

GUÍA VISUAL PASO A PASO

CRM DE EVENTOS

Cómo planificar una fiesta de principio a fin: proyecto, DJs, sala, costes, rentabilidad y tareas.

Evento de ejemplo

Noche Techno en Sala Magma - 14 de noviembre de 2026

CONTENIDO

QUÉ VAS A APRENDER

Vamos a montar un evento de cero. Sigue los pasos en orden y, al final, sabrás si tu fiesta sale rentable antes de gastar un euro.

PASO 1 Entrar al CRM y crear el proyecto

PASO 2 Conocer la pantalla del proyecto

PASO 3 Añadir DJs candidatos

PASO 4 Añadir una sala candidata

PASO 5 Crear un escenario: datos, personal y costes

PASO 6 Leer el resultado: rentabilidad

GUÍA DE COLORES Qué significa cada indicador: bien y mal

VARIABLES Qué es cada cifra y cómo se calcula

ALERTAS Avisos de datos raros

COMPARAR Dos escenarios lado a lado

DINERO Reparto de costes y resultado real

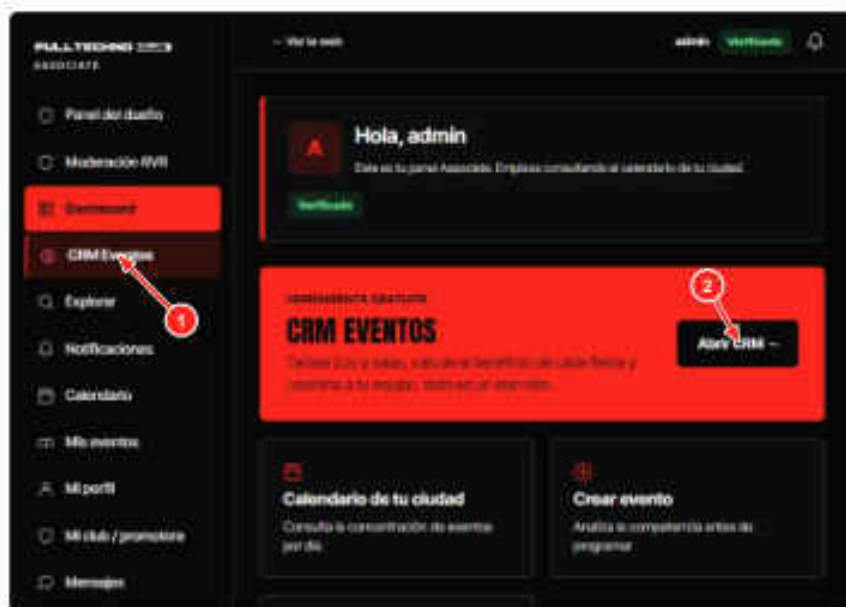
EQUIPO Estados de DJs, tablero, tareas e historial

EXTRAS Propuesta en PDF, ayudas y archivar

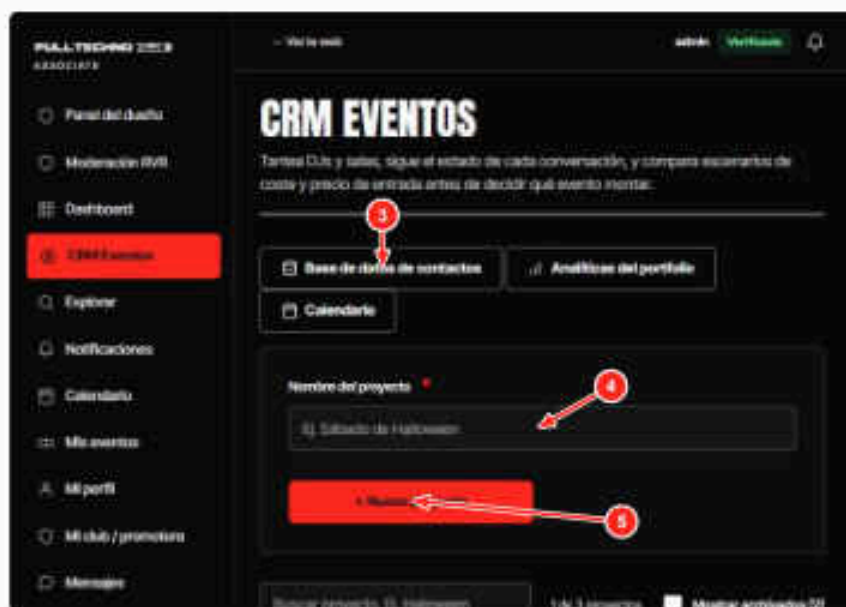
PASO 1

ENTRA AL CRM Y CREA TU PROYECTO

Cada proyecto es un evento que estás montando. Desde el menú lateral o desde el banner rojo del panel entras al CRM.



Panel de Associate



Lista de proyectos del CRM

- 1** Menú lateral: **CRM Eventos** aparece destacado en rojo, justo debajo de Dashboard.
- 2** Botón **Abrir CRM** del panel principal.
- 3** Accesos a la **base de contactos**, las **analíticas** y el **calendario** del CRM.
- 4** Escribe el **nombre del proyecto**. Ejemplo: «Noche Techno en Sala Magma».
- 5** Pulsa **+ Nuevo proyecto** para crearlo.

Consejo. Pon el nombre del evento y, si quieres, la fecha o la sala. Así lo encontrarás rápido con el buscador.

PASO 2

CONOCE LA PANTALLA DEL PROYECTO

Al crearlo se abre el proyecto. Arriba tienes el título y las pestañas; todo el trabajo se reparte en cuatro apartados.



Proyecto recién creado

- 1 **← Mis proyectos:** vuelve a la lista.
- 2 Nombre del evento.
- 3 **Descargar propuesta (PDF):** abre la impresión con una versión limpia para enviar a una sala o a un socio.
- 4 Pestañas: **Resumen** (cifras, tareas, historial), **DJs candidatos**, **Salas candidatas** y **Escenarios** (donde se calcula todo).

Orden recomendado: DJs → Sala → Escenario → leer el resultado. El Resumen se va rellenando solo.

PASO 3

AÑADE DJS CANDIDATOS

Guarda a los DJs que estás valorando con su caché estimado. Puedes elegirlos de tres formas.

The screenshot shows the 'Añadir DJ candidato' form in the FullTechno Club CRM. The form is divided into several sections with numbered callouts: 1. 'DJ con * en la web' and 'O desde tu base de datos' with dropdown menus. 2. 'O nombre libre (sin ficha) *' with a text input field. 3. 'Coste estimado (€) *' with a text input field containing '800'. 4. 'Nota' with a text input field containing 'Contactado por Instagram el 3/10'. 5. A red button labeled '+ Añadir DJ candidato'.

Formulario «Añadir DJ candidato»

- 1 Elige un DJ que **ya tenga ficha** en FullTechno.club, o uno de **tus contactos** guardados.
- 2 Si no tiene ficha ni contacto, escribe su **nombre libre**. Ejemplo: «DJ Ejemplo A».
- 3 **Coste estimado (€)**: el caché que esperas pagar. Ejemplo: 800.
- 4 **Nota**: cualquier detalle útil. Ejemplo: «Contactado por Instagram el 3/10».
- 5 Pulsa **+ Añadir DJ candidato**. Repite con cada DJ.

Consejo. El asterisco rojo * junto a cada campo explica qué es y cómo usarlo si pasas el cursor por encima.

PASO 4

AÑADE UNA SALA CANDIDATA

La sala fija el aforo, que es la base para calcular las entradas. Se hace igual que con los DJs.

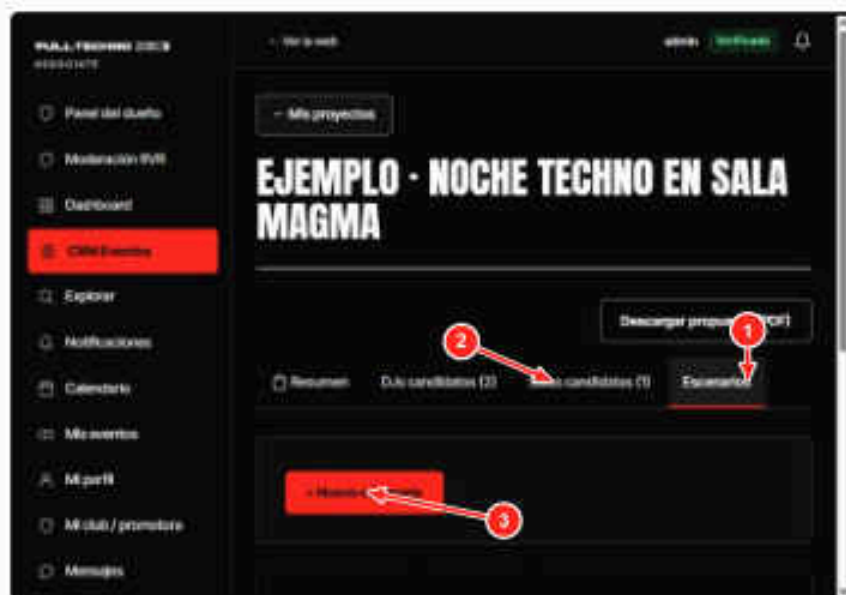
Formulario «Añadir sala candidata»

- 1 Sala del catálogo, contacto guardado o **nombre libre**. Ejemplo: «Sala Magma».
- 2 **Coste estimado de alquiler (€)**. Ejemplo: 1200.
- 3 **Aforo**: capacidad máxima. Ejemplo: 600. Se usa para calcular las entradas y la ocupación.
- 4 **Nota**. Ejemplo: «Esperando confirmación de fecha».
- 5 Pulsa + **Añadir sala candidata**.

PASO 5 - ESCENARIO (1 DE 2)

CREA UN ESCENARIO: LOS DATOS GENERALES

Un escenario es una simulación completa de tu evento: qué sala, qué DJs, qué ocupación y qué costes. Puedes crear varios y compararlos.



Pestaña Escenarios



Datos generales del escenario

- 1 Estás en la pestaña **Escenarios**.
- 2 Los contadores muestran cuántos **DJs** y **salas** tienes guardados.
- 3 Pulsa **+ Nuevo escenario**: se abre el formulario.
- 4 **Nombre**. Ejemplo: «Sábado · 70% de ocupación».
- 5 **Sala** del escenario (de las que añadiste).
- 6 **% de ocupación esperada**. Ejemplo: 70. Cámbialo para ver cómo varía el beneficio.
- 7 Marca los **DJs incluidos**: sus cachés se suman a los costes.
- 8 **Duración del evento (horas)**. Ejemplo: 6. Multiplica el coste por hora del personal.

PASO 5 - ESCENARIO (2 DE 2)

PERSONAL Y OTROS COSTES

Indica quién trabaja, cuántas personas y a qué precio por hora. Después añade el resto de gastos.

Tabla de personal

Otros costes

- 1 Columnas de cada rol: **Trabaja, Personas, €/hora y Lo pone la sala**.
- 2 Marca **Trabaja** en los roles que necesitas. Ejemplo: Camareros.
- 3 **Personas**. Ejemplo: 6.
- 4 **€/hora** de cada persona. Ejemplo: 10. Coste = personas × €/hora × horas del evento.
- 5 Si la **sala ya lo aporta**, márcalo y no se suma a tus costes.
- 6 **Marketing**. Ejemplo: 500 €.
- 7 **Alquiler de equipo**. Ejemplo: 600 €.
- 8 **Variables / imprevistos**: una reserva. Ejemplo: 300 €.
- 9 **Comisión de ticketera (%)**. Ejemplo: 5.
- 10 **IVA (%)** aplicable a las entradas. Ejemplo: 10.

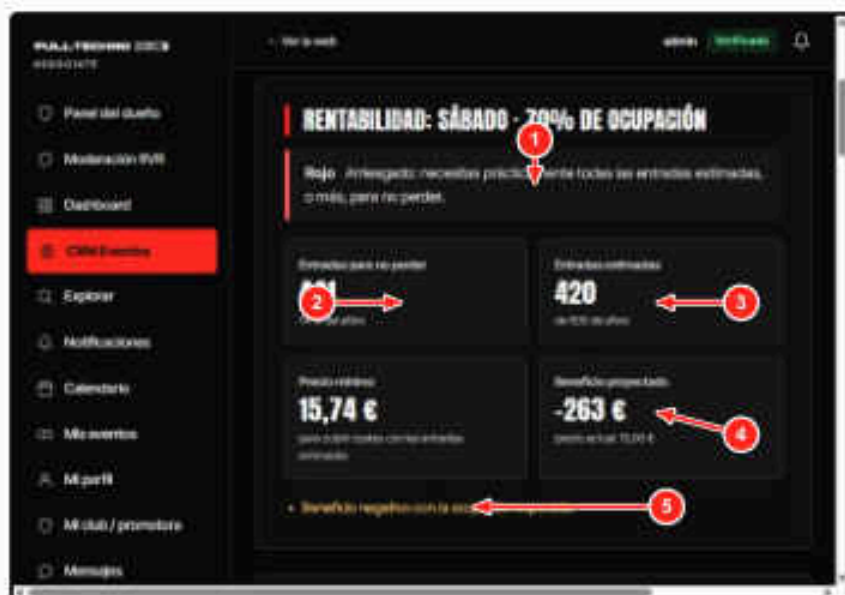
todos los datos de esta guía son un ejemplo ficticio.

Consejo. Al final del formulario indica el **beneficio deseado** y, si quieres, un **precio de entrada manual**. Luego pulsa **Guardar escenario**.

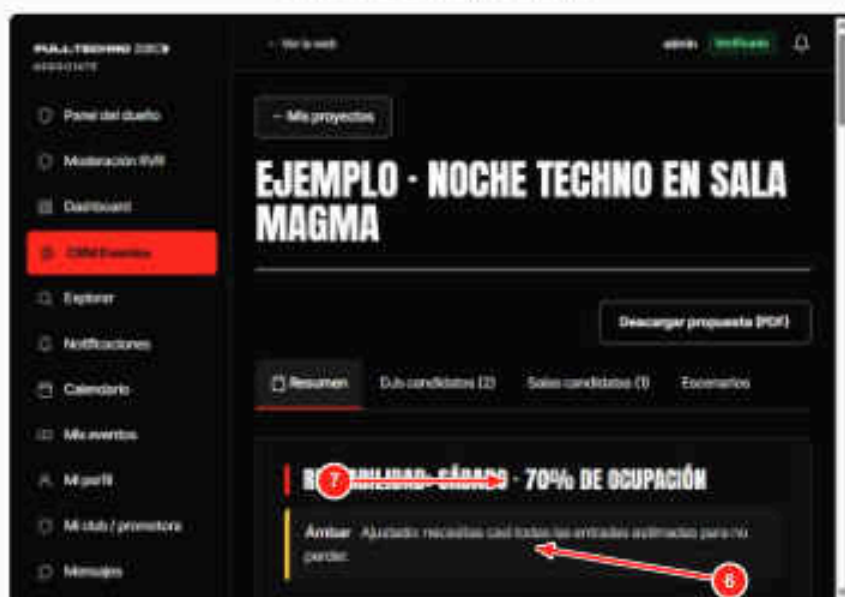
PASO 6

GUARDA Y LEE EL RESULTADO

Al guardar, el CRM calcula la rentabilidad y la muestra en el Resumen. Con la entrada a 15 € el ejemplo sale en **rojo**: pierde dinero. Lo arreglamos subiendo el precio.



Entrada a 15 €: resultado en rojo



Entrada a 20 €: pasa a ámbar

- 1 Semáforo** con una frase que explica el resultado.
- 2 Entradas para no perder:** el punto de equilibrio.
- 3 Entradas estimadas** según aforo y ocupación.
- 4 Beneficio proyectado:** aquí -263 €.
- 5** La alerta indica el motivo. Solución: subir el precio o bajar costes.
- 6** Con 20 € el semáforo pasa a **ámbar** y el beneficio sube a 1.522 €.
- 7** Cada escenario tiene su propia tarjeta de **Rentabilidad**.

GUÍA DE COLORES

QUÉ SIGNIFICA CADA INDICADOR: BIEN Y MAL

El semáforo compara las entradas que necesitas vender para no perder con las que estimas vender. Cuanto menos necesites, más colchón tienes.

VERDE - VA BIEN



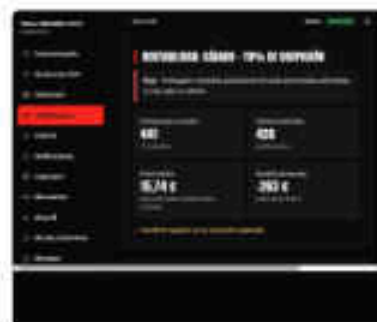
Con **menos del 60 %** de las entradas estimadas ya cubres costes. Ejemplo: entrada a 28 €, necesitas 237 de 420 → beneficio 4.378 €.

ÁMBAR - AJUSTADO



Necesitas **entre el 60 % y el 90 %** de las estimadas. Ejemplo: entrada a 20 €, necesitas 331 de 420 → beneficio 1.522 €.

ROJO - VA MAL



Necesitas **más del 90 %** o incluso más de las que caben. Ejemplo: entrada a 15 €, necesitas 441 de 420 → -263 €.

Gris - sin datos. Falta una sala con aforo o un precio de entrada. Complétalos en el escenario para ver el semáforo.

Cómo mejorar un rojo: sube el precio de entrada, reduce costes (personal, equipo, caché) o busca una sala con más aforo.

VARIABLES

QUÉ ES CADA CIFRA Y CÓMO SE CALCULA

Estas son las variables que verás en la tarjeta de Rentabilidad y en el comparador.

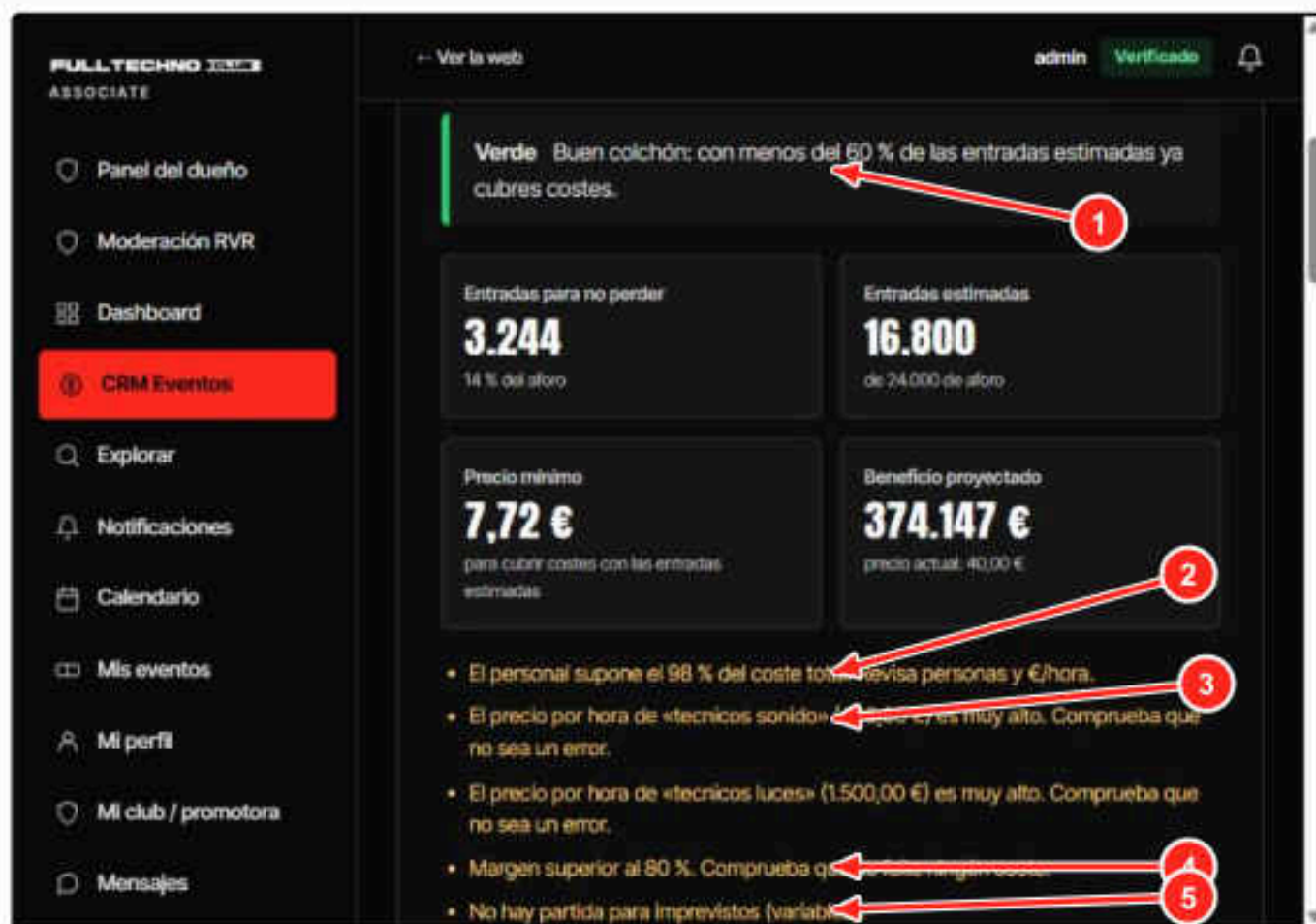
Variable	Qué significa	Cómo se calcula
Entradas estimadas	Cuánta gente esperas,	Aforo × % de ocupación esperada.
Coste total	Todo lo que gastas.	DJs + sala + personal + marketing, producción, equipo e imprevistos.
Coste de personal	Lo que cuesta tu equipo.	Personas × €/hora × horas del evento (si lo pone la sala, no cuenta).
Ingreso neto por entrada	Lo que te queda de cada entrada.	$\text{Precio} \times (1 - \text{comisión} - \text{IVA}) \times (1 - \% \text{ de puerta de los DJs})$.
Entradas para no perder	Punto de equilibrio.	$\text{Coste total} + \text{ingreso neto por entrada}$.
Precio mínimo	Precio más bajo que cubre costes con las entradas estimadas.	$\text{Coste total} + (\text{entradas estimadas} \times \text{factor de descuentos})$.
Beneficio proyectado	Ganancia o pérdida esperada.	$\text{Ingreso neto} \times \text{entradas estimadas} - \text{coste total}$.
Semáforo	Resumen visual del riesgo.	Verde ≤ 60 %, ámbar 60-90 %, rojo > 90 % de las estimadas.

Ejemplo real de esta guía: costes 5.618 € - entrada 20 € - descuentos del 15 % (5 % ticketera + 10 % IVA) → cada entrada deja 17 € → $5.618 + 17 = 331$ **entradas para no perder.**

ALERTAS

AVISOS DE DATOS RAROS

Debajo de las cifras, el CRM avisa en ámbar cuando algo no cuadra. No bloquea nada: es una ayuda para que revises.



Ejemplo de un proyecto con datos dudosos

- 1 El semáforo puede estar en verde y aun así haber avisos: revisa los datos.
- 2 El **personal supone más del 50 %** del coste total.
- 3 Un **precio por hora muy alto** (más de 60 €): suele ser un error de tecleo.
- 4 **Margen superior al 80 %**: comprueba que no falte ningún coste.
- 5 **Falta una partida**: imprevistos, marketing, seguridad o limpieza.

Otras alertas: beneficio negativo con la ocupación esperada - ocupación superior al 90 % (muy optimista).

COMPARAR

DOS ESCENARIOS LADO A LADO

Duplica un escenario, cambia lo que quieras (precio, ocupación, DJs) y compara. Con dos o más escenarios aparece el comparador.

	Sábado - 70% de ocupación	Opción B - entrada a 28 €
	Sala Magma	Sala Magma
Aforo	600	600
Ocupación esperada	70 %	70 %
Entradas estimadas	420	420
Precio	20,00 €	28,00 €
Coste DJs	1.300 €	1.300 €

Comparador de escenarios

- 1 Una columna por escenario. En el ejemplo: A (entrada a 20 €) y B (entrada a 28 €).
- 2 La etiqueta **★ Mejor beneficio** marca el ganador con fondo verde.
- 3 Cada fila compara una variable: sala, aforo, ocupación, entradas, precio, costes...
- 4 Al final: entradas para no perder, precio mínimo, semáforo y **beneficio proyectado**.

Consejo. Usa el botón de duplicar escenario para probar variantes sin perder la versión original.

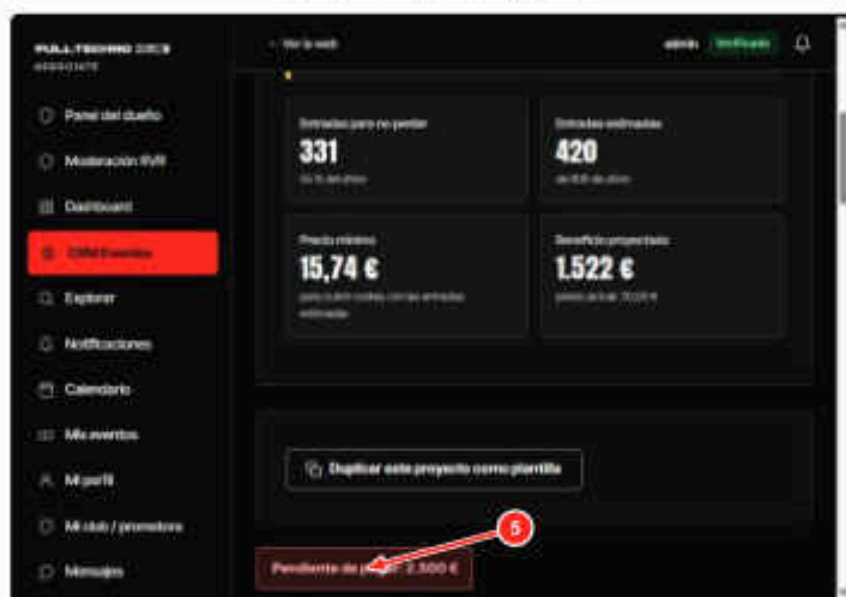
DINERO

REPARTO DE COSTES Y RESULTADO REAL

En el Resumen ves adónde va el dinero y, cuando termina el evento, comparas lo previsto con lo que pasó de verdad.



Reparto de costes y resultado real



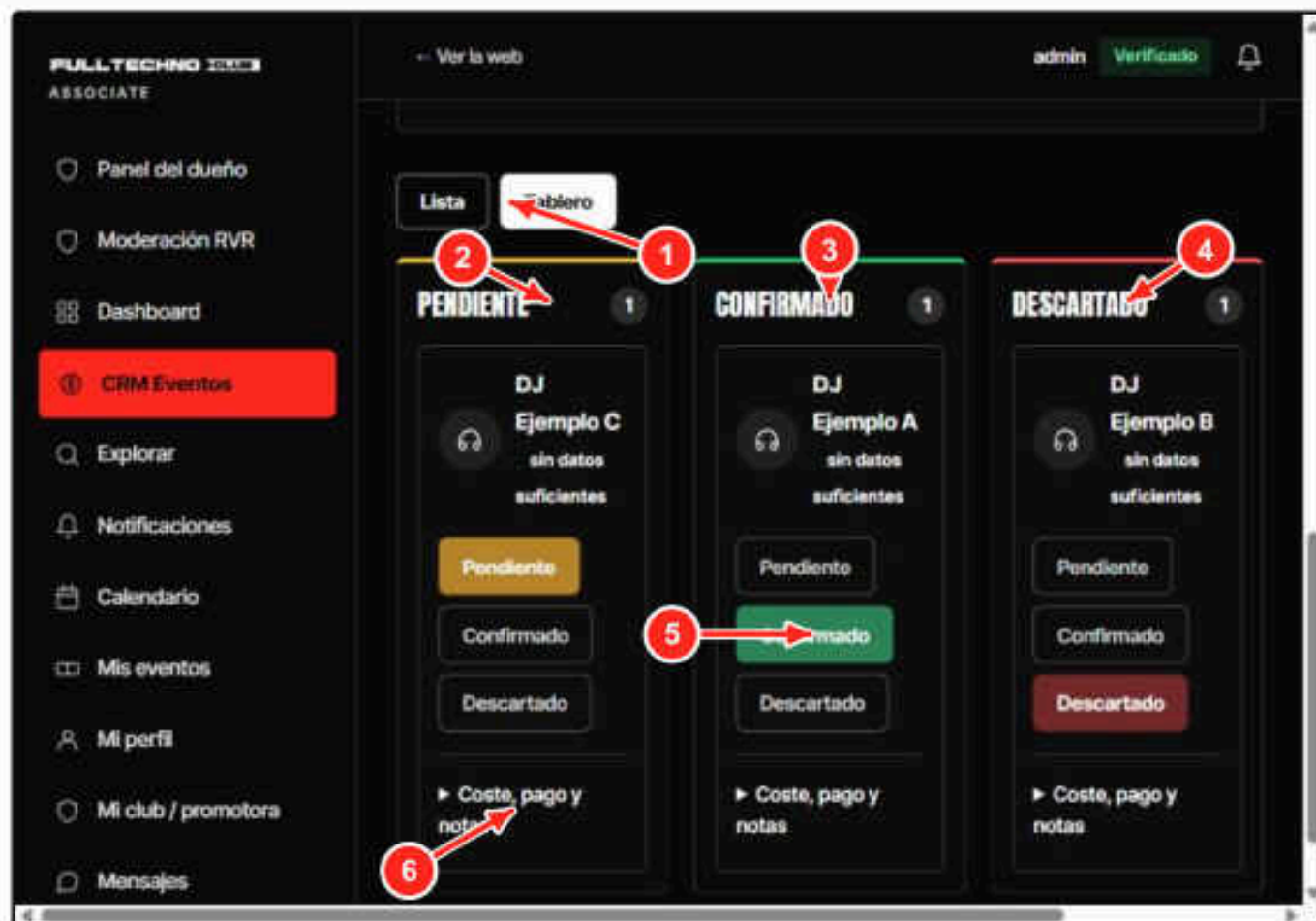
Pagos pendientes

- 1 Barra de colores: cuánto se lleva cada partida (DJs, sala, personal, producción).
- 2 Leyenda con los importes de cada color.
- 3 Precio de entrada y **beneficio proyectado** del escenario.
- 4 Tras el evento, apunta **entradas vendidas** e **ingreso real** para comparar con lo previsto.
- 5 La etiqueta roja **Pendiente de pagar** suma lo que aún debes a DJs y salas.

EQUIPO - 1 DE 2

ESTADOS DE LOS DJS Y TABLERO

Cada DJ o sala tiene un estado. El tablero los ordena en columnas y puedes arrastrar una tarjeta de una a otra.



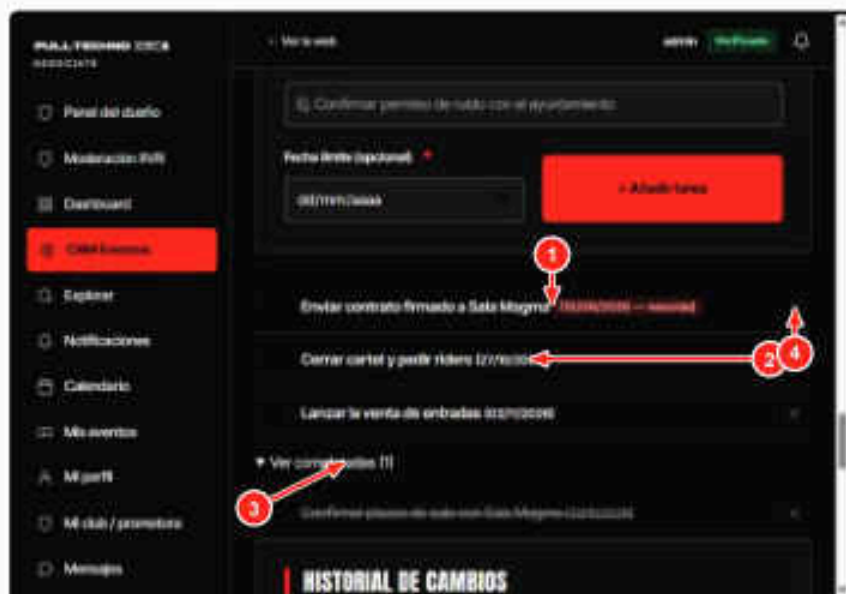
Vista Tablero

- 1 Cambia entre **Lista** y **Tablero**.
- 2 **Pendiente** (ámbar): aún no hay respuesta.
- 3 **Confirmado** (verde): cerrado.
- 4 **Descartado** (rojo): ya no cuenta.
- 5 Botones de estado: pulsa uno o **arrastra la tarjeta** a otra columna.
- 6 **Coste, pago y notas**: se despliega para editar coste, pago y observaciones.

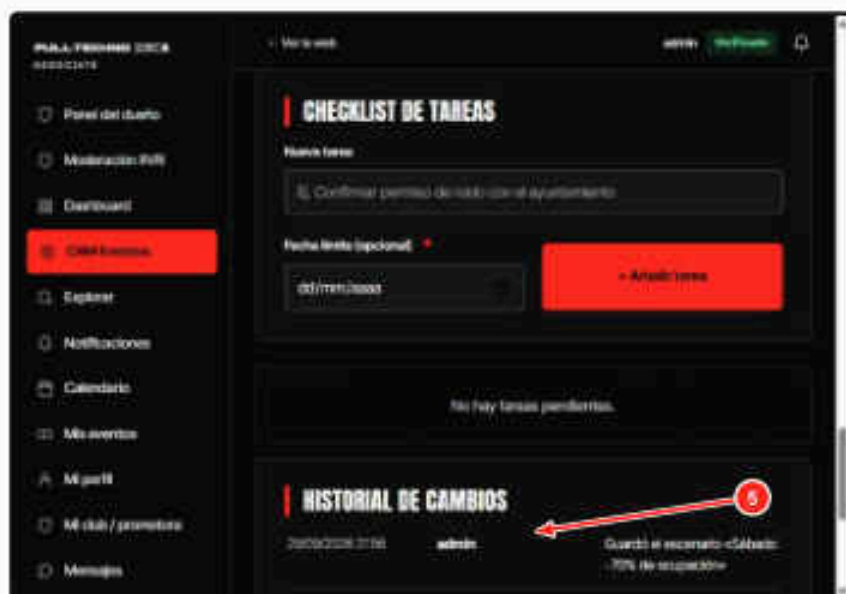
EQUIPO - 2 DE 2

TAREAS E HISTORIAL

El checklist evita olvidos. Las tareas con fecha se marcan en rojo cuando vencen.



Checklist de tareas



Historial de cambios

- 1 Tarea **vencida**: etiqueta roja con la fecha pasada.
- 2 Tareas pendientes con su fecha límite.
- 3 **Ver completadas**: las hechas quedan tachadas.
- 4 La X elimina la tarea.
- 5 **Historial de cambios**: quién hizo qué y cuándo, útil cuando trabajáis varios.

EXTRAS

PROPUESTA EN PDF, AYUDAS Y ARCHIVAR

Pequeñas funciones que ahorran tiempo.

PROPUESTA EN PDF

Botón **Descargar propuesta (PDF)** en el proyecto. Abre la impresión con una versión limpia (fondo blanco, sin menús). Elige «Guardar como PDF».

ASTERISCOS DE AYUDA

El * rojo junto a un campo explica qué es y cómo usarlo al pasar el cursor por encima. Los campos de texto llevan un ejemplo dentro.

BUSCAR Y ARCHIVAR

En la lista de proyectos, escribe en **Buscar proyecto**. **Archivar** oculta un proyecto sin borrarlo; actívalo con «Mostrar archivados».

COLABORADORES

En el Resumen, invita a alguien de tu equipo por el email de su cuenta Associate para que vea y edite el proyecto contigo.

BASE DE CONTACTOS

Guarda DJs, salas y proveedores con su tarifa habitual y reutilízalos en cualquier proyecto.

ANALÍTICAS Y CALENDARIO

Desde el CRM, **Analíticas del portfolio** muestra qué salas y DJs te dan más margen; **Calendario** reúne las fechas de tus escenarios.

Flujo resumido: Proyecto → DJs → Sala → Escenario → Semáforo → Ajustar precio → Comparar → Tareas → Resultado real.