

De Excel a CRM sin dolor

Cómo sacar tus clientes de las hojas de cálculo y montar un CRM a medida en semanas —sin parar tu operación.

El error nº1 al dar el salto:

migrar el caos tal cual. Esta guía te enseña qué ordenar antes, cómo hacer la migración con IA y por dónde empezar para notar el retorno en semanas.

Tus clientes viven en un Excel. Y eso te cuesta ventas.

En Praxioma vemos el mismo patrón en casi todas las pymes que ya facturan bien: el negocio creció, pero la información comercial se quedó atrapada en hojas de cálculo. Un Excel de clientes, otro de presupuestos, otro de pedidos... y ninguno cuadra con el siguiente. El Excel no falla por malo: falla porque nunca se diseñó para llevar el seguimiento comercial de un equipo.

5 señales de que se te ha quedado pequeño

- › **Se pierden oportunidades.** Un presupuesto enviado hace tres semanas y sin seguir; nadie sabía que tocaba llamar.
- › **Cada quien tiene su versión.** El comercial actualiza su hoja, administración la suya, y el dato bueno depende de a quién preguntes.
- › **Depende de una persona.** Si esa persona falta, nadie encuentra el histórico de un cliente ni sabe por dónde iba.
- › **No hay foto de conjunto.** No puedes responder rápido a «¿cuánto tengo en negociación?» o «¿qué clientes llevan meses sin comprar?».
- › **El copia-pegar manda.** Los mismos datos se re-teclean entre el Excel, el correo y el programa de facturación.

La buena noticia: no necesitas un software gigante ni cambiar toda tu forma de trabajar. Necesitas un CRM que encaje con *tu* proceso, no al revés. Y hoy montarlo ya no lleva meses.

Un CRM a medida (y por qué hoy se monta en semanas).

Un CRM no es una agenda de contactos: es el sitio único donde vive todo lo que pasa con cada cliente. «A medida» significa que se ajusta a cómo vendes tú —tus fases, tus campos, tus avisos— en lugar de obligarte a encajar en un producto genérico lleno de botones que no usarás.

Ficha 360° de cada cliente

Todo su historial en un sitio: contactos, presupuestos, pedidos, facturas y la última conversación. Se acabó buscar en cinco Excels y en el correo.

Te ahorra: Nadie vuelve a empezar de cero con un cliente.

Pipeline comercial visual

Cada oportunidad en su fase (contactado, presupuestado, cerrado). De un vistazo ves qué tienes en juego y qué se está enfriando.

Te ahorra: Cero presupuestos olvidados en un cajón.

Seguimiento y avisos automáticos

El sistema te recuerda cuándo tocar a cada cliente y avisa de lo que lleva demasiado tiempo parado. El seguimiento deja de depender de la memoria.

Te ahorra: Más cierres solo por no dejar nada frío.

Por qué en semanas y no en meses

Montar un CRM a medida solía significar meses de programación. Con IA, en Praxioma generamos el modelo de datos, migramos y limpiamos tus hojas y montamos las pantallas en una fracción del tiempo. El resultado es tuyo y encaja con tu proceso, pero listo en semanas.

De Excel a CRM sin dolor, paso a paso.

Así es como lo hacemos para que la transición no pare tu operación ni un día. Cada fase se apoya en la anterior; no hay «big bang».

01 · Auditoría

Semana 1

Miramos tus Excels y programas actuales: qué datos tienes, cuáles están duplicados y cómo vendes de verdad. Salimos con el mapa de tu proceso comercial.

02 · Diseño del modelo

Semana 1-2

Definimos las fichas, las fases del pipeline y los campos que necesitas —solo los que usas—. Tú validas; nosotros montamos.

03 · Migración y limpieza con IA

Semana 2-3

Volcamos tus hojas al CRM y, de paso, la IA deduplica, normaliza y detecta errores. Entrás con datos limpios, no con el caos heredado.

04 · Automatizaciones y avisos

Semana 3

Recordatorios de seguimiento, alertas de oportunidades frías y conexión con tu facturación para no re-teclear. El CRM empieza a trabajar por ti.

05 · Formación y arranque

Semana 4

Formamos al equipo en su propio flujo (no en un manual genérico) y te acompañamos las primeras semanas. Cero Excel a partir de aquí.

Errores que evitamos y test de 30 segundos.

Los 3 errores que hacen doler una migración

- › **Migrar el caos.** Volcar los Excels tal cual, con duplicados y errores. Se limpia *durante* la migración, no después.
- › **Copiar un CRM genérico.** Llenar el equipo de campos que nadie usa. Menos es más: solo tu proceso real.
- › **No formar al equipo.** Si el comercial no ve que le facilita la vida, vuelve al Excel a la semana. La adopción se diseña.

¿Te toca ya el salto a CRM? Marca lo que reconozcas:

- ☐ Tus clientes y presupuestos viven en una o varias hojas de cálculo.
- ☐ Se te han escapado ventas por no hacer el seguimiento a tiempo.
- ☐ No sabes de un vistazo cuánto tienes en negociación ahora mismo.
- ☐ La misma información se teclea en dos o más sitios distintos.
- ☐ Si falta una persona clave, se pierde el hilo de sus clientes.

3 o más marcadas: tienes un caso claro de CRM con retorno rápido. En el diagnóstico gratuito te decimos por dónde empezar y qué rangos te aplican.

EL SIGUIENTE PASO

Diagnóstico gratuito de 15 minutos

Cuéntanos cómo llevas hoy tus clientes y salimos de la llamada con un plan de migración concreto y los rangos que te aplican. Sin coste, sin compromiso, lo ejecutes con nosotros o por tu cuenta.

[Reservar diagnóstico →](#)

praxioma@hotmail.com

LinkedIn: [linkedin.com/company/praxioma](https://www.linkedin.com/company/praxioma)

Praxioma · Automatización, datos y agentes IA para pymes españolas