



2025

---

# KIT DE HERRAMIENTAS ESENCIALES DEL EMPRENDEDOR INTELIGENTE

---

5 categorías de software que necesitas para automatizar tu negocio, ahorrar tiempo y crecer sin volverte loco.



## **DEJA DE COLECCIONAR APPS Y EMPIEZA A CONSTRUIR UN SISTEMA.**

El mercado de software para empresas es un océano infinito. Hay una herramienta para todo. Y esa es precisamente la trampa en la que caen la mayoría de los emprendedores: prueban de todo, pagan por suscripciones que nunca usan y terminan con un rompecabezas de aplicaciones que no "hablan" entre sí.

El resultado es más caos, no menos.

Esta guía no es una lista de "las 100 mejores apps". Es todo lo contrario. Es una caja de herramientas curada y minimalista.

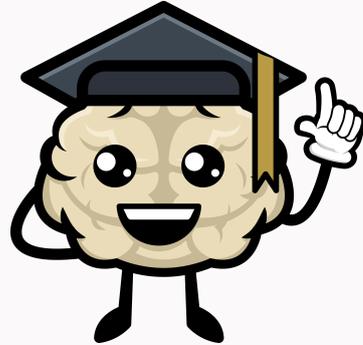
He seleccionado las 5 categorías de software que considero absolutamente no negociables para cualquier negocio que quiera operar de forma profesional y escalable. Para cada categoría, te daré 2 o 3 opciones probadas, con un enfoque en herramientas que ofrecen planes gratuitos potentes, para que puedas empezar a construir tu "stack tecnológico" hoy mismo, sin romper la hucha.

Nota importante: Los precios y características pueden cambiar. Usa esta guía para entender las categorías y luego visita los sitios web para ver la información más actualizada.

¡Vamos a construir tu negocio inteligente!



# CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)



## ¿Qué es y por qué es VITAL?

Es tu base de datos centralizada de todas las interacciones con cada cliente y prospecto. Usar tu email o tu memoria como CRM es la receta para perder ventas. Un CRM te dice a quién llamar, cuándo y por qué.

## Cuándo lo necesitas:

Desde el primer día. Incluso si solo tienes 10 clientes.

## Recomendación #1:

HubSpot CRM (La Opción Gratuita Más Potente)

- **Ideal para:** Casi todos, desde freelancers hasta pymes.
- **Superpoder:** Es mucho más que un CRM. En su plan gratuito, incluye seguimiento de emails, pipeline de ventas, agendamiento de citas y más. Es un ecosistema completo.
- **Costo:** Plan gratuito increíblemente robusto.

*Empieza aquí!! La curva de aprendizaje vale la pena por el poder que te da.*

Recomendación #2:

## Brevo (La Alternativa "Todo en Uno")

- **Ideal para:** Quienes quieren CRM, email marketing y chat en una sola plataforma.
- **Superpoder:** Su plan gratuito es muy generoso en contactos y envíos.
- **Costo:** Plan gratuito disponible.



## PLATAFORMA DE EMAIL MARKETING



### ¿Qué es y por qué es VITAL?

Es tu canal de comunicación directo y propio con tu audiencia. A diferencia de las redes sociales, la lista de correo te pertenece. Es clave para nutrir leads y fomentar la lealtad.

**Cuándo lo necesitas:** En cuanto tengas tu primer lead magnet o formulario de suscripción.

### **Recomendación #1:** MailerLite (La Más Fácil e Intuitiva)

- **Ideal para:** Emprendedores que valoran la simplicidad y un editor muy amigable.
- **Superpoder:** Su plan gratuito (si te lo reactivan) es muy generoso e incluye automatizaciones visuales.
- **Costo:** Plan gratuito hasta 1,000 suscriptores.

### **Recomendación #2:** Brevo (La Opción Integrada)

- **Ideal para:** Si ya elegiste Brevo como tu CRM, usar su email marketing es la opción más lógica.
- **Superpoder:** Todo está en el mismo lugar, no necesitas conectar herramientas.
- **Costo:** Incluido en su plan gratuito.



## HERRAMIENTA DE AGENDAMIENTO



### ¿Qué es y por qué es VITAL?

Cada minuto que pasas en el 'ping-pong' de emails para encontrar un hueco en la agenda es un minuto que no estás vendiendo o creando. Esta herramienta te devuelve horas de vida cada mes."

### Cuándo lo necesitas:

Si tienes más de 2 reuniones a la semana con clientes.

### Recomendación #1:

Calendly (El Estándar de Oro)

- **Ideal para:** Todos. Es simple, fiable y se integra con todo.
- **Superpoder:** Su facilidad de uso es legendaria. En 10 minutos está configurado.
- **Costo:** Plan gratuito excelente para agendamiento 1-a-1.

### Recomendación #2:

HubSpot Meetings (La Opción Nativa)

- **Ideal para:** Usuarios de HubSpot CRM.
- **Superpoder:** Se integra perfectamente con tu CRM. Cuando alguien agenda, se crea o actualiza su ficha de contacto automáticamente.
- **Costo:** Incluido en el plan gratuito de HubSpot.



## GESTOR DE PROYECTOS Y TAREAS



### ¿Qué es y por qué es VITAL?

Tu cerebro está para tener ideas, no para almacenarlas. Un sistema externo para tus tareas te da claridad, reduce el estrés y asegura que nada importante se te olvide.

**Cuándo lo necesitas:** Ayer.

### Recomendación #1:

#### Trello (Para la Mente Visual)

- **Ideal para:** Quienes aman la simplicidad de mover tarjetas en columnas (Por Hacer, Haciendo, Hecho).
- **Superpoder:** Su simplicidad es su mayor fortaleza. Es imposible complicarse.
- **Costo:** Plan gratuito muy funcional.

### Recomendación #2:

#### Asana (Para Proyectos más Estructurados)

- **Ideal para:** Negocios que gestionan proyectos con múltiples fases, tareas y subtareas.
- **Superpoder:** Permite diferentes vistas (lista, tablero, calendario, cronograma) y crear dependencias entre tareas.
- **Costo:** Plan gratuito potente para equipos pequeños.



# ALMACENAMIENTO Y COLABORACIÓN DE ARCHIVOS



## ¿Qué es y por qué es VITAL?

Guardar tus archivos críticos en un solo ordenador es un riesgo que ningún negocio puede permitirse. La nube te da seguridad, acceso desde cualquier lugar y facilita la colaboración.

**Cuándo lo necesitas:** Desde el primer documento que creas.

## Recomendación #1:

### Google Workspace (El Ecosistema Completo)

- **Ideal para:** Negocios que ya usan Gmail.
- **Superpoder:** La integración perfecta entre Gmail, Drive (Docs, Sheets), Calendar, etc. Es un sistema operativo para tu negocio.
- **Costo:** Planes de pago muy asequibles (empiezan en ~\$6/mes/usuario).

## Recomendación #2:

### Microsoft 365 (El Estándar Corporativo)

- **Ideal para:** Negocios que dependen de Word, Excel y PowerPoint.
- **Superpoder:** Sus herramientas de escritorio siguen siendo las más potentes, y su almacenamiento en OneDrive es robusto.
- **Costo:** Planes de pago para empresas.



## Ahora tienes el "Qué". ¿Pero tienes el "Cómo"?

Has descubierto las herramientas que pueden transformar tu negocio. Este es un paso enorme.

Pero la verdad es que una caja de herramientas, por muy buena que sea, no construye la casa sola. Se necesita un arquitecto y un plano.

*En los negocios, ese plano se llama estrategia y procesos.*

Mi trabajo como consultora no es venderte software. Es ayudarte a diseñar los sistemas que harán que estas herramientas funcionen en armonía para TU negocio. Es conectar el "qué" con el "cómo" y el "porqué".

Si te sientes listo para dejar de coleccionar herramientas y empezar a construir un verdadero sistema de crecimiento, te invito a una Sesión de Diagnóstico Tecnológico gratuita.

### **AGENDAR MI SESIÓN DE ESTRATEGIA TECNOLÓGICA**

**Para una Consulta Estratégica:**

[asesora@roxanagranda.com](mailto:asesora@roxanagranda.com)

[www.roxanagranda.com](http://www.roxanagranda.com)

