

# Módulo 3. Informes y análisis de datos en Zoho CRM



Venimos conociendo las realidades de Córdoba y cómo está impactando el avance y la sofisticación del cliente, lo que repercute en la atención que le damos. Y sí, pasamos de tarjetas de cartón con datos de las personas a lo digital. Aunque no lo creamos, seguimos encontrando que muchas pequeñas y medianas empresas de la provincia de Córdoba siguen «volando a ciegas», anotando en un Excel y basando sus decisiones en intuiciones y suposiciones. Es por eso que, en este módulo, te mostraremos —dentro de las limitaciones que tenemos al usar CRM gratuitos— cómo usar los datos que ya hemos cargado (prospectos, *leads*, cuentas) y cómo poder acercarnos en un futuro y con versiones más completas a responder preguntas como «¿De dónde vienen mis mejores clientes?» o «¿Cuánto dinero tengo estancado en negociaciones?». Preguntas que son clásicas, naturales y hasta cotidianas en una reunión de lunes en una pyme cordobesa.



Unidad 3.1 El módulo de «Informes»: navegación y conceptos básicos



Unidad 3.2. Informes estándar - versión gratuita

☰ Unidad 3.3 Personalización de informes existentes

☰ Unidad 3.4 Crear un informe (en versión paga)

☰ Unidad 3.5 Exportación de datos

☰ Referencias

## Unidad 3.1 El módulo de «Informes»: navegación y conceptos básicos

---

En la versión gratuita de Zoho CRM, el módulo de **Informes (Reports)** es como un gran centro de inteligencia, por así llamarlo. A diferencia de las versiones de pago (más completas en cuanto a menús) que tienen «Analytics» avanzado, aquí nos centraremos en la **reportería operativa**: listados, columnas, ediciones. Esta es una aproximación que será de valor para cuando veas el sistema en el que estés trabajando prontamente.

### Accediendo al módulo

1

En la barra de menú lateral, localiza la pestaña **Informes**.

- **Nota:** si no la ves, haz clic en los tres puntos al final del menú para ver más opciones, ya que, dependiendo de la versión de Zoho CRM, puede estar visible leve o inicialmente «escondida».

2

Cuando entres, verás una lista de carpetas a la izquierda (Favoritos, Informes de Posibles Clientes, Informes de Tratos, etc.). En nuestro caso, aparecerá en inglés, ya que es la versión que tenemos contratada.

**Figura 1. Zoho**

The screenshot displays the Zoho CRM dashboard. On the left is a dark sidebar menu with the following items: Módulos, Buscar, Inicio (highlighted), Posibles clientes, Contactos, Cuentas, Tratos, Tareas, Reuniones, Llamadas, Campañas, Documentos, Visitas, and Projects. The main content area is titled 'Welcome' and contains four panels: 'My Open Tasks' with a table showing one task 'Reunión' due on 19/11/2025; 'My Meetings' with a table showing one meeting 'NUEVA REUNION' on 20/11/2025; 'Today's Leads'; and 'My Deals Closing This Month'. The browser address bar shows 'crm.zoho.com/crm/org900072125/tab/Home/begin'. A notification at the bottom right says 'Comentarios sobre la nueva interfaz de usuario'.

Subject	Due Date	Status	Priority	Related To
Reunión	19/11/2025	No iniciado	Alto	CLINI NINO CC

Title	From	To	Related To	Contact I
NUEVA REUNION	20/11/2025 11:00 AM	20/11/2025 11:30 AM		

Fuente: captura de pantalla de Zoho CRM (<https://shorturl.at/OgMg0>).

---

**CONTINUAR**

# Unidad 3.2. Informes estándar - versión gratuita

Zoho CRM gratuito viene con más de 40 informes preconfigurados. Antes de intentar crear uno desde cero, siempre te recomendamos buscar uno existente y **modificarlo**.

**Figura 2. Informes estándar**

Nombre Del Informe -	Descripción	Carpeta	Fecha De Ultimo Acceso	Creado Por
<input type="checkbox"/> * Proveedores frente a compras	Proveedores basado en compras	Informes de Proveedor	-	-
<input type="checkbox"/> * Principales 10 usuarios	Principales 10 usuarios por tasa de correos e...	Informes de correo electrónico	hace 13 horas	-
<input type="checkbox"/> * Principales 10 plantillas por tasa de apertura	Principales 10 plantillas según el porcentaje ...	Informes de correo electrónico	-	-
<input type="checkbox"/> * Principales 10 plantillas por tasa de clics	Principales 10 plantillas según el porcentaje ...	Informes de correo electrónico	-	-
<input type="checkbox"/> * Ventas de hoy	Ventas de hoy	Informes de Trato	hace 13 horas	-
<input type="checkbox"/> * Posibles clientes para hoy	Posibles clientes obtenidas hoy	Informes de Posible cliente	-	-
<input type="checkbox"/> * Ventas este mes	Ventas de este mes	Informes de Trato	-	-
<input type="checkbox"/> * Fase frente a informe de tipo Trato	Resume las diferentes fases de negocios nue...	Informes de Trato	-	-
<input type="checkbox"/> * Informe de rendimiento del vendedor	Tratos obtenidos por vendedor	Informes de Trato	-	-
<input type="checkbox"/> * Ordenes de venta por estado	Ordenes de venta basado en estado	Informes de Orden de venta	-	-
<input type="checkbox"/> * Ordenes de venta por propietario	Ordenes de venta y sus propietarios.	Informes de Orden de venta	-	-
<input type="checkbox"/> * Ordenes de venta por Cuentas	Ordenes de venta basado en Cuentas	Informes de Orden de venta	-	-
<input type="checkbox"/> * Duración del ciclo de ventas entre tipo de Trato	Promedio de tiempo que tarda Trato en gana...	Informes métricos de ventas	-	-
<input type="checkbox"/> * Duración del ciclo de ventas entre propietarios	Promedio de tiempo de oportunidades gana...	Informes métricos de ventas	-	-
<input type="checkbox"/> * Duración del ciclo de ventas entre orígenes de Posible ...	Tiempo promedio utilizado para ganar Trato. ...	Informes métricos de ventas	-	-
<input type="checkbox"/> * Ventas por origen de Posible cliente	Ventas obtenidas de diferentes orígenes de P...	Informes de Trato	-	-
<input type="checkbox"/> * Presupuestos por fase	Presupuesto basado en fases	Informes de Presupuesto	-	-
<input type="checkbox"/> * Presupuestos por Cuentas	Presupuestos basado en Cuentas	Informes de Presupuesto	-	-
<input type="checkbox"/> * Ordenes de compra por estado	Orden de compra basado en estado	Informes de Orden de compra	-	-
<input type="checkbox"/> * Productos por fecha de finalización de asistencia	Productos que finaliza asistencia este mes	Informes de Producto	-	-
<input type="checkbox"/> * Productos por categoría	Productos basado en categoría	Informes de Producto	-	-

## Informes clave para una pyme

Estos son los informes que todo gerente de pyme debe revisar semanalmente.

### 1. Posibles clientes por fuente (leads by source) —

- **¿Para qué sirve?** Te dice si tus clientes llegan por Facebook, referidos o por llamadas en frío.
- **Ruta:** carpeta **Informes** > **Todos los informes** > clic en **Posibles clientes por fuente**.

### Figura 3. Posibles clientes por fuente

Informe de Análisis para Zoho CRM creado por Zoho Analytics

Número Del Informe	Descripción	Carpeta	Fecha De Último Acceso	Creado Por
Conversiones de Posible cliente entre prospectos	Período de tiempo de conversión de Posib...	Informes métricas de ventas	-	-
Conversiones de Posible cliente entre orígenes	Período de tiempo que tarda Posible client...	Informes métricas de ventas	-	-
Cantidad de conversión de Posible cliente entre propie...	Número total de Posible cliente convertido...	Informes métricas de ventas	-	-
Posibles clientes por sector	Posibles clientes por sector	Informes de Posible cliente	-	-
Posibles clientes por actividad	Posibles clientes por propietarios	Informes de Posible cliente	-	-
Posibles clientes por fuente	Posibles clientes de entre orígenes	Informes de Posible cliente	-	-
Posibles clientes por estado	Posibles clientes y sus estados	Informes de Posible cliente	-	-
Tratos pendientes	Tratos pendientes	Informes de Trato	-	-
Número de eventos pendientes por localidad	Obtener número de eventos pendientes men...	Reportes de Resumen	-	-
Número de eventos pendientes por actividad	Obtener número de eventos pendientes men...	Reportes de Resumen	-	-
Tratos abiertos	Tratos pendientes	Informes de Trato	-	-
Duración total de los ventas entre orígenes de Posible c...	Período de tiempo que tarda el Posible cliente...	Informes métricas de ventas	-	-
Duración total de los ventas entre tipo de Trato	Período de tiempo que tarda Posible client...	Informes métricas de ventas	-	-
Canal por probabilidad	Tratos por probabilidad	Informes de Trato	-	-
Canal por fase	Tratos por fase	Informes de Trato	-	-
Resumen planificado frente a completado este mes	Conocer cuántos eventos pendientes planifi...	Reportes de Resumen	-	-
Soluciones pendientes	Cantidad de comentarios para Soluciones.	Informes de Caso y Solución	-	-
Tratos por tipo	Tratos por tipo	Informes de Trato	Hasta Últimas	-
Genero de Tratos este mes	Genero de Tratos este mes	Informes de Trato	-	-
Productos por Caso	Productos y Caso	Informes de Producto	-	-
Productos por categoría	Productos basado en categoría	Informes de Producto	-	-

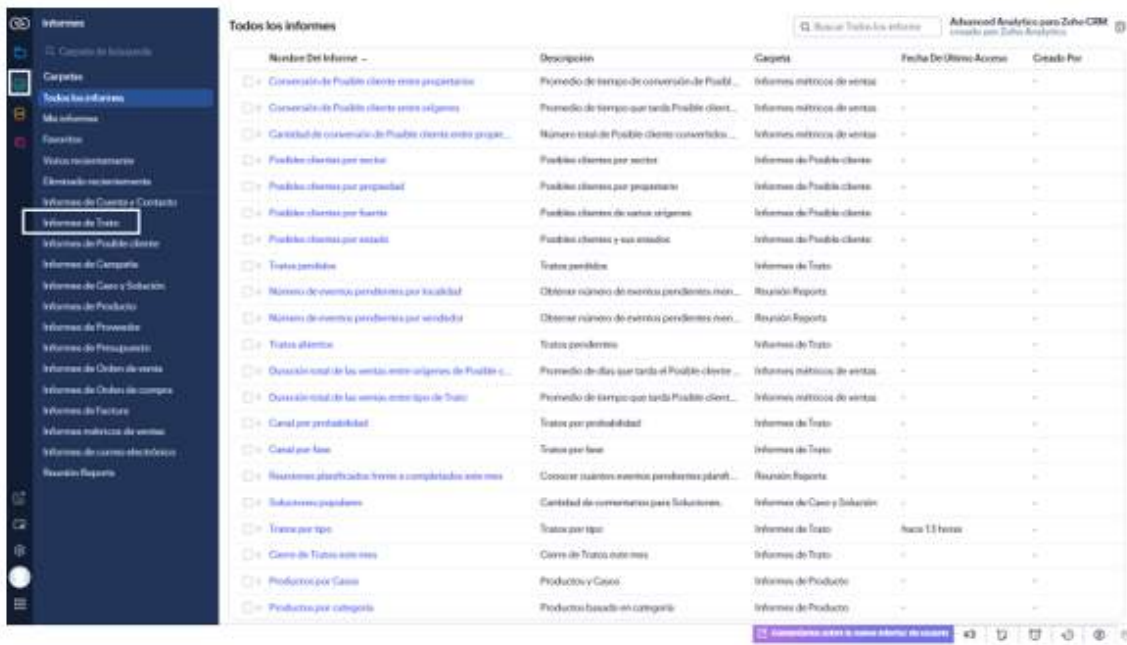
Comentarios sobre la línea abierta de negocio

Fuente: captura de pantalla de Zoho CRM (<https://shorturl.at/OgMg0>).

## 2. Tratos por fase (pipeline by stage)

- **¿Para qué sirve?** Muestra cuántas negociaciones tienes en «Análisis», cuántas en «Propuesta» y cuántas «Cerradas». Es la foto de tu embudo de ventas.
- **Ruta:** carpeta **Informes de Tratos.**

**Figura 4. Informes de trato**



Fuente: captura de pantalla de Zoho CRM (<https://shorturl.at/OgMg0>).

### 3. Reporte de ventas

- **¿Para qué sirve?** Para controlar ventas o celebrar victorias. Muestra según el filtro que hayas aplicado.

**Figura 5. Reporte de ventas**

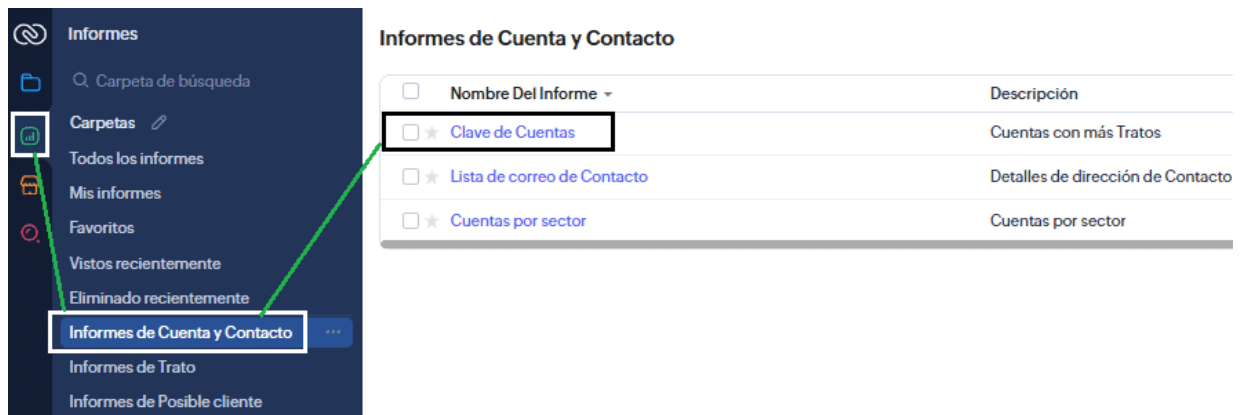


Fuente: elaboración propia con base en captura de pantalla de Zoho CRM (<https://shorturl.at/OgMg0>).

## Interpretación de la interfaz del Informe

Al abrir un informe en particular, como el que ves aquí.

### Figura 6. Informes de Cuenta y Contacto



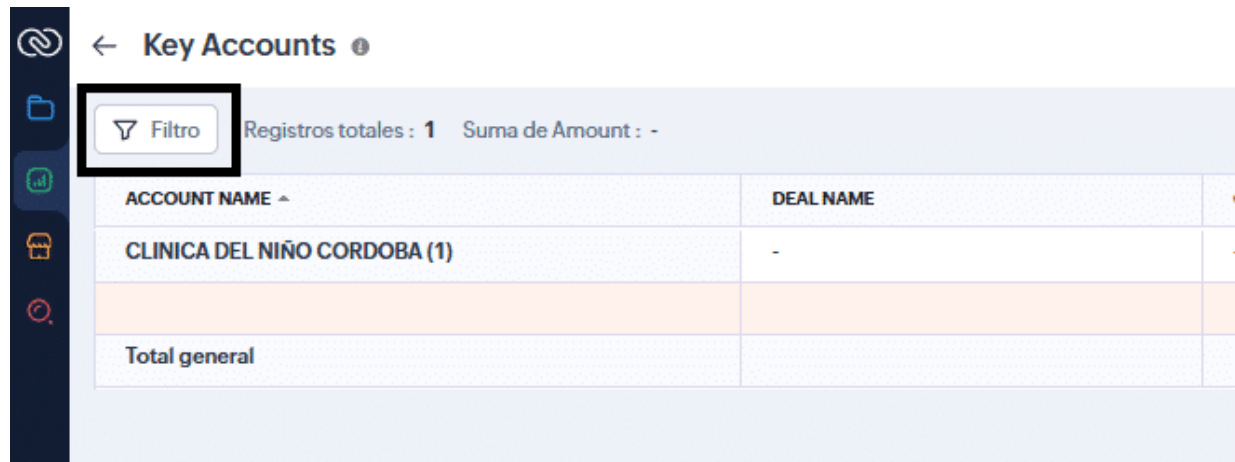
Fuente: elaboración propia con base en captura de pantalla de Zoho CRM  
(<https://shorturl.at/OgMgQ>).

---

Vas a visualizar lo siguiente (generalmente en las versiones es arriba a la izquierda).

**Filtros (arriba):** permiten cambiar las fechas (ej. «Este mes» a «Año pasado»).

### Figura 7. Filtro



The screenshot shows the Zoho CRM interface for 'Key Accounts'. A dark sidebar on the left contains navigation icons. The main header area includes a back arrow, the text 'Key Accounts', and a filter icon. Below the header, a table displays account data. The 'Filtro' button is highlighted with a black box.

ACCOUNT NAME ^	DEAL NAME
CLINICA DEL NIÑO CORDOBA (1)	-
Total general	

Fuente: elaboración propia con base en captura de pantalla de Zoho CRM  
(<https://shorturl.at/OgMgQ>).

---

Tendrás la posibilidad de agregar más campos a los filtros (lo que hemos denominado antes como «personalizar» o «customizar»).

## Figura 8. Agregar más filtros

The screenshot shows the Zoho CRM interface for 'Key Accounts'. At the top, there is a navigation bar with a back arrow, the text 'Key Accounts', and an information icon. Below this, a 'Filtro' button is highlighted with a black box. To its right, the text 'Registros totales : 1' and 'Suma de Amount : -' is displayed. Below the filter button is a 'Filtrar por' panel, also highlighted with a black box. This panel contains two dropdown menus, both set to 'Ninguno', and an 'Agregar campo' button highlighted with a green box. To the right of the filter panel is a table with two columns: 'ACCOUNT NAME' and 'DEAL NAME'. The table contains one data row for 'CLINICA DEL NIÑO CORDOBA (1)' and a 'Total general' row.

ACCOUNT NAME	DEAL NAME
CLINICA DEL NIÑO CORDOBA (1)	-
Total general	

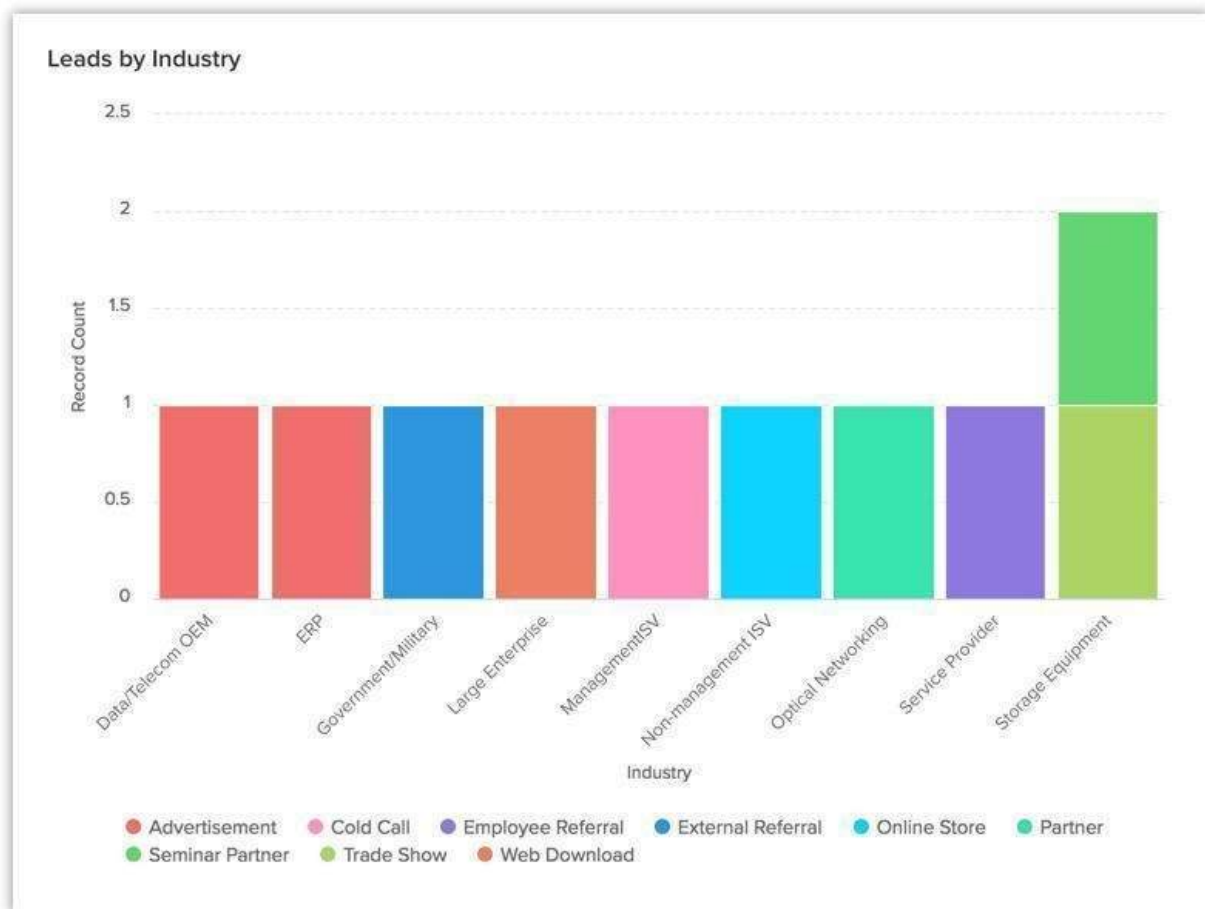
Fuente: elaboración propia con base en captura de pantalla de Zoho CRM (<https://shorturl.at/OgMg0>).

**Gráfico (si aplica):** una representación visual (barras, torta, embudo, área, anillos, etc.) si es que se hubiera creado (en nuestra cuenta gratuita no lo veremos, pero adjuntamos acá el formato).

El objetivo de los gráficos es convertir los datos de tus registros en imágenes fáciles de leer y simplificar mucho el trabajo de análisis, ya que podremos identificar rápidamente

tendencias y métricas clave que serían difíciles de interpretar solo con números. Por ejemplo, acá te mostramos uno.

Figura 9. Gráfico

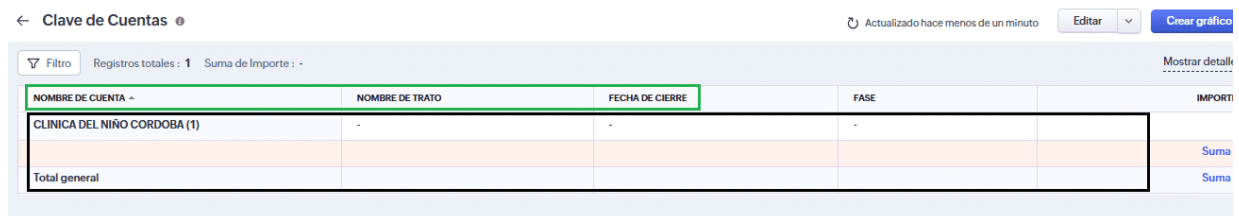


Fuente: [imagen sin título sobre gráfico]. (s. f.). <https://shorturl.at/6ol43>

Por ejemplo, supongamos que te piden un informe de las ventas en la región Punilla y quieres ver el rendimiento de ese equipo, **pero del año pasado**. Con un simple gráfico en el tablero, puedes comparar en un abrir y cerrar de ojos cuántos clientes potenciales consiguió cada asesor comercial o ejecutivo de ventas.

**Tabla de datos:** el detalle fila por fila.

**Figura 10. Tabla de datos**



The screenshot shows a data table interface with the following elements:

- Header: "Clave de Cuentas" with a dropdown arrow.
- Refresh: "Actualizado hace menos de un minuto".
- Actions: "Editar" (dropdown) and "Crear gráfico".
- Summary: "Registros totales: 1" and "Suma de Importe: -".
- Table columns: "NOMBRE DE CUENTA", "NOMBRE DE TRATO", "FECHA DE CIERRE", "FASE", and "IMPORTE".
- Table rows: "CLINICA DEL NIÑO CORDOBA (1)" and "Total general".
- Summary row: "Suma" for the "IMPORTE" column.

NOMBRE DE CUENTA	NOMBRE DE TRATO	FECHA DE CIERRE	FASE	IMPORTE
CLINICA DEL NIÑO CORDOBA (1)	-	-	-	-
Total general				Suma

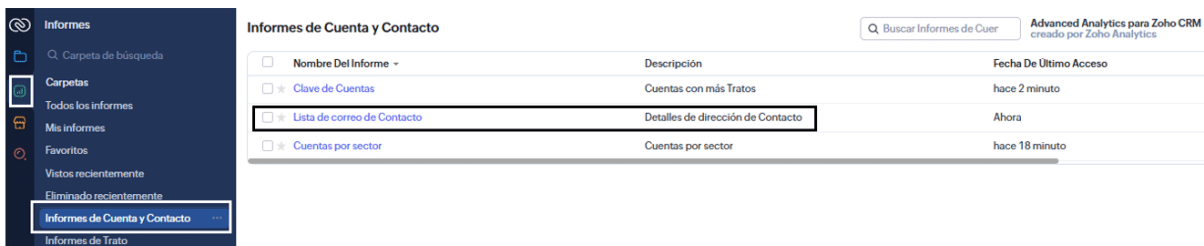
Fuente: elaboración propia con base en captura de pantalla de Zoho CMR (<https://shorturl.at/OgMgQ>).

CONTINUAR

# Unidad 3.3 Personalización de informes existentes

A menudo, el informe estándar es útil, pero le sobra o falta información. Para ello, vamos a editar uno. Ingresa a Informes, Informe de Cuentas y Contactos (Account and Contact Reports) y luego haz clic en Lista de correo de Contacto (Contact Mailing List).

**Figura 11. Lista de correo de Contacto**



Fuente: elaboración propia con base en captura de pantalla de Zoho CMR (<https://shorturl.at/OgMgQ>).

Luego, verás esta pantalla.

## Figura 12. Ingreso a Lista de correo de Contacto



← Lista de correo de Contacto Actualizado hace menos de un minuto

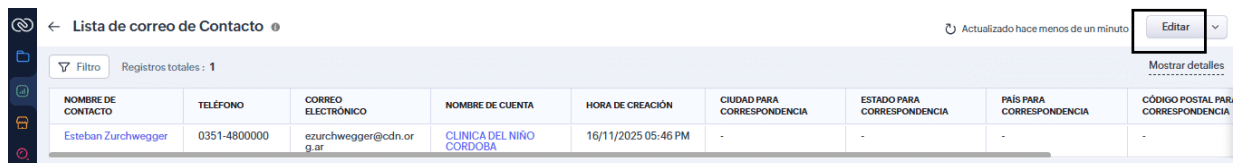
Filtro Registros totales: 1

NOMBRE DE CONTACTO	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO	NOMBRE DE CUENTA	HORA DE CREACIÓN	CIUDAD PARA CORRESPONDENCIA	ESTADO PARA CORRESPONDENCIA	PAÍS PARA CORRESPONDENCIA	C
Esteban Zurichwegger	0351-4800000	ezurichwegger@cdn.org.ar	CLINICA DEL NIÑO CORDOBA	16/11/2025 05:46 PM	-	-	-	-

Fuente: captura de pantalla de Zoho CRM (<https://shorturl.at/OgMg0>).

Y si quieres eliminar columnas que no poseen información relevante, haz clic en **Editar**, arriba a la derecha.

## Figura 13. Editar



← Lista de correo de Contacto Actualizado hace menos de un minuto **Editar**

Filtro Registros totales: 1 Mostrar detalles

NOMBRE DE CONTACTO	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO	NOMBRE DE CUENTA	HORA DE CREACIÓN	CIUDAD PARA CORRESPONDENCIA	ESTADO PARA CORRESPONDENCIA	PAÍS PARA CORRESPONDENCIA	CÓDIGO POSTAL PARA CORRESPONDENCIA
Esteban Zurichwegger	0351-4800000	ezurichwegger@cdn.org.ar	CLINICA DEL NIÑO CORDOBA	16/11/2025 05:46 PM	-	-	-	-

Fuente: elaboración propia con base en captura de pantalla de Zoho CRM (<https://shorturl.at/OgMg0>).

A partir de allí, se abre un menú a la izquierda donde deberás seleccionar entre «Eliminar» una columna o «Moverla de posición».

## Figura 14. Eliminar columnas

Lista de correo de... & 1 Módulo Contact... relacionado ¿Desea unir otro informe? [Informe unido](#)

Se muestra la vista previa con un número limitado de filas. Ejecute el informe para ver los valores agregados reales.

NOMBRE DE CONTACTO	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO	NOMBRE DE CUENTA	HORA DE CREACIÓN
Esteban Zurchwegger	0351-4800000	ezurchwegger@cdn.org.ar	CLINICA DEL NIÑO CORDOBA	16/11/2025 05:46 PM

Fuente: elaboración propia con base en captura de pantalla de Zoho CRM (<https://shorturl.at/OgMgQ>).

Eliminaremos «Estado para correspondencia» simplemente tocando la «x» al lado derecho.

## Figura 15. Estado para correspondencia

Lista de correo de... <1 Módulo relacionado> ¿Desea unir otro informe? [Informe unido](#)

Se muestra la vista previa con un número limitado de filas. Ejecute el informe para ver los valores agregados reales.

NOMBRE DE CONTACTO	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO	NOMBRE DE CUENTA	HORA DE CREACIÓN	CIUDAD F CORRESP
Esteban Zurchwegger	0351-4800000	ezurchwegger@cdn.org.ar	CLINICA DEL NIÑO CORDOBA	16/11/2025 05:46 PM	-

Columnas: Nombre de Contacto, Teléfono, Correo electrónico, Nombre de Cuenta, Hora de creación, Ciudad para correspondencia, Estado para correspondencia, País para correspondencia, Código postal para corresp..., Nombre, Apellidos.

Fuente: elaboración propia con base en captura de pantalla de Zoho CRM (<https://shorturl.at/OgMg0>).

Y listo, se ha eliminado. Apretamos «Guardar» y los cambios ya se verán reflejados.

## Figura 16. Eliminación lista

Lista de correo de Contacto Actualiz

Filtro Registros totales: 1

NOMBRE DE CONTACTO	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO	NOMBRE DE CUENTA	HORA DE CREACIÓN	CIUDAD PARA CORRESPONDENCIA	PAÍS PARA CORRESPONDENCIA
Esteban Zurchwegger	0351-4800000	ezurchwegger@cdn.org.ar	CLINICA DEL NIÑO CORDOBA	16/11/2025 05:46 PM	-	-

Fuente: captura de pantalla de Zoho CRM (<https://shorturl.at/OgMg0>).

CONTINUAR

## Unidad 3.4 Crear un informe (en versión paga)

---

Si ningún informe estándar te sirve, se puede crear uno nuevo. En este caso, podría ser que te pidan un listado de todos los contactos con los que no se ha hablado en el último mes.

### Paso a paso: crearlo en Zoho CRM

1. Clic en el botón **Crear Informe**.
2. **Selección del módulo:** elegirás el módulo principal. En este caso, sería **Contactos**.
3. **Tipo de Informe.**
  - **Informe tabular:** es una lista simple, como Excel, y es el más recomendado por si quieres exportar datos luego.
  - **Informe de Resumen:** te permite agrupar datos, como por ejemplo agrupar contactos por «Empresa».

4. **Columnas:** arrastra y suelta los campos que necesitas ver (nombre, *e-mail*, última vez contactado, teléfono, etc.).
5. **Filtros (muy importante).**
  - Selecciona la pestaña **Filtros Estándar** o **Avanzados**.
  - Ejemplo de filtro: **Hora de modificación > Edad en días > Mayor que > 30**. (Esto sirve muchísimo, ya que te va a mostrar contactos que no se han tocado en más de un mes).
6. **Nombre y Carpeta:** ponle un nombre claro, por ejemplo, «Contactos Inactivos (+30 días)», y guárdalo en una carpeta personal en tu notebook o PC.

#### **Consejos para la creación de un informe** —

usa nombres descriptivos, que estén relacionados con el pedido que hayas recibido. En 60 días, no recordarás qué significaba «Reporte 1» o «Pedido Gerente Vtas».

**Paso a paso: 2 videos de inmersión total en la funcionalidad Informes.**

22:04

Fuente: **Millennials Consulting SL.** (29 de julio de 2022). Cómo CREAR INFORMES en Zoho CRM - Guía PASO A PASO [Archivo de video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=MfevrI2mGgc>

CONTINUAR

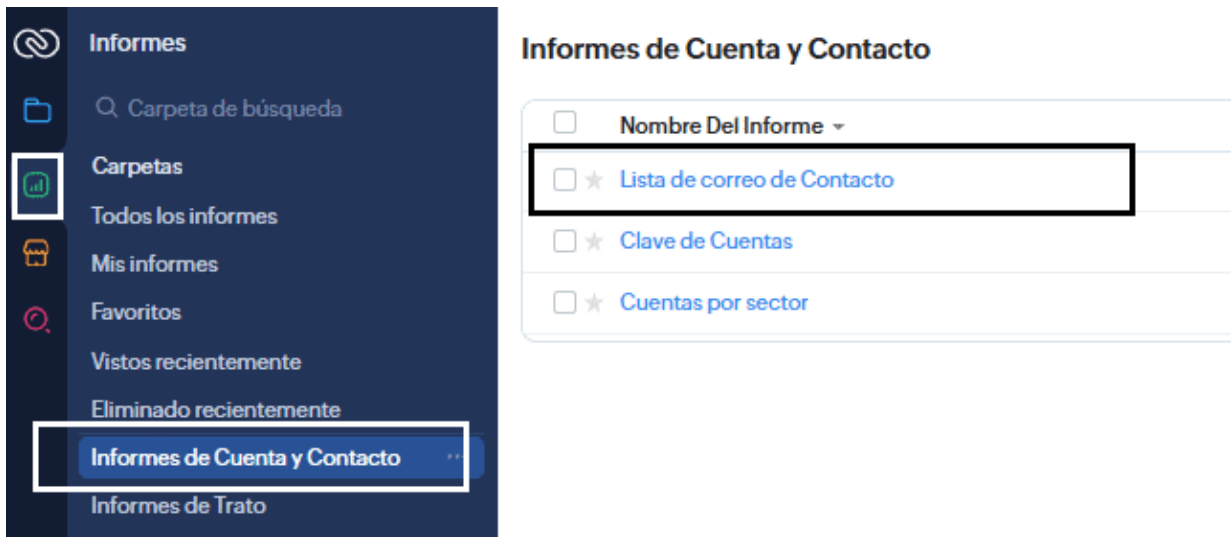
## Unidad 3.5 Exportación de datos

---

Una de las funcionalidades que tenemos en actividad en Zoho es la de poder exportar los informes que nos piden. Por ejemplo, estás trabajando en Clapera Hogar, una tienda de electrodomésticos nacida en Córdoba y, justo a fin de año, un analista del Área Comercial te pide los datos de los correos electrónicos de todos los clientes que tienen cargados. Si pensabas que la tarea iba a ser controlar «fichas de papel», puedes pensar que hasta 2000 registros la versión gratuita puede exportar. ¿Cómo? Así de simple.

1. Abre cualquier informe (aquí lo haremos con Informes de Cuenta y Contacto).

### **Figura 17. Abrir cualquier informe**

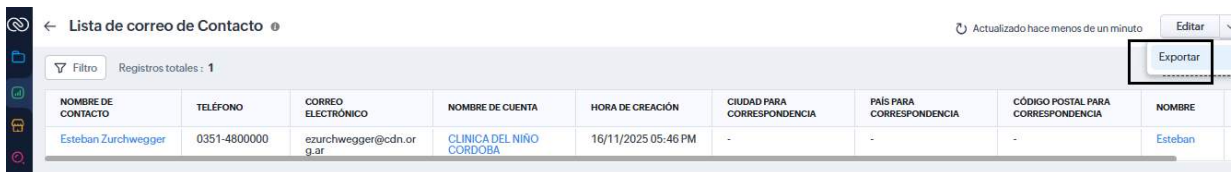


Fuente: elaboración propia con base en captura de pantalla de Zoho CRM (<https://shorturl.at/OgMg0>).

2. Ahora hay 2 opciones.

Entrar al informe y, arriba a la derecha, hacer clic en el botón **Exportar**.

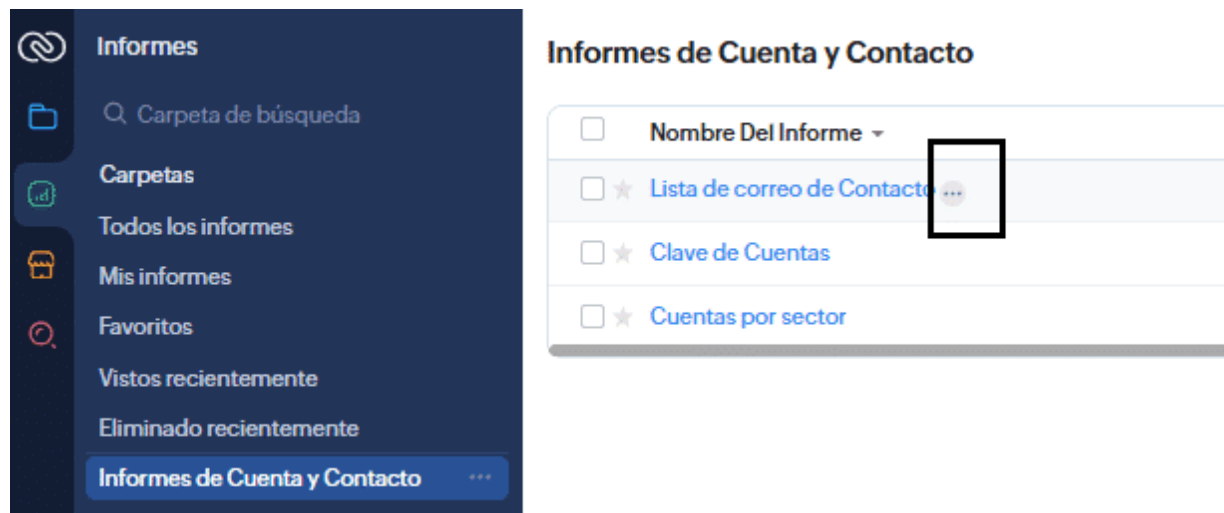
## Figura 18. Exportar



Fuente: elaboración propia con base en captura de pantalla de Zoho CRM (<https://shorturl.at/OgMg0>).

El camino más corto: te ubicas en el nombre del Informe y aparecerán 3 puntitos, luego verás un menú.

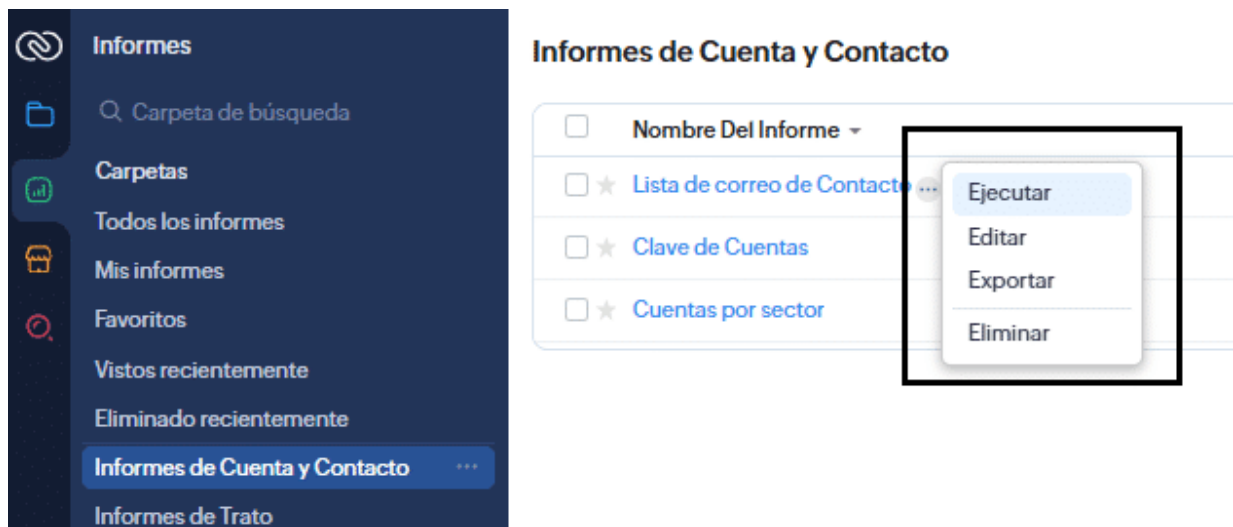
**Figura 19. Desplegar el menú**



Fuente: elaboración propia con base en captura de pantalla de Zoho CRM (<https://shorturl.at/OgMg0>).

---

**Figura 20. Menú**



Fuente: elaboración propia con base en captura de pantalla de Zoho CRM (<https://shorturl.at/OgMgQ>).

---

Haz clic en «Exportar» y listo. Se descargará en tu notebook o PC.

## Figura 21. Exportar

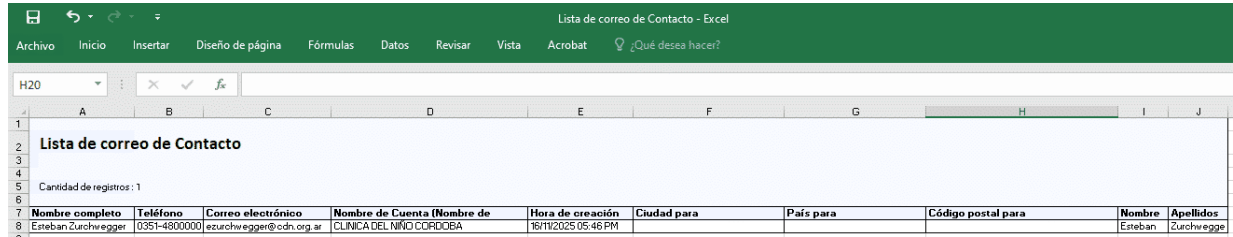


Fuente: elaboración propia con base en captura de pantalla de Zoho CRM (<https://shorturl.at/OgMgQ>).

---

Así se verá en caso de ser un Excel/XLS.

## Figura 22. Ejemplo con Excel



The screenshot shows an Excel spreadsheet titled "Lista de correo de Contacto - Excel". The spreadsheet contains a table with the following data:

Nombre completo	Teléfono	Correo electrónico	Nombre de Cuenta (Nombre de	Hora de creación	Ciudad para	País para	Código postal para	Nombre	Apellidos
Eneban Zurichegger	0351-4800000	ezurcheegger@cdn.org.ar	CLINICA DEL NIÑO CORDOBA	16/11/2025 05:46 PM				Eneban	Zurchegge

Fuente: captura de pantalla de Excel.

### 3. Opciones de exportación.

Es ideal para cuando quieres compartir información estática o «no editable» (PDF, por ejemplo) para evitar que se cambien datos o formatos estandarizados.

- **PDF:** ideal para imprimir o presentar en reuniones sin que sea cambiado el orden de las columnas, etc.
- **Excel/CSV:** ideal para trabajar los datos e incluso el formato (colores, líneas de celdas, etc.).

**Nota recordatoria: la versión gratuita permite exportar, pero tiene un límite de filas (usualmente 2000 por exportación, como te comentamos al principio), lo cual es suficiente para la mayoría de pymes cordobesas en etapas iniciales de implementación de un CRM.**

## Resumen y cierre

Como habrás visto, en este módulo hemos aprendido que no necesitas ser analista de datos para entender cómo funciona un CRM con algunas funcionalidades extras. Hoy, con los **informes estándar** de Zoho CRM (**¡versión gratuita, sí!**), vas a poder gestionar, controlar y descargar todo lo que pueda llegar a ser pedido en la pyme que seas parte.

## Recuerda las limitaciones de la versión gratuita.

- No puedes programar envíos automáticos de informes.
- No tienes inteligencia artificial (Zia) analizando tus datos (solo versión paga).
- **Una gran habilitación** es que tienes **todo lo necesario** para dejar de usar libretas, papelitos, Post-it y empezar a usar un CRM bastante completo y con contenidos reales y actualizables *online*.

CONTINUAR

# Referencias

---

**[Imagen sin título sobre gráfico].** (s. f.).

<https://www.zohowebstatic.com/sites/default/files/crm/Dashboards-Charts-From-Reports-Chart.jpg>

**Millennials Consulting SL.** (29 de julio de 2022). Cómo CREAR INFORMES en Zoho CRM - Guía PASO A PASO [Archivo de video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=Mfevrl2mGgc>

CONTINUAR