



9 Mejores plugins de CRM para WordPress en 2025

Descripción

Con WordPress puedes crear un sitio web de aspecto profesional para tu negocio rápidamente. Sin embargo, lo que la plataforma no hace es proporcionar herramientas para ayudarte a administrar clientes, hacer un seguimiento de los leads, enviar facturas, etc. Para ese tipo de funcionalidad, tendrás que usar una plataforma de gestión de relaciones con el cliente (CRM), y allí es donde los plugins CRM para WordPress entran en juego.

Con el complemento adecuado, puedes configurar un potente CRM para WordPress. En este artículo te presentaremos nueve opciones principales.

Para cada plugin CRM para WordPress, discutiremos qué características ofrece y hablaremos sobre quiénes deberían usarlo. Pero primero hablemos de lo que un CRM puede hacer por ti!

¿Qué es un CRM (y cómo puede ayudarte)?

El software de Customer Relationship Management (CRM) varía ampliamente, pero como regla general, proporciona una funcionalidad que es fundamental para la mayoría de las empresas. Por ejemplo, un aspecto clave de muchas plataformas de CRM es que permiten almacenar datos de clientes, organizarlos y buscar esa información cuando se necesite.

Eso es un CRM en su versión más simple. Sin embargo, en la actualidad la mayoría de las herramientas de CRM incluyen una gran cantidad de funciones adicionales, que te ayudan a:

- **Separar los clientes potenciales de los clientes existentes.** Con un CRM, podrás filtrar los clientes potenciales de los existentes, para así abordar a cada uno de manera más eficiente.
- **Almacenar información de contacto.** Mantener un registro de cómo contactar a cada uno de los clientes es esencial para el éxito de cualquier negocio.
- **Gestionar tareas contables.** Algunos CMS permiten realizar un seguimiento de los ingresos, los gastos e incluso las facturas de los clientes.

- **Medir analíticas clave.** Con un CRM para WordPress sólido, podrás obtener una visión general de la salud de tu empresa y analizar el comportamiento del cliente.

Si eso te suena como demasiadas funciones para manejar en una sola aplicación, no estás equivocado. Hoy en día, las empresas invierten mucho dinero en plataformas de CRM para mantener sus operaciones en marcha. Este es un ejemplo de cómo se ve un panel en [Salesforce](#), uno de los CRM más populares del mundo:

El panel de Salesforce.

Y eso es sólo una pestaña. Para una compañía que hace muchos negocios, un CRM puede ser una verdadera solución integral.

El problema es que la mayoría de las soluciones de CRM son bastante caras, ya que atienden a grandes empresas y ofrecen muchas características. Eso significa que tendrás que ser creativo si quieres instalar un CRM con bajo presupuesto. Por ejemplo, a pesar de que WordPress no incluye la funcionalidad de CRM de forma integrada, puedes configurar un CRM para WordPress con el plugin adecuado. Esto te ahorrará mucho dinero en el largo (y corto) plazo.

Antes de presentarte algunas de nuestras opciones de CRM para WordPress favoritas, querrás considerar si tu empresa realmente necesita usar este tipo de software. Si atiendes a muchos clientes, por ejemplo, entonces un CRM definitivamente puede ayudarte. Sin embargo, para compañías más pequeñas con una base de clientes modesta, el uso de un CRM puede ser excesivo.

Por supuesto, nunca está de más comenzar a usar un CRM desde el primer momento, siempre que se ajuste a tu presupuesto. De esa manera, puedes mantener las cosas organizadas a medida que tu negocio crece en tamaño y alcance.

9 plugins CRM para WordPress que te ayudarán a administrar tu negocio

Si decides que un CRM puede ser valioso para tu negocio, el siguiente paso es buscar el software adecuado. En las siguientes secciones, presentaremos algunos plugins de CRM para WordPress, así como algunas herramientas para ayudarte a integrar la plataforma con servicios de terceros. ¡Ahora entremos en materia!

1. [HubSpot](#)

Imagen del plugin para CRM de HubSpot.

Estadísticas del plugin:

- **Descargas:** 200.000+
- **Características destacadas:** formularios de contacto, chatbots, creador de correos electrónicos y analíticas

- **Precio:** freemium.

HubSpot es considerado uno de los mejores plugins de CRM para WordPress, ya que su versión **gratuita** viene con muchas funciones excelentes.

Este plugin sincroniza automáticamente los formularios de tu sitio web con el CRM de HubSpot, lo que te permite gestionar tus contactos con mayor facilidad, segmentarlos en listas y ver las interacciones que han tenido con tu sitio web.

Ofrece herramientas de chat en vivo, creación de formularios, email marketing y analíticas. Su constructor permite a los usuarios hacer distintos tipos de formularios, como pop-ups y de boletín de noticias.

Los usuarios también pueden programar correos electrónicos y hacer un seguimiento de los mismos, recibiendo notificaciones cuando los destinatarios abren los correos o hacen clic en ellos.

También tendrás una bandeja de entrada compartida para que todo el equipo pueda ver los mensajes y no queden preguntas sin contestar. Además, HubSpot se integra con herramientas de terceros, está disponible en español y no requiere conocimientos de programación.

[DESCARGAR](#)

2. [WP ERP](#)

Plugin WP ERP.

WP ERP es una de las plugins CRM para WordPress más populares. También es uno de los únicos plugins que ofrece lo que podría considerarse un sistema de CRM con todas las de la ley. Ese sistema incluye funciones básicas de CRM, opciones de administración de recursos humanos e incluso funcionalidad de contabilidad.

En otras palabras, con este plugin puedes administrar tus clientes y empleados, y hacer un *seguimiento* de a dónde va y de donde viene el dinero. Eso es bastante para que un solo plugin lo pueda manejar, pero WP ERP está a la altura de la tarea.

Lo que no obtienes con este plugin es una interfaz elegante, como las que ofrecen la mayoría de las plataformas de CRM premium. Sin embargo, para ser un plugin gratuito, proporciona mucha más funcionalidad de la que cabría esperar. Además, incluso ofrece una colección de extensiones pagas si deseas llevar tu CRM de WordPress al siguiente nivel, aunque las características incluidas de manera predeterminada serán suficientes para la mayoría de las pequeñas empresas.

Características principales:

- Gestiona las relaciones con tus clientes a través de tu panel de WordPress.
- Mantén un registro de los archivos y la información de los empleados.
- Haz seguimiento de los gastos entrantes y salientes.
- Soporta más de 44 monedas para los gastos del negocio.
- Gestiona múltiples sucursales desde un único panel de control.

Precio: Esta es una solución gratuita con extensiones premium disponibles.

3. [Zero BS WordPress CRM](#)

El plugin Zero BS WordPress CRM.

Este plugin CRM para WordPress no solo tiene un nombre atractivo, sino que está respaldado por muchas características avanzadas. Como su nombre lo sugiere, Zero BS WordPress CRM es fácil de instalar, pero es práctico tanto para pequeñas como para grandes empresas.

Este plugin te permite realizar un seguimiento de toda la información de tus clientes dentro de WordPress. Puedes almacenar ubicaciones e información de contacto, e incluso agregar notas personales para cada cliente. Sin embargo, donde el plugin realmente brilla es cuando se trata de contabilidad.

Con Zero BS WordPress CRM, puedes ver tus ingresos brutos y netos, rastrear descuentos, verificar facturas impagas y más. El plugin incluso te permite controlar cuánto dinero estás promediando por cliente. En general, esta es una excelente solución si eres el tipo de persona a la que le gusta revisar sus números a menudo.

Características principales:

- Almacena información de clientes utilizando formularios simples.
- Haz un seguimiento de todos tus gastos de negocio y flujos de ingresos, divididos en categorías.
- Verifica las facturas pendientes de pago.
- Supervisa cuánto dinero estás trayendo por cliente.

Precio: Esta es una solución completamente gratuita.

4. [WooCommerce Customer Relationship Manager](#)

El plugin WooCommerce Customer Relationship Management.

Si estás utilizando [WooCommerce](#) para tu tienda online, es lógico que puedas beneficiarte de un CRM. Dependiendo del tamaño de tu tienda, puedes estar haciendo docenas, cientos o incluso miles de ventas al mes. Con ese tipo de volumen, el seguimiento de la información del cliente se vuelve más importante que nunca.

WooCommerce Customer Relationship Manager te da acceso a varias métricas específicas del cliente, para que siempre puedas ver quiénes son tus mejores compradores. También te permite contactarlos fácilmente, e incluso puedes asignar trabajadores para que realicen actividades de divulgación a través del plugin.

Nuestra característica favorita, sin embargo, es el hecho de que esta solución permite agregar campos personalizados a tu base de datos de clientes. Eso significa que puedes elegir exactamente qué tipo de información almacenar, según los tipos de productos o servicios que vendas.

Características principales:

- Obtén acceso a métricas avanzadas para cada cliente.
- Asigna trabajadores para hacer seguimiento con los clientes o clientes potenciales.
- Agrega campos personalizados a tus archivos de clientes.

Precio: este es un plugin premium y te costará; U\$ 70 por una licencia para un solo sitio.

5. Brilliant Web-to-Lead for Salesforce

El plugin Brilliant Web to Leads Salesforce.

Hasta ahora, hemos visto varios plugins CRM para WordPress con todas las funciones. Ahora, hablemos de una herramienta que te permite integrar tu sitio web con un CRM de terceros, que en este caso es [Salesforce](#).

El plugin en sí se llama [Brilliant Web-to-Lead para Salesforce](#) y le permite a los clientes ingresar sus datos en tu sitio web de WordPress. Luego, el plugin envía esa información a Salesforce para que pueda almacenarse y procesarse.

Los usuarios proporcionan sus datos mediante un formulario de contacto simple, que puedes personalizar. De forma predeterminada, solo incluye campos para números de teléfono, nombres y correos electrónicos de clientes. Sin embargo, también puedes habilitar los campos de dirección si también deseas guardar ese tipo de datos.

En cuanto a plugins CRM para WordPress, esto es lo más simple que pueden llegar a ser. Todo lo que tienes que hacer es personalizar tu formulario y colocarlo en cualquier página que quieras utilizando un código abreviado. También necesitarás una cuenta de Salesforce, así que mejor mira sus planes antes de instalar el plugin.

Finalmente, una rápida advertencia: aunque el plugin es popular, no se ha actualizado por un tiempo. Su funcionalidad clave aún debería funcionar bien, pero lo mejor es probarlo solo para estar seguro.

Características principales:

- Conecta tu sitio web de WordPress con tu cuenta de Salesforce.
- Permite que los clientes te envíen sus datos mediante un simple formulario de contacto.
- Personaliza los campos que quieres que incluya tu formulario de contacto.

Precio: el plugin es gratuito, mientras que los planes de Salesforce comienzan en U\$ 25 por usuario al mes.

6. WP-CRM

El plugin WP-CRM.

WP-CRM es bastante sencillo, especialmente en comparación con los otros plugins CRM para WordPress que hemos visto hasta ahora. Te permite agregar atributos personalizados a tus usuarios de WordPress y filtrarlos de acuerdo con esos datos.

Sin embargo, a diferencia de los otros plugins que hemos analizado, WP-CRM te permite crear cualquier atributo personalizado que quieras. Por ejemplo, si tienes una empresa en la que necesitas comunicarse con personas por teléfono, puedes guardar información sobre las mejores horas para contactar a cada usuario. Cuando se trata de atributos personalizados, tu imaginación es el límite.

Este plugin CRM para WordPress también genera automáticamente gráficos que muestran un desglose de los atributos que quieras vigilar más de cerca. En general, es una excelente opción para mantener una base de datos de usuarios. Sin embargo, si quieres acceder a una funcionalidad más avanzada, deberás comprar extensiones premium, por lo que es mejor tener eso en cuenta.

Características principales:

- Crea una base de datos de clientes con atributos personalizados.
- Configura cualquier tipo de atributo personalizado que quieras y úzalo para filtrar la información que necesitas.
- Obtén acceso a gráficos simples que muestran el desglose de tus clientes.

Precio: el plugin WP-CRM es gratuito, pero sus extensiones requieren que compres licencias.

7. UkuuPeople

El plugin UkuuPeople.

Primero, es importante explicar que UkuuPeople es tanto un plugin como una [plataforma](#). Cualquiera puede instalar el plugin, pero para usarlo, también deberás registrarte en un plan de UkuuPeople, que comienzan en U\$ 179 por año en la opción más básica.

Dicho esto, UkuuPeople proporciona un montón de beneficios para tu inversión. Te permite guardar la información de tus clientes y usuarios, y segmentar a esas personas en las categorías que quieras. Una vez que estás en el sistema, UkuuPeople hará un seguimiento de todos tus contactos automáticamente.

Para hacer eso, UkuuPeople se integra con varias plataformas y herramientas populares, como [Gravity Forms](#), [MailChimp](#), Google Apps y más. Si interactúas con tus usuarios a través de cualquiera de esas soluciones, UkuuPeople registrará esa información.

Aparte de eso, la plataforma también te permite asignarle tareas específicas a tu equipo, programar reuniones y guardar información de pago si tus clientes lo aceptan.

Características principales:

- Guarda la información de tus clientes en la plataforma UkuuPeople.
- Segmenta a tus clientes según la métrica que desees.

- Integra tu cuenta de UkuuPeople con otros plugins de WordPress y plataformas de terceros, como MailChimp.
- Asigna tareas específicas a tu equipo y programa reuniones.

Precio: el plugin UkuuPeople es gratuito, pero una cuenta básica en la plataforma te costará al menos \$ 179 por año.

8. UpiCRM

El plugin de UpiCRM.

El plugin UpiCRM se enfoca en gran medida en la gestión de leads o clientes potenciales. Cada vez que alguien se registre en tu sitio web o complete uno de tus formularios de contacto, el plugin te permitirá asignar ese lead a quien desees.

Con este plugin, también puedes ordenar tus clientes potenciales de acuerdo con su estado, que van desde las fases de **Recibido** a las de **Cierre e Ingresos**. En total, hay diez etapas diferentes que puedes asignar a cada cliente potencial, por lo que el plugin es perfecto si deseas mantener las cosas organizadas.

En última instancia, el plugin UpiCRM busca ayudarte a analizar la efectividad de tu proceso de conversión. Sin embargo, no es la mejor opción si estás buscando un plugin CRM de WordPress con opciones avanzadas de administración de relaciones.

Características principales:

- Guarda los nuevos registros y envíos de formularios de contacto en WordPress como clientes potenciales.
- Categoriza tus clientes potenciales utilizando diez estados diferentes.
- Asigna los clientes potenciales a cualquiera en tu equipo.

Precio: Este plugin es de descarga y uso gratuito.

9. [vCita](#)

Plugin para CRM de WordPress vCita.

Por último, pero no menos importante, veamos el Plugin de administración de clientes potenciales y CRM para WordPress de vCita. Sin embargo, ese nombre es demasiado, así que llamémoslo solo vCita. Al igual que el plugin de Salesforce, esta herramienta te permite conectar tu sitio web de WordPress a un CRM de terceros. En este caso, ese CRM es vCita, y es una alternativa bastante decente para Salesforce.

Con este CRM, puedes almacenar datos de clientes, programar citas e incluso configurar eventos de toda la empresa. vCita también te permite recibir pagos con tarjeta de crédito, enviar facturas y rastrear recibos. En resumen, es una solución integral.

En general, vCita ofrece muchas de las mismas características que otros CRM importantes como Salesforce. Esto plantea la pregunta, ¿por qué usarlo en lugar de una opción más popular? El principal beneficio es que vCita es más fácil de aprender para los principiantes. También ofrece un plan de U\$ 59 por mes que admite dos usuarios adicionales además de ti.

Con Salesforce, por ejemplo, un plan similar te costaría \$ 75 por mes. Por lo tanto, puedes ahorrar algo de dinero usando vCita en su lugar.

Características principales:

- Conecta tu sitio web de WordPress a tu cuenta vCita.
- Almacena toda la información de tus clientes en una base de datos centralizada.
- Recibe pagos con tarjeta de crédito, envía facturas y rastrea recibos.
- Programa interacciones con clientes y eventos de oficina.

Precio: el plugin vCita es gratuito, pero una cuenta en la plataforma costará al menos U\$ 29 al mes.

Autor
admin

default watermark