



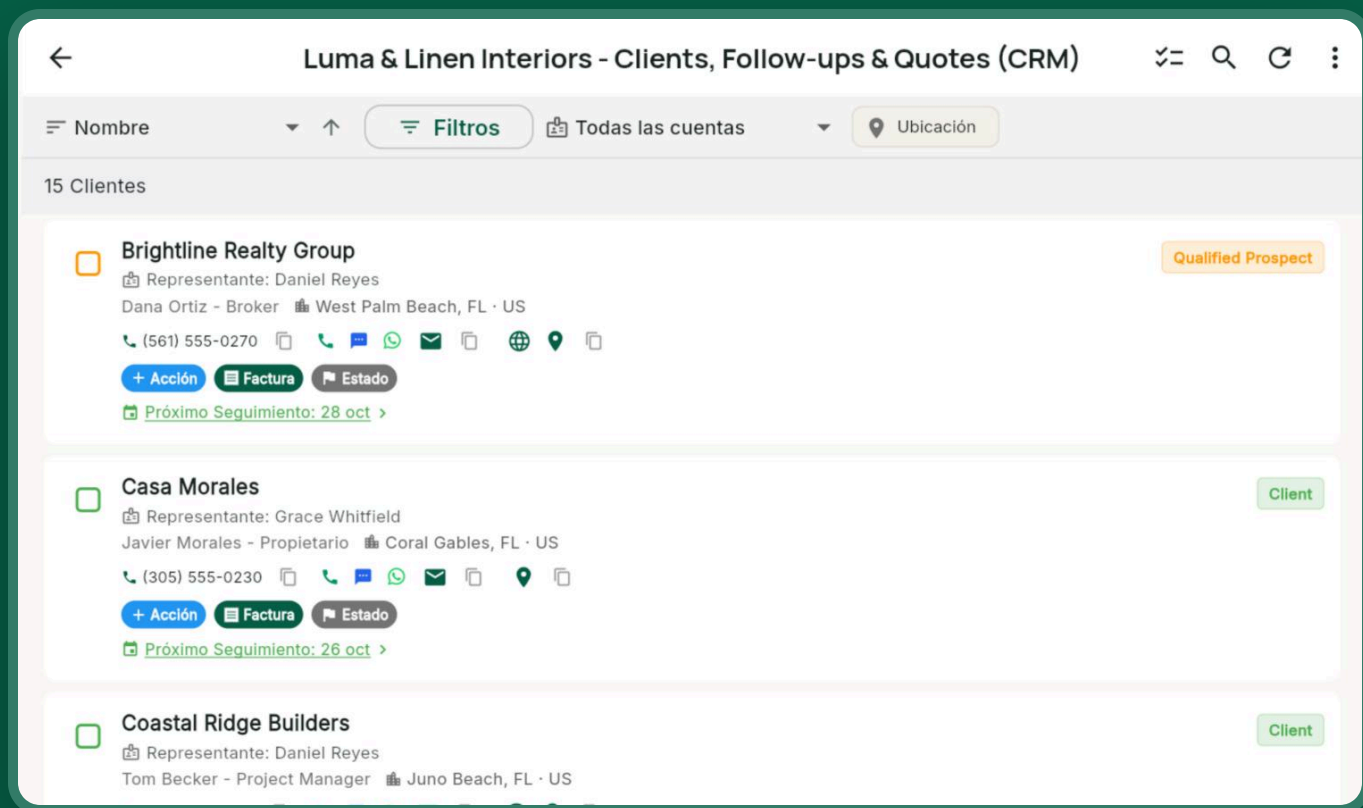
Bee203

BEE UNSTOPPABLE!

Tu negocio, **todo en un solo lugar.**

Sin mensualidad para el CRM.

Guía rápida de Bee203: qué hace, cómo configurarlo y cómo recomendarlo a otros dueños de negocio.



Creamos Bee203 porque lo necesitábamos.

Nosotros también tenemos un negocio pequeño. Sabemos lo que es tener una buena idea y muchas ganas, y aun así ver cómo se frena porque todo lo demás está desordenado. Los clientes en una app. Las facturas en otra. Los recibos en una caja de zapatos. Esa llamada que ibas a hacer el martes y nunca hiciste, y el trabajo que se fue con otro.

Cada una de esas herramientas pedía un pago mensual. Luego más por cada persona que nos ayudaba, y más por cada empresa. Se acumulaba rápido, y muy poco se sentía hecho para nosotros en español.

Así que construimos la herramienta que nos hubiera gustado tener. Un solo lugar para tus clientes, tu dinero y tu mercadeo, en el idioma en que piensas, a un precio que cualquier negocio de una sola persona puede pagar.

No venimos a quitarle nada a nadie. Venimos a darles una oportunidad justa a los dueños de pequeños negocios.

Paga una vez por lo básico

Un pequeño negocio no debería tener que rentar su propia lista de clientes.

Habla tu idioma

Cada pantalla en español e inglés. Cámbialo cuando quieras.

Crece a tu ritmo

Empieza gratis. Agrega contabilidad, tu equipo o más empresas cuando estés listo.



El equipo de Bee203

Una sola app en lugar de tres cuentas mensuales

Bee203 reúne los clientes, seguimientos, cotizaciones, facturas y recibos de un pequeño negocio en un solo lugar: en tu teléfono, tableta y computadora, en español e inglés. Empieza gratis; el CRM es un solo pago de US\$35.

Gestión de clientes (CRM)

Encuentra clientes, dales seguimiento, cotiza y cobra. Además rutas, escaneo de tarjetas y comisiones de ventas.

US\$35 una vez ·
bee203.com/es/crm

Contabilidad (Books)

Cuentas por pagar, gastos, conciliación bancaria y estados financieros para cada empresa que tengas.

US\$29/mes · [/es/contabilidad](http://es/contabilidad)

Tienda en línea

Un catálogo público donde tus clientes ven tus productos, piden cotizaciones y hacen pedidos.

Incluida en todos los planes ·
[/es/tienda-en-linea](http://es/tienda-en-linea)

Las tres partes trabajan juntas: **una cotización nace de un cliente, una factura llega a tu contabilidad y un pedido en línea se convierte en cliente.**

Listo para usar hoy mismo

- 1 Crea tu cuenta gratis**
Entra a bee203.com/#/register. Sin tarjeta. Elige español o inglés.
- 2 Agrega tus clientes**
Escríbelos, escanea una tarjeta de presentación o impórtalos de Google Contacts o una hoja de cálculo.
- 3 Envía tu primera cotización**
Conviértela en factura y cobra con tarjeta, efectivo o cheque.

Empieza gratis

Ver el demo de 1 minuto

También incluido en todos los planes

Tareas y proyectos: listas de pendientes, tareas recurrentes, fechas y prioridades

Cuatro vistas: Tablero, Calendario, Mis Acciones y Todas las Tareas

Aprobaciones: pide a alguien que apruebe una tarea

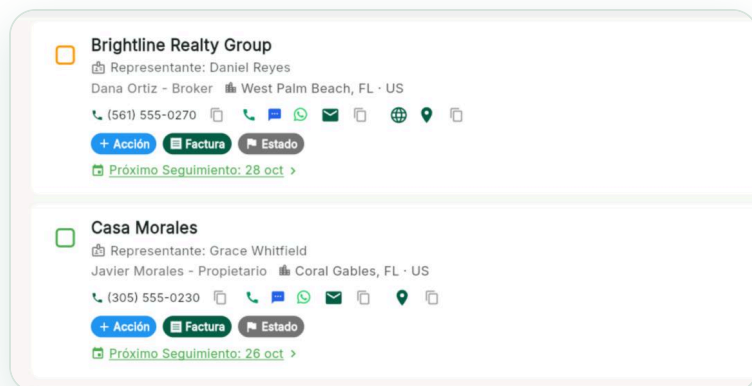
Plantillas: arranca un proyecto rápido

Sincroniza con Google Calendar y guarda **fotos de recibos**

Funciona en todas partes: en el navegador de cualquier dispositivo

Deja de perder clientes por seguimientos olvidados

Cada cliente con sus contactos, teléfono, correo, dirección e historial completo. Llama, escribe o manda un WhatsApp con un toque, y siempre sabrás a quién llamar después.



Lo que ves en cada cliente

- **Empresa, contacto y cargo:** p. ej. Kevin Nguyen, dueño
- **Ciudad y valor del negocio:** \$1,800.00 en este servicio de piscinas
- **Botones de un toque:** llamar, mensaje, WhatsApp o correo; copia cualquier dato
- **Sitio web y mapa:** abre su página o saca la ruta
- **+ Acción · Factura · Clasificar:** registra el próximo paso, factura o etiqueta al cliente

Recordatorios de seguimiento

A quién llamar después, con Listo y Reprogramar en un toque. Se sincroniza con Google Calendar.

Escaneo de tarjetas y Búsqueda Inteligente

Tómale foto a una tarjeta y se llenan nombre, teléfono y correo; trae de Google el sitio, dirección y teléfono de un negocio.

Volantes, respuestas listas y catálogos de fotos

Envía volantes y mensajes guardados a uno o muchos clientes; comparte catálogos de fotos de Antes y Después.

Organiza tus clientes

Cuentas clave, estados, industrias, ubicaciones y filtros para saber dónde enfocarte.

Historial completo

Cada llamada, visita, nota y foto en una línea de tiempo por cliente, compartida con tu equipo.

Rutas de visitas y mapa de clientes

Planea las paradas del día, registra cada visita y usa Buscar Cercanos para encontrar nuevos negocios.

Una página privada por cliente

Un enlace con todas las cotizaciones, facturas y documentos que le has enviado.

Trae tu lista

Importa desde Google Contacts o una hoja de cálculo. Exporta todo cuando quieras.

ASISTENTE DE VOZ

Solo dilo. Bee203 escribe por ti.

En la obra o en el carro, toca el botón de ayuda, luego el micrófono, y dile a Bee203 lo que necesitas. Busca al cliente, agrega el contacto o pone el recordatorio por ti, en español o en inglés.



El botón de ayuda: escribe una pregunta o toca el micrófono rojo y dilo.

Prueba decir

"Busca a María"

Abre al cliente correcto en segundos, sin buscar en la lista.

"Agrega el contacto Juan Pérez de Rubicon, 555-123-4567"

Crea el contacto con sus datos.

"Recuérdame el lunes: entrevista con Alicia"

Pone el recordatorio para que no se te olvide.

"Novedad: los visité hoy, próximo seguimiento el 20"

Registra la visita y agenda la próxima llamada.

"¿Cómo exporto recibos a Excel?"

Responde tus dudas con palabras sencillas.

Manos ocupadas, celular en mano

Ideal para dueños y vendedores que trabajan en la calle.

En tu idioma

Habla en español o en inglés.

Nada que aprender

Si lo puedes decir, Bee203 lo puede hacer.

Organiza tus clientes en una tarde

Cómo configurar tu CRM

- 1 **Trae tu lista**
Importa de Google Contacts o una hoja de cálculo, agrégalos uno a uno o escanea tarjetas.
- 2 **Organiza**
Marca cuentas clave y asigna estado, industria y ubicación.
- 3 **Pon un próximo seguimiento a cada cliente activo**
Agrega la fecha y qué hacer, como "Llamar a Javier sobre la cotización de la bodega", y recibirás recordatorios.
- 4 **Conecta Google Calendar e invita a tu equipo**
Los seguimientos aparecen junto al resto de tu día. Hasta 3 personas por proyecto en Starter; ilimitadas en Pro.

Cotizaciones, facturas y cobros

Abre **Cotizaciones y Facturas** en la página del cliente y elige **Crear Cotización** o **Crear Factura**. Sus datos se llenan solos. Documentos ilimitados.

Próximo Seguimiento: lun, 26 oct
Dar seguimiento

Listo

Reprogramar

Equipo de Ventas

1

Grace Whitfield - Principal - 100%

Cambiar Equipo de Ventas

Historial de Dueños

Cotizaciones y Facturas

1

Crear Cotización

Crear Factura

Envía como quieras

PDF, enlace o mensaje de texto.
Cada cliente recibe sus documentos en su idioma.

Cobra con tarjeta

Conecta Square o Stripe; tus clientes pagan en línea y el dinero llega a tu banco.

Exporta

Exporta a PDF y Excel en todos los planes.

Comisiones de tarjeta, sin letra chica: Square o Stripe cobran su tarifa normal; Bee203 agrega 1.25% por pago con tarjeta (máximo \$25), y los primeros 30 días son gratis. Sin cargo en efectivo o cheque. Starter incluye 3 envíos por correo; las descargas, los enlaces y los mensajes de texto son ilimitados.

Bee203 · Gestión de clientes

6

COMISIONES DE VENTAS

Págale bien a tus vendedores. **Ya viene en tu CRM.**

Tus vendedores ganan cuando el cliente paga, no antes. Bee203 calcula la comisión de cada factura cobrada, sin impuestos ni envío, y te deja listo el estado de cuenta de cada mes.

1 · Define el plan

Un porcentaje base y, si quieres, tasas por categoría de producto.



2 · Arma el equipo

Uno o varios vendedores por cliente, cada uno con su porcentaje.



3 · El cliente paga

La comisión se cuenta sobre lo cobrado, sin impuestos ni envío.



4 · Paga a tu gente

Estado de cuenta en PDF, registra el pago y exporta a nómina.

Daniel Reyes - Detalle (5)		X	
29 sept 2026	INV-00008 - Palm Court Residences	Pago	
Cobrado: \$3,921.65		Base de comisión: \$3,806.40	Tasa: 5%
Porcentaje: 60%		Comisión: \$190.32	
15 sept 2026	INV-00005 - The Banyan Boutique Hotel	Pago	
Cobrado: \$8,000.00		Base de comisión: \$7,552.36	Tasa: 5%
Porcentaje: 100%		Comisión: \$377.62	
20 ago 2026	INV-00004 - Familia Rodríguez	Pago	
Cobrado: \$2,100.00		Base de comisión: \$2,100.00	Tasa: 5%
Porcentaje: 100%		Comisión: \$105.00	
10 ago 2026	INV-00003 - Coastal Ridge Builders	Pago	
Cobrado: \$4,484.90		Base de comisión: \$4,270.00	Tasa: 5%
Porcentaje: 100%		Comisión: \$213.50	
8 jul 2026	INV-00001 - Harbor Point Residence	Pago	
Cobrado: \$12,246.80		Base de comisión: \$11,740.00	Tasa: 5%
Porcentaje: 100%		Comisión: \$587.00	

Ventas compartidas, cuentas claras

Si dos vendedores atienden a un cliente, cada uno gana su parte: 60/40, 50/50, como lo acuerden.

Cada quien ve lo suyo

Tus vendedores ven su comisión a medida que la ganan.

Sin discusiones

Cada cambio de vendedor en una cuenta queda registrado, con fecha y motivo.

Listo para la nómina

Exporta los estados de cuenta a CSV o Excel. Sin complementos ni hojas de cálculo aparte.

GESTIÓN DE VENTAS

Cada cliente nuevo al vendedor correcto. Cada cuenta bien atendida.

Bee203 decide quién recibe cada cliente nuevo, le recuerda a cada vendedor a quién llamar y te muestra cómo va el equipo, para que ningún cliente se enfríe y tus mejores cuentas nunca se olviden.

Rotación

Quién recibe clientes nuevos y cuántos. Un representante con parte 2 recibe el doble que uno con parte 1.

Daniel Reyes 1 nuevos en 30 días

Recibe clientes nuevos en la rotación

Parte de los clientes nuevos

Clientes nuevos por día

Parte 2

5 por día

Grace Whitfield 0 nuevos en 30 días

Recibe clientes nuevos en la rotación

Parte de los clientes nuevos

Clientes nuevos por día

Parte 1

3 por día

Un representante está ausente cuando entregó sus cuentas a alguien por esas fechas (Equipo de Ventas > Cobertura).

Reglas de Seguimiento

Los prospectos vuelven a Casa después de

30 días

Un prospecto (que nunca compró) sin llamada, correo, visita ni nota de su representante por este tiempo vuelve a Casa. Se le avisa al representante 7 días y 2 días antes; un gerente puede dar más tiempo.

Recordar a los representantes hacer seguimiento

Cuando un cliente lleva más tiempo del que permite su nivel sin una llamada, correo, visita o nota, su representante recibe una tarea de seguimiento y un aviso, y los gerentes lo ven en la lista de Cuentas Atrasadas. No se mueve a nadie.

Nivel A: contactar cada

Nivel B: contactar cada

Nivel C: contactar cada

14 días

30 días

60 días

Sin nivel: contactar cada

180 días

Marca cada cuenta como A, B o C en la página del cliente. A son tus mejores cuentas.

Rotación: un vendedor con parte 2 recibe el doble de clientes nuevos que uno con parte 1, hasta un límite por día.

Niveles A, B y C: tus mejores cuentas se llaman más seguido. Las atrasadas le aparecen al vendedor y al gerente.

Rotación justa

Los clientes nuevos van al siguiente vendedor en turno, como la lista de turnos de una sala de ventas. Se salta a quien está ausente o llegó a su límite.

Metas y clasificación

Metas mensuales para el negocio, cada tienda y cada vendedor. Tú decides si los vendedores ven la clasificación completa.

Plazos de respuesta

Define en cuánto tiempo hay que contactar a un cliente nuevo, en horas hábiles. Si quieres, el cliente que nadie contactó pasa al siguiente vendedor.

Pipeline ponderado

Las cotizaciones abiertas, ponderadas según qué tan probable es que se cierren, por vendedor y para el equipo.

MI Equipo

Ventas del Equipo Este Mes

\$8,630

Requiere Atención

1 clientes en Casa (sin representante)

0 solicitudes de acceso esperando

0 clientes nuevos pasados del plazo del primer contacto

0 cuentas atrasadas en contacto

Clasificación

1. Grace Whitfield \$4,850 32% de la meta 0 actividades

2. Daniel Reyes \$3,780 19% de la meta 0 actividades

La vista del equipo: ventas del mes, lo que requiere atención y la clasificación contra la meta.

Premia los buenos meses. Sabe qué trabajos dejan ganancia.

Paga más cuando un vendedor supera su meta, lanza un bono para empujar una línea de productos y ve el margen real de cada trabajo.

Aceleradores
 Paga más cuando un representante supera su meta del mes. Se aplica el escalón más alto alcanzado a la comisión de ese mes.

Designer Standard Tasa base 5%
 Al 100% de la meta: comisión x1.25
 Al 125% de la meta: comisión x1.5
[✎ Editar Aceleradores](#)

Bonos
 Un bono por vender algo durante un tiempo fijo, por ejemplo \$25 por cada losa de cuarzo vendida en marzo. Se paga cuando la factura se paga completa y aparece en el estado de ese mes.

Holiday lighting push
 1 oct 2026 - 31 dic 2026 \$25.00 por línea vendida Iluminacion

Los aceleradores multiplican la comisión del mes cuando el vendedor supera su meta. Los bonos pagan un monto fijo por artículo vendido durante un tiempo.

Aceleradores

Por ejemplo, al 100% de la meta la comisión se multiplica x1.25 y al 125% x1.5. Tú defines los escalones.

Cada vendedor ve lo suyo

El panel del vendedor muestra sus ventas, su % de la meta, su comisión y cuánto más ganaría si cierra sus cotizaciones.

Bonos por tiempo limitado

Por ejemplo, US\$25 por cada artículo de iluminación vendido hasta diciembre. Se paga cuando la factura se paga completa.

Margen real por trabajo

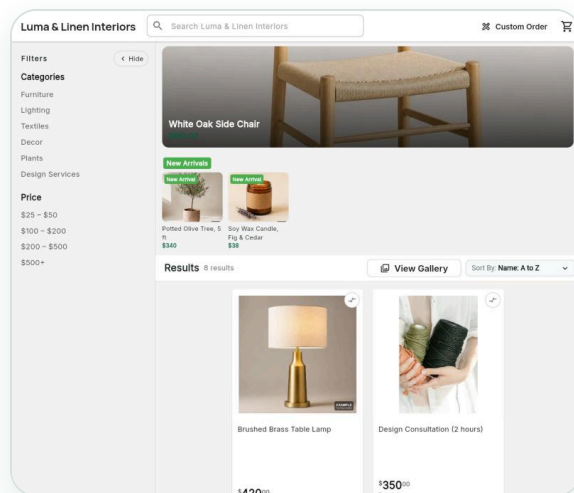
Ve qué trabajos dejaron más ganancia, para cotizar bien el siguiente.

3 trabajos				
Facturado				\$36,266.80
Mano de obra				\$3,575.00
Recibos				\$16,640.00
Margen				\$16,051.80 (44.3%)
Banyan Hotel - Lobby Refresh				
The Banyan Boutique Hotel				
Facturado	Mano de obra	Recibos	Margen %	
\$16,588.20	\$1,770.00	\$8,380.00	38.8%	\$6,438.20
Harbor Point - Living & Dining				
Harbor Point Residence				
Facturado	Mano de obra	Recibos	Margen %	
\$12,246.80	\$1,040.00	\$4,900.00	51.5%	\$6,306.80
Seagrape Dental - Waiting Room				
Seagrape Dental Studio				
Facturado	Mano de obra	Recibos	Margen %	
\$7,431.80	\$765.00	\$3,360.00	44.5%	\$3,306.80

Rentabilidad por trabajo: facturado, mano de obra, recibos y margen de cada trabajo. Incluida en el plan Business.

Tu propia tienda en línea, gratis en todos los planes

Publica tus productos con fotos, colores y precios. Tus clientes navegan, arman una lista y piden una cotización sin crear cuenta. Cada solicitud llega a tu CRM, lista para darle seguimiento.



Una tienda real de Bee203, en línea en bee203.com/store/luma-linen-interiors.

Catálogo de productos

Fotos, colores, materiales, tamaños y especificaciones de cada producto.

Las solicitudes se vuelven clientes

Cada solicitud se agrega automáticamente a tu CRM.

Precios para clientes profesionales

Niveles de precio opcionales para diseñadores, mayoristas y cuentas comerciales.

Solicitudes de cotización y muestras

Tus clientes arman una lista y te la envían.

Catálogos de fotos y listas de precios

PDFs tipo revista con tu marca y listas de precios limpias para compartir.

Cobra con tarjeta

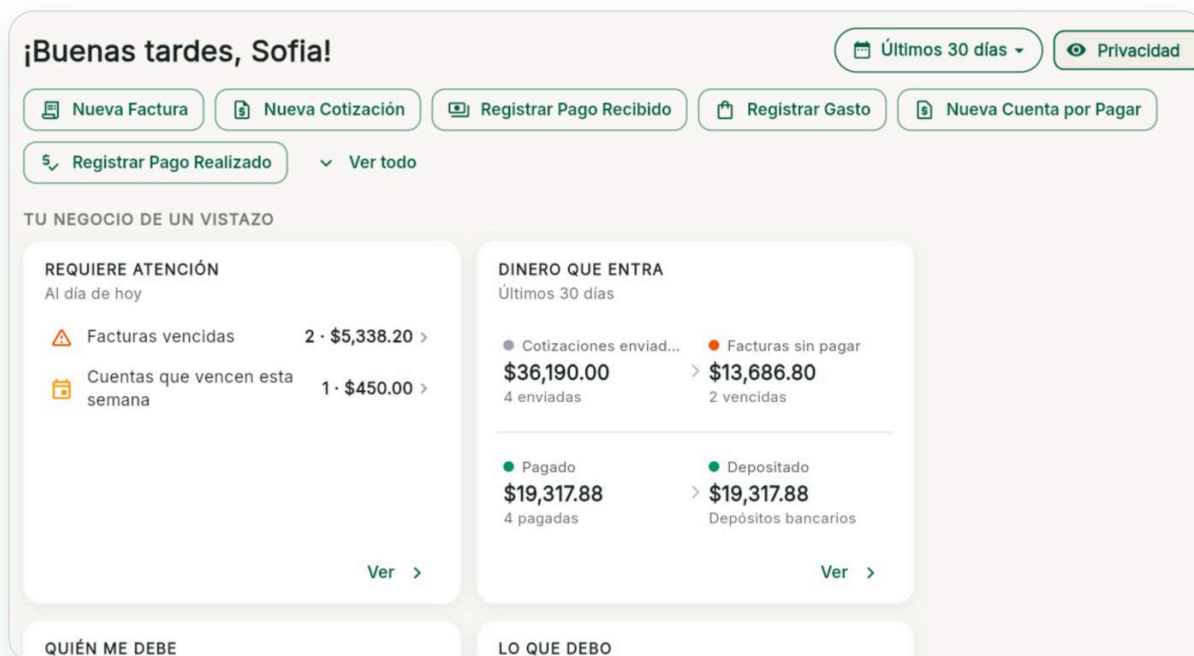
Convierte una cotización en factura que tu cliente paga en línea.

Cómo configurar tu tienda

- 1 Agrega tus productos**
Fotos, colores, tamaños y precios. Muestra el precio o "pide una cotización".
- 2 Comparte el enlace de tu tienda**
En tu sitio web, redes sociales y firma de correo. Funciona en español e inglés.
- 3 Da seguimiento a las solicitudes**
Las solicitudes llegan a tu CRM, listas para cotizar.

Contabilidad real para cada empresa que tengas

Abre la app y en un vistazo sabes qué necesita atención, cuánto entró, quién te debe y qué debes tú. Un solo precio cubre todas tus empresas.



Reportes de verdad

Estado de resultados, balance general, flujo de caja y más.

Quién te debe

Facturas pendientes por antigüedad.

Conciliación bancaria

Importa tu archivo del banco y cuadra cada línea.

Calcula tu precio

Costo más gastos fijos: cuánto debes cobrar para ganar.

Dos monedas

Compra a proveedores en otra moneda; se convierte al pagar.

Un precio, todas tus empresas

US\$29 al mes, o US\$288 al año.

Cómo configurar tu contabilidad

- 1 Elige el plan Books y agrega cada empresa**
Todo tu CRM viene incluido. Varios negocios, un solo usuario.
- 2 Configura tu catálogo de cuentas**
Empieza con la configuración para tu tipo de negocio.
- 3 Registra cuentas por pagar y gastos**
Adjunta fotos de los recibos sobre la marcha.
- 4 Concilia cada mes**
Cuadra tu estado de cuenta y revisa el estado de resultados.

PON BIEN TUS PRECIOS

"¿Cuánto debo cobrar?" Bee203 hace las cuentas.

Muchos dueños ponen precios a ojo y descubren tarde que una buena venta apenas cubrió los gastos. Escribe lo que le pagas a tu proveedor y Bee203 te muestra el costo real, tus gastos fijos, tu punto de equilibrio y la ganancia que de verdad te queda.

\$343.00

Marcación % agregado al costo	Margen % del precio de venta	Tu ganancia después de gastos fijos
85.2%	46%	1.6%

Una marcación del 85.2% es un margen del 46%. No son el mismo número. ⓘ

Punto de equilibrio \$337.50

Tienes que marcar al menos 82.2% antes de haber ganado un peso

Una lámpara de \$180 a \$343: marcación del 85%, margen del 46% y solo 1.6% de ganancia después de gastos fijos.

El costo real

Flete, comisiones de tarjeta, aranceles y manejo, sumados al precio del proveedor.

Punto de equilibrio

El precio por debajo del cual cada venta pierde dinero.

Lo que me cuesta existir como empresa

\$10,050.40 de gastos operativos / 66 unidades vendidas en
Últimos 3 meses = \$152.28 por unidad
Base Efectivo - la misma base de tu Estado de Resultados



Gastos fijos por unidad

152.28

Arriendo, seguros, software, salarios - repartidos entre lo que vendes

Tu arriendo, seguros, software y salarios, sacados de tu contabilidad y repartidos entre lo que vendes.

Marcación vs. margen

"Una marcación del 85% es un margen del 46%." Bee203 te muestra los dos.

Lo que cobran otros

Agrega precios de la competencia y mira cuánto ganarías. Solo para uso interno.

Plantillas de costos para tu industria (en el plan Business, editálas o crea las tuyas): mobiliario para diseño de interiores, bienes importados con aranceles, llamadas de servicio, instalaciones de TI, servicios profesionales, acarreo y más. Está en el menú de tu tienda: ¿Cuánto Debo Cobrar?

Dinos a qué te dedicas. Bee203 se configura solo.

Responde unas preguntas sencillas en el Asistente de configuración y elige entre 17 industrias. Tu industria define tus categorías contables y tu plantilla de costos. Luego haz que se vea como tu negocio.

Asistente de configuración: tu negocio, empresa o persona natural, y tu industria.

16 plantillas de proyecto listas, o empieza vacío.

Seis temas para la app, incluido Grafito.

Estilo de factura: Clásica, Moderna o Minimalista, con color de acento.

Tu equipo viene incluido

Gratis, Starter y Books incluyen 3 personas por proyecto. Pro y Business son ilimitados. Sin pagar por usuario.

¿Más de un negocio?

Configuración, Agregar Otro Negocio. Tu plan cubre todos tus negocios.

Dinos qué necesitas

Configuración, Comentarios: envía una solicitud de función, una sugerencia o reporta un problema. Llega directo a quienes construyen Bee203.

Por qué elegir Bee203

Muchos de los programas líderes de CRM y contabilidad cobran cada mes, a menudo por usuario y por empresa, y su soporte en español varía. Esto es lo que incluye Bee203.

LO QUE IMPORTA	BEE203	MUCHAS HERRAMIENTAS LÍDERES POR SUSCRIPCIÓN
Cómo pagas el CRM	✓ Un solo pago de US\$35, sin cobros recurrentes	Una suscripción mensual o anual mientras lo uses
Varios negocios	✓ Empresas ilimitadas, cada una con su propia contabilidad y lista de clientes, a un solo precio	Cada empresa suele ser una suscripción pagada aparte
Tu equipo	✓ Hasta 3 personas por proyecto incluidas; ilimitadas en Pro	A menudo se cobra por usuario, así que el costo crece con tu equipo
Español e inglés	✓ Cada pantalla en ambos. Cada persona elige su idioma y lo cambia cuando quiera; los clientes reciben documentos en el suyo	El soporte en español varía y a veces es limitado
Comisiones de ventas	✓ Integradas en el CRM y ligadas a facturas reales	A menudo se llevan en una hoja de cálculo o un complemento aparte
Conoce tu ganancia real	✓ Costo de ventas (COGS) y ganancia por trabajo, para ver cuánto ganas de verdad en cada venta	Depende del proveedor y del plan
Otras monedas	✓ Cambio de divisas para trabajar en dólares y otras monedas	Depende del proveedor y del plan
Todo en un solo lugar	✓ CRM, cotizaciones, facturas, contabilidad, tareas y tienda en línea en una sola app	Suelen ser apps separadas, cada una con su propio cobro
Tienda en línea	✓ Incluida en todos los planes, incluso en el plan Gratis	A menudo es una suscripción de comercio electrónico aparte



Ideal para contadores y auxiliares contables

Maneja todas las empresas de tus clientes con un solo usuario: contabilidades separadas, listas de clientes separadas y un solo precio. Trabaja en español o inglés y mantén los registros de cada cliente organizados en línea, en un solo lugar.

Esta comparación describe funciones generales que se encuentran comúnmente en software de CRM y contabilidad por suscripción a octubre de 2026. No se refiere a ningún producto específico. Las funciones, planes y precios de otros productos varían según el proveedor y cambian con el tiempo; consulta la oferta actual de cada proveedor. Todas las marcas pertenecen a sus respectivos dueños.

Funciona con las herramientas que ya usas

Bee203 se conecta con servicios en los que los pequeños negocios ya confían, para que no tengas que empezar de cero.

Square

Tus clientes pagan tus facturas con tarjeta.

Stripe

Pagos con tarjeta en línea, directo a tu banco.

Google Calendar

Tus seguimientos junto al resto de tu día.

Google Contacts

Trae tu lista de clientes en unos cuantos toques.

WhatsApp

Escríbele a cualquier cliente con un toque.

Datos de negocios de Google

La Búsqueda Inteligente llena el sitio web, la dirección y el teléfono de un negocio.

Excel y hojas de cálculo

Importa tu lista. Exporta a Excel o PDF cuando quieras.

¿Tu herramienta aquí?

Cuéntanos qué usas. Veremos cómo conectarla.

¿Necesitas conectar algo más?

Cuéntanos qué usas todos los días. Si te ayuda a manejar tu negocio, vamos a ver cómo conectarlo. Somos un equipo pequeño, así que tu solicitud llega directo a las personas que construyen Bee203.

Trabajemos juntos

Estamos abiertos a alianzas. No venimos a reemplazar a las personas ni a las herramientas en las que los pequeños negocios ya confían. Preferimos trabajar a su lado. Si atiendes a pequeños negocios, nos encantaría conversar.

Contadores y auxiliares contables

Consultores de negocios

Cámaras de comercio

Bancos y prestamistas

Empresas de pagos y software

Organizaciones comunitarias

Escríbenos a andy@cabanawest.com. Leemos cada mensaje.

Empieza gratis. Crece cuando estés listo.

Todos los planes incluyen cotizaciones y facturas, pagos con tarjeta, tienda en línea y español e inglés. Precios en dólares (US\$).

	Gratis	Starter	Books	Pro	Business
	\$0 gratis	\$35 una vez	\$29 al mes	\$39 al mes	\$89 al mes
LÍMITES					
Clientes en el CRM	25	Ilimitados	Ilimitados	Ilimitados	Ilimitados
Tareas y pendientes	120	Ilimitadas	Ilimitadas	Ilimitadas	Ilimitadas
Personas por proyecto	3	3	3	Ilimitadas	Ilimitadas
Almacenamiento	500 MB	500 MB	5 GB	25 GB	100 GB
GESTIÓN DE CLIENTES					
Clientes, seguimientos, historial, mapa, llamada/mensaje/WhatsApp en un toque	✓	✓	✓	✓	✓
Rutas de visitas, volantes, catálogos de fotos de Antes y Después	–	✓	✓	✓	✓
Buscar Cercanos y Búsqueda Inteligente (por día)	–	10	25	100	500
FACTURACIÓN Y TIENDA					
Cotizaciones, facturas, pagos con tarjeta, tienda en línea	✓	✓	✓	✓	✓
Envío de documentos por correo desde Bee203	3	3	Ilimitado	Ilimitado	Ilimitado
Facturas recurrentes y estados de cuenta	–	–	✓	✓	✓
CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN					
Catálogo de cuentas, cuentas por pagar, conciliación, reportes	–	–	✓	✓	✓
Inventario, órdenes de compra, costeo por trabajo, Route & Site Services	–	–	–	–	✓

Opciones anuales: Books \$288, Pro \$348, Business \$828. Comparación completa en bee203.com/es, sección Planes.

SOFTWARE TÍPICO POR SUSCRIPCIÓN

Un cobro cada mes

A menudo por usuario y por empresa, mientras lo uses.

BEE203 STARTER

US\$35

Un solo pago, sin cobros recurrentes. Hasta 3 personas por proyecto.

Comparte Bee203 con la gente que conoces

Cuando le cuentes a otros dueños de negocio sobre Bee203, empieza por lo que hoy les causa frustración. Luego muéstrales cómo les ayuda Bee203.

"Deja de pagar cada mes."

El CRM cuesta US\$35 una vez. Sin mensualidad, sin cobro por persona y con todas las empresas que necesites.

"Deja de perder trabajos por llamadas olvidadas."

Los recordatorios evitan las llamadas olvidadas que le regalan el trabajo a la competencia.

"Págale bien a tu equipo de ventas."

Las comisiones de ventas ya vienen incluidas. Sin complementos ni hojas de cálculo aparte.

"Todo en un solo lugar."

Clientes, cotizaciones, facturas, recibos, tienda y contabilidad, en español e inglés.

Preguntas frecuentes

¿De verdad son US\$35 una sola vez?

Sí. Starter se paga una sola vez, sin cobros recurrentes. Los planes mensuales son solo para contabilidad completa o equipos más grandes.

¿Puedo probarlo primero?

Sí. Empieza gratis, sin tarjeta.

¿Funciona en mi teléfono?

Sí, en el navegador de cualquier teléfono, tableta o computadora.

¿Funciona en español?

Cada pantalla. Cada persona elige su idioma y los clientes reciben sus documentos en el suyo.

Enlaces útiles

Página principal	bee203.com/es
Empieza gratis	bee203.com/#/register
Iniciar sesión	bee203.com/#/login
Demo de 1 minuto	bee203.com/es/crm#demo
CRM	bee203.com/es/crm
Contabilidad	bee203.com/es/contabilidad
Tienda en línea	bee203.com/es/tienda-en-linea
Planes	bee203.com/es
In English	bee203.com
Correo	andy@cabanawest.com



Bee Unstoppable!

Empieza gratis hoy. Sin tarjeta.

Empieza gratis

Bee203 es un producto de Cabana West, Florida, EE. UU. También de Cabana West: **Chat203**, un asistente de chat con IA para tu sitio web. Afiliada independiente de Cabana West: **Terra 203**, tapetes hechos a mano para diseñadores de interiores (Terra 203, LLC). Precios en dólares (US\$), vigentes a octubre de 2026 y sujetos a cambio; consulta los planes y términos actuales en bee203.com. El plan Gratis incluye hasta 25 clientes y 120 tareas. Los procesadores de tarjetas cobran sus propias tarifas. Los demás nombres de productos pertenecen a sus dueños.