico, esto decide si la herramienta se adopta de verdad o se abandona en un mes.

Lo que hay que evitar

Contratar el plan "por si acaso crecemos". Empieza con lo que necesitas hoy. Cambiar de plan cuando de verdad crezcas es mucho más barato que pagar de más durante meses "por si acaso".

Elegir por la demo más bonita, no por el uso real. Pide que te muestren exactamente tu caso de uso, no el recorrido genérico de ventas.

No migrar bien la información existente. Un CRM nuevo sin los datos históricos limpios es peor que la hoja de cálculo que reemplazó — nadie confía en él y todos vuelven a lo anterior.

¿Cuál es tu *siguiente paso*?

Te ayudamos a elegir (o descartar) un CRM según tu operación real, no según lo que vende cada proveedor.

liberastudio.tech/#contacto