



# Empresa<sup>724</sup>

***Del presupuesto a la factura, sin que nada se quede en el camino.***

Oportunidades con seguimiento, presupuestos, contratos con hitos, horas y rentabilidad, y facturación con VERI\*FACTU. SofIA atiende por WhatsApp cuando tu equipo ya se fue.

Oportunidad 75 %

P-1042 • aceptado

✓ Hito facturado

Margen 31 %

## EL PROBLEMA

# Lo que hoy sabes por casualidad, *lo sabes al empezar el día.*

Las propuestas que nadie volvió a tocar, el contrato con un hito atrasado, el proyecto que se comió las horas y la factura que vence sin que nadie la reclame. En una empresa de servicios el dinero se pierde en los huecos entre una herramienta y otra.

### LA GERENCIA

**«Me entero de que un proyecto perdió dinero cuando ya lo facturamos.»**

- Pipeline en una hoja de cálculo.
- Horas que no se cruzan con el presupuesto.
- Hitos facturables que nadie factura.
- Cartera vencida sin aviso.

### EL CLIENTE

**«Pedí una propuesta un viernes por la tarde. Me escribieron el miércoles siguiente.»**

- Nadie le contesta fuera de horario.
- La propuesta tarda o no llega.
- No sabe cómo va su proyecto.
- Recibe facturas sin contexto.

**Empresa724 une las piezas: *la oportunidad se convierte en contrato, el contrato en proyecto y el proyecto en factura.***

## LA SOLUCIÓN

# Para la empresa que vende *conocimiento, horas y resultados.*

Comercial, contratos, proyectos y facturación en la misma plataforma, con la misma ficha de cliente de principio a fin.



## Oportunidades

Etapas con probabilidad, próximo seguimiento con semáforo y pronóstico ponderado.



## Leads del chat

Lo que llega por WhatsApp y web entra al CRM; el lead caliente abre oportunidad.



## Presupuestos

Con vigencia y versión; el aceptado pasa a contrato sin volver a teclear.



## Contratos con hitos

Precio cerrado, por horas o cuota mensual; hitos, calendario de cobro y cambios de alcance.



## Proyectos y horas

Registro de horas por persona y actividad, facturable o no, contra el presupuesto.



## Rentabilidad

Margen real por proyecto: lo que costaron las horas frente a lo facturado.



## Informe para el cliente

Informe de seguimiento del contrato en PDF, listo para enviar.



## Facturación con VERI\*FACTU

Cada factura con huella encadenada y QR tributario.



## Gastos y compras

Gastos con aprobación, compras y caja.



## Una ficha por cliente

Empresa y contactos con todo su historial, sin duplicados.



## Gerencia y BI

Pipeline, facturación, cartera y rentabilidad en el móvil.



## Si además vendes producto

Inventario y punto de venta en la misma plataforma.

SOFIA COMERCIAL

## La asesora comercial que contesta *cuando tu equipo ya se fue.*

SofIA entiende qué necesita el interesado, registra el lead, agenda la reunión de levantamiento con tu equipo y nunca da un precio de memoria: los presupuestos los hace tu gente. Al cliente actual le dice cómo va su contrato.



### WhatsApp

Texto, audios y documentos, con botones para agendar.

VENTAS724 · INCLUIDO EN 724IA

# Tu equipo comercial de *19 agentes*.

Ninguno gasta dinero, publica ni le escribe a un cliente sin tu aprobación. Cada agente propone; tú apruebas con un botón. SoflA directora te manda el parte cada mañana.

## Inteligencia CONOCE TU MERCADO

### 01 Investigador

Tu competencia en Google, cada mes.

### 02 Perfilador

El perfil real de tus mejores clientes.

### 03 Prospector

Empresas calificadas (solo B2B).

## Marketing ATRAE CLIENTES

### 04 Estratega

El plan del mes según tus metas.

### 05 Contenidos

Textos sin promesas riesgosas.

### 06 Creativos

Imágenes cuadradas y verticales.

### 07 Campañas

Campaña a tu WhatsApp, en pausa.

### 08 Pauta

Inversión solo con tu aprobación y con tope.

### 09 Community

Publicaciones programadas al aprobarlas.

## Análisis MIDE Y MEJORA

### 10 Análisis

Coste por conversación e informe semanal.

### 11 Iteración

Pausa el peor anuncio, refuerza el mejor.

## Venta DEL PRIMER MENSAJE AL CIERRE

### 12 Atiende

SoflA 24/7 por WhatsApp y web.

### 13 Seguimiento

Seis toques y se detiene.

### 14 Vende

Lleva a la compra o a la cita.

### 15 Cotiza

Presupuesto formal en PDF.

### 16 Cierra

Aceptación con evidencia electrónica.

## Posventa COBRA, FIDELIZA Y CUIDA TU REPUTACIÓN

### 17 Cobra

Enlace de pago escrito por el sistema.

### 18 Fidelización

Puntos, cupones y referidos.

### 19 Reputación

Reseñas de Google y respuestas propuestas.

## HECHO PARA ESPAÑA

# Hecho para una *empresa de servicios en España.*

**VERI\*FACTU**
**Facturación**

Cada factura queda registrada con huella encadenada y QR tributario; el envío a la AEAT se activa con el certificado de la empresa.

**IVA 21 %**
**Servicios profesionales**

Las facturas desglosan base imponible y cuota de IVA.

**NIF / NIE / DNI**
**Clientes y contactos**

La ficha del cliente usa los documentos de España.

**Evidencia electrónica**
**Aceptación de presupuestos**

La aceptación queda con evidencia electrónica: huella del documento, fecha, IP y documento del firmante.

## ASÍ SE VE EN UN DÍA

## Tres momentos de una empresa con Empresa724

**Viernes, 19:40 • el interesado**

Una constructora pide una migración a la nube. SofiA entiende el alcance, registra el lead y agenda la reunión del martes con el consultor.

**Lunes, 8:30 • el semáforo**

El panel marca tres seguimientos vencidos. Ventas724 propone los toques; la gerencia los aprueba con un botón.

**Fin de mes • el proyecto**

PRY-1002 va al 82 % de las horas con un hito atrasado. Se ve antes de facturar, no después.

PUESTA EN MARCHA 30 / 60 / 90

## Primero lo que *te trae dinero*. Después, el resto.

**30** días

### Ninguna oportunidad sin seguimiento

- Clientes y oportunidades cargados
- SofIA atendiendo y agendando
- Seguidores con semáforo
- Presupuestos con vigencia

**60** días

### Contratos y proyectos bajo control

- Contratos con hitos y cobros
- Horas por proyecto
- Rentabilidad real
- Informe para el cliente

**90** días

### La empresa completa

- Ventas724: prospección y campañas
- Facturación con VERI\*FACTU
- Gastos y compras
- Gerencia en el móvil

### Lo que todavía no hace en España

- Contabilidad con el Plan General Contable español: hoy los asientos usan el plan colombiano; el PGC está en el plan.
- Retención de IRPF dentro de la factura: hoy no se calcula en la propia factura.
- Nóminas y Seguridad Social de España.
- Facturar directamente desde el hito: el hito avisa, la factura se emite aparte.

## Pide tu demo con tus propios proyectos.

Sin tabla de precios: propuesta a medida en 48 horas. Prueba ya el demo de **Nexo Consultores** (Málaga, ficticio).

WHATSAPP • AGENTE 724IA

Escríbenos desde la web

WEB

[724ia.com/es/empresa724](https://724ia.com/es/empresa724)

DEMO EN VIVO

[sysware-724-](https://sysware-724-faqs.web.app/c/nexo-consultores-demo)[faqs.web.app/c/nexo-consultores-demo](https://sysware-724-faqs.web.app/c/nexo-consultores-demo)