

EMPRESAS DE SERVICIOS Y PROYECTOS · UNA VERTICAL DE 724IA

De la oportunidad a la factura, **sin que nada se quede en el camino.**

El sistema con inteligencia artificial para la empresa que vende servicios y proyectos. Una asesora comercial que atiende tu WhatsApp las 24 horas y, detrás, el negocio completo: comercial, cotizaciones, contratos, proyectos, facturación y contabilidad sobre un mismo dato.



Para consultoras, firmas de ingeniería, casas de software, agencias, interventoría, capacitación, mantenimiento e instalaciones y firmas de servicios profesionales. Pymes B2B de 3 a 80 personas, en Colombia y Latinoamérica.

El trabajo se hace bien. Lo que se pierde, se pierde entre un paso y el siguiente.

Ocho situaciones que reconoce cualquier gerente de una empresa de servicios, ubicadas en el punto del negocio donde ocurren.



DÓNDE VIVE HOY CADA COSA

Las oportunidades

En un Excel que actualiza una sola persona

Las propuestas

En correos con un PDF adjunto

Los contratos

En una carpeta compartida

Las horas

En la memoria de cada consultor

Los impuestos

En el recordatorio del contador

Qué cambia con Empresa724

Un solo dato recorre todo el camino. El interesado que registró Sofía es la misma ficha de la oportunidad, de la cotización, del contrato, del proyecto y de la factura. Nadie vuelve a digitar, y lo que se atrasa, avisa.

24/7

Sofía responde y las alertas llegan por WhatsApp

1 ficha

por persona o empresa, en toda la plataforma

1 clic

para el informe de seguimiento que pide tu cliente

SofIA atiende a quien te escribe. Y no da un precio que no le corresponde dar.

Una asesora comercial B2B en el WhatsApp de tu empresa y en el chat de tu sitio web, con voz, las 24 horas. Vender servicios no es despachar un catálogo: primero se entiende el problema.


Vértice Consultores
SofIA · en línea

Buenas noches. Necesitamos intervectoría para la ampliación de una bodega. ¿Cuánto cobran?

8:47 p. m.

Buenas noches, con gusto te oriento. Para no darte una cifra al aire: ¿en qué ciudad es la obra, de qué área hablamos y para cuándo la tienen prevista?

8:47 p. m.

En Yumbo, unos 2.400 m². Arrancamos en enero y el presupuesto ya está aprobado.

8:49 p. m.

Gracias. Vértice hace intervectoría técnica y administrativa de obras como esa. El valor depende del alcance y la duración, así que no te cotizo de memoria: lo define el equipo tras una reunión de levantamiento. ¿Me compartes tu nombre y el de tu empresa?

8:49 p. m.

Carolina Mejía, de Bodegas del Pacífico.

8:50 p. m.

Listo, Carolina: quedaste registrada y el equipo comercial ya tiene tu caso. Te propongo una reunión de levantamiento de 30 minutos. ¿Qué día y en qué franja te queda mejor?

8:51 p. m.

Escucha antes de ofrecer

Pregunta por el problema, el alcance y la fecha. Responde con lo que sabe de tu empresa: servicios, experiencia, forma de trabajo.

Nunca cotiza de memoria

El precio de un servicio lo define tu equipo. SofIA lo explica con naturalidad y lleva la conversación hacia la reunión.

Registra al interesado con su nombre real

Sin nombre no hay registro. El contacto entra a la pestaña «Leads del chat» de tu módulo Comercial.

Cierra proponiendo una reunión de levantamiento

Cada conversación termina con un siguiente paso concreto.

Sabe cuándo pasar a una persona

Si quien escribe es un cliente con un proyecto en curso, lo entrega a alguien de tu equipo.

UN LEAD ES CALIENTE CUANDO

Pide una propuesta

Menciona presupuesto o fecha

Viene referido

Es una licitación

Entonces SofIA abre la oportunidad sola y avisa al equipo, sin esperar a que alguien revise la lista.

LO QUE PASÓ POR DETRÁS DE ESA CONVERSACIÓN

8:50 p. m.

Carolina Mejía queda registrada como lead, con su empresa y su necesidad.

Lead caliente

Mencionó presupuesto aprobado y fecha de inicio: no espera en una lista.

OPP-1024

Se abre sola la oportunidad, en etapa de calificación (10 %).

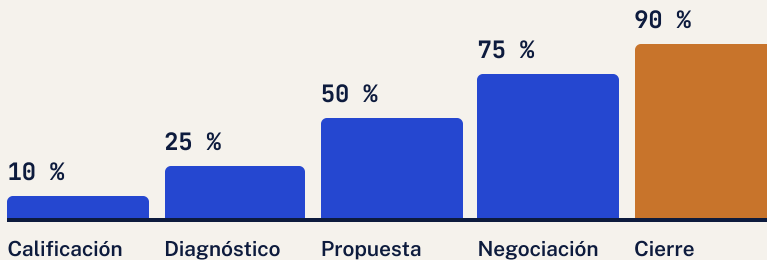
Aviso al equipo

El equipo comercial lo recibe por WhatsApp esa misma noche.

Cada oportunidad con dueño, etapa y fecha de próximo seguimiento.

El módulo Comercial es un CRM pensado para vender servicios: pocas oportunidades, de buen valor, que se ganan con seguimiento.

CINCO ETAPAS, CADA UNA CON SU PROBABILIDAD



PRONÓSTICO PONDERADO

\$114.500.000

Cada oportunidad pesa según su etapa. Es la cifra con la que se planea el trimestre, no la suma optimista.

Oportunidades abiertas	\$248.000.000
Tasa de cierre	40 %

El semáforo de seguimientos

OPORTUNIDAD	CLIENTE Y SERVICIO	ETAPA	VALOR	PONDERADO	PRÓXIMO SEGUIMIENTO
OPP-1024	Bodegas del Pacífico Interventoría de ampliación	Calificación	\$48.000.000	\$4.800.000	HOY Llamada
OPP-1019	Agroindustrial La Ceiba Diagnóstico de procesos	Diagnóstico	\$26.000.000	\$6.500.000	VENCIDO · 3 DÍAS
OPP-1015	Grupo Ferrán Implementación de software	Propuesta	\$120.000.000	\$60.000.000	22 SEP Reunión
OPP-1011	Textiles Monteluz Bolsa de horas de soporte	Negociación	\$36.000.000	\$27.000.000	SIN SEGUIMIENTO
OPP-1008	Cooperativa Alianza Sur Programa de capacitación	Cierre	\$18.000.000	\$16.200.000	HOY Propuesta
Total			\$248.000.000	\$114.500.000	

Datos ilustrativos de la empresa de demostración. El semáforo es lo primero que ve el equipo al entrar: lo vencido, lo de hoy y lo que quedó sin fecha de seguimiento.

- **Leads del chat:** una pestaña con todo lo que registró Sofía, listo para convertirse en oportunidad.
- **Persona de contacto** en cada oportunidad: con quién se habla, no solo con qué empresa.
- **Actividades:** llamada, reunión, correo y propuesta quedan en el historial.
- **Motivo obligatorio al perder:** al final del semestre sabes por qué se cayeron los negocios.
- **Al ganar, pasa a contrato:** la oportunidad no se vuelve a digitar.

COT-1031 Cotización · Grupo Ferrán

ENVIADA

Valor	\$120.000.000
Vigencia	30 días · vence el 12 de octubre
Enviada por	WhatsApp y correo

El contrato deja de ser un PDF en una carpeta. **Ahora avisa.**

Cada contrato vive con sus hitos, su cronograma de pagos y sus cambios de alcance. Y cuando algo se acerca o se atrasa, te llega por WhatsApp.

Precio fijo Un valor cerrado, repartido en hitos con peso y entregable.	Tiempo y materiales Se cobra lo trabajado: horas y gastos del periodo.	Bolsa de horas o mensualidad Soporte y acompañamiento recurrente, con renovación.	Servicio administrado Operación continua de un servicio para el cliente.
---	--	---	--

CTR-1001 Interventoría de ampliación de bodega · Bodegas del Pacífico · Precio fijo				\$48.000.000	
HITOS · PESO Y ENTREGABLE			CRONOGRAMA DE PAGOS		
Plan de interventoría y acta de inicio	15 %	CUMPLIDO	Anticipo · 30 %	\$14.400.000	PAGADO
Primer informe de avance de obra	25 %	CUMPLIDO	Segundo pago · 40 %	\$19.200.000	POR COBRAR
Segundo informe de avance de obra	25 %	ATRASADO · 6 DÍAS	Pago final · 30 %	\$14.400.000	PENDIENTE
Informe final y acta de liquidación	35 %	PENDIENTE			

Informe de seguimiento para tu cliente, en un clic

Informe de seguimiento · CTR-1001		PDF
Avance del contrato	40 %	
Hitos atrasados	1 · segundo informe de avance	
Facturado	\$33.600.000	
Por cobrar	\$19.200.000	
Por facturar	\$14.400.000	

Cuando el cliente pregunta «¿cómo vamos?», la respuesta sale del mismo contrato: avance, hitos atrasados, facturado y por cobrar. Sin armar nada a mano.

Alertas por WhatsApp

HITO

El segundo informe de avance de CTR-1001 lleva 6 días de atraso.

PAGO

El segundo pago de CTR-1001 por \$19.200.000 sigue por cobrar.

RENOVACIÓN

La bolsa de horas CTR-0994 se renueva en 30 días. Es momento de hablar con el cliente.

- **Cambios de alcance:** cada adición o ajuste queda registrado en el contrato, con su valor y su fecha.
- **Hito cumplido, hito visible:** el hito que ya se entregó y falta cobrar no depende de la memoria de nadie.

«¿Ese proyecto sí dejó plata?» Ahora tiene respuesta.

En una empresa de servicios el inventario son las horas de tu gente. Si no se registran, el margen de cada proyecto es una opinión.

PRY-1001 Horas por tarea EN CURSO		
TAREA	FACT.	NO FACT.
Plan de interventoría	46 h	—
Visitas de obra	118 h	—
Informes de avance	48 h	—
Reuniones internas	—	22 h
Reprocesos	—	16 h
Total · 250 h	212 h	38 h

RENTABILIDAD POR PROYECTO · CERRADOS EN EL SEMESTRE

PROYECTO		INGRESO	COSTO	MARGEN
PRY-0987	Interventoría centro logístico	\$48.000.000	\$31.200.000	35 %
PRY-0991	Diagnóstico de procesos	\$26.000.000	\$22.880.000	12 %
PRY-0995	Implementación de software	\$64.000.000	\$66.560.000	-4 %

- **Horas facturables y no facturables** de cada proyecto: las que se cobran y las que se fueron en reuniones y reprocesos.
- **Tareas** del proyecto, para saber en qué va cada frente.
- **Ingreso, costo y margen** de cada proyecto. El que más facturó no siempre es el que más dejó.

El vencimiento de la DIAN ya no llega de sorpresa.

Un calendario tributario armado con el último dígito de tu NIT, con alertas por WhatsApp antes de cada fecha.

Calendario tributario		NIT terminado en 4
Retención en la fuente Mensual		VENCE EN 3 DÍAS
IVA Según tu periodicidad		VENCE EN 12 DÍAS
ICA Según tu municipio		VENCE EN 26 DÍAS
Renta Anual		PROGRAMADO
Información exógena Anual		PROGRAMADO

ALERTA TRIBUTARIA

En 3 días vence la **retención en la fuente** de tu empresa (NIT terminado en 4). Revisa con tu contador que la declaración esté lista.

Ejemplo ilustrativo: los plazos mostrados no son fechas oficiales. El calendario te recuerda las obligaciones; la declaración y el pago siguen a cargo de tu empresa y de tu contador.

Una contabilidad que habla el idioma de una empresa de servicios.

El plan de cuentas viene preparado para tu tipo de negocio: 96 cuentas propias del sector de servicios que se suman al PUC colombiano. Tu contador encuentra cada cosa donde la busca.

Lo que un PUC genérico no separa		PUC · servicios
CUENTA	PARA QUÉ SIRVE	
415550	Ingreso por tipo de servicio. Consultoría, informática, mantenimiento, capacitación: cada línea en su cuenta.	
615550	El costo de prestarlo , en espejo con el ingreso, para ver el margen por línea de servicio.	
1355	Retenciones que te practican los clientes: renta, IVA e ICA a tu favor, sin perderlas de vista.	
280505	Anticipos de contrato: lo recibido antes de entregar es un pasivo, no una venta.	
138020	Retención de garantía sobre contratos: lo que el cliente te retiene hasta la liquidación.	
134505	Servicios prestados por facturar: lo que ya se trabajó y todavía no se ha cobrado.	

Y LA OPERACIÓN ADMINISTRATIVA DE TODOS LOS DÍAS

- **Gastos con aprobación:** el gasto se registra, alguien lo aprueba y queda contabilizado.
- **Compras** a proveedores y contratistas.
- **Caja** para el efectivo del día a día.
- **Asientos desde la operación:** lo que se factura, se compra o se paga llega a la contabilidad sin volver a digitarlo.

Los códigos corresponden al plan único de cuentas colombiano (Decreto 2650). Tu contador puede ajustar el plan a la realidad de tu empresa.

Factura electrónica y nómina electrónica, integradas

Factura electrónica DIAN

Emitida desde la plataforma, con su registro contable. Operadores ECOM y DATAICO.

Nómina electrónica

Reportada a la DIAN por los mismos operadores, desde la nómina que ya liquidaste.

Nómina y liquidación

La nómina de tu equipo y sus liquidaciones, en la misma plataforma que la contabilidad.

Gerencia y BI

Los indicadores del dueño: ventas, cartera, gastos y resultados, sin pedirle un Excel a nadie.

CRM Tercero Único

Una sola ficha por persona o empresa: el mismo cliente en comercial, contratos, facturas y cartera.

Alertas por WhatsApp

Renovaciones, hitos, pagos y vencimientos tributarios llegan al celular de quien debe actuar.

Si además vendes productos

Muchas empresas de servicios también venden equipos, licencias, repuestos o materiales. No necesitas otro sistema: **inventario, punto de venta y pedidos** están en la misma plataforma, con la misma contabilidad y la misma ficha del cliente.

Tu empresa vende, ejecuta y cobra **con orden.**

Así se pone en marcha. Seis pasos, acompañados por nuestro equipo, con la información que tu empresa ya tiene.

01

Los datos de la empresa

Razón social, NIT, responsabilidades tributarias y resolución de facturación. Con eso se arman el calendario y la contabilidad.

02

Tus servicios

Qué vendes, a quién y cómo trabajas. Es lo que SofiA necesita saber para responder bien, y sin precios de memoria.

03

Tu equipo

Quién es comercial, quién ejecuta, quién administra. Cada persona entra con su usuario y sus permisos.

04

La línea de WhatsApp

SofiA atiende en la línea de tu empresa y en el chat de tu sitio web, con voz, a cualquier hora.

05

Los contratos vigentes

Se cargan con sus hitos y sus pagos pendientes. Desde ese día las alertas trabajan por ti.

06

Capacitación

Por rol y con tus propios datos: comercial, proyectos, administración y gerencia.

Lo que Empresa724 todavía no hace

Preferimos decírtelo aquí y no en la segunda reunión. Hoy no está disponible: facturar directamente desde el hito del contrato · calcular las retenciones dentro de la factura · tarifas por rol o nivel de experiencia · portal para tu cliente · firma electrónica del contrato · app móvil propia para el consultor · conciliación bancaria automática. Está en el plan de producto, sin fecha comprometida.

WHATSAPP

+57 310 363 1133

Línea del agente comercial de 724IA

CONOCE EL PRODUCTO

724ia.com/empresa724

El detalle de cada módulo

PROPUESTA

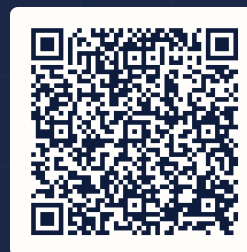
Personalizada, en 48 horas

Según tu equipo, tus servicios y tus contratos

DEMO EN VIVO

sysware-724-faqs.web.app/c/vertice-consultores-demo

Conversa con SofiA en Vértice Consultores



Escanea y escríbenos por
WhatsApp

Escribir por WhatsApp

De la oportunidad a la factura, sin que nada se quede en el camino.