

“Estamos focalizados en la digitalización del sector de asesorías”

Víctor Pérez Socio propietario de SuiteLoop

SuiteLoop son un conjunto de herramientas SAAS (Software as a service) diseñadas para mejorar la colaboración del cliente con la asesoría, aumentar su productividad, a la vez que les permite monetizar su relación cliente-asesoría.

Este concepto de monetización es nuevo España, e importado de los EEUU, donde la asesoría está en el centro del negocio de los principales fabricantes de software, como Quickbooks o Inutir. “Nosotros vimos una oportunidad en España para desarrollar este modelo de entender el negocio, y podemos decir que hemos sido el primer fabricante que ha hecho una apuesta real por acompañar al asesor en la búsqueda de la monetización de su negocio a través del dato”, explica Víctor Pérez, socio propietario Adiss (adiss.es), compañía responsable del desarrollo de las soluciones SuiteLoop, que empoderan la relación de las asesorías con el cliente. Adiss acaba de cumplir 20 años ofreciendo soluciones tecnológicas de terceros y propias a asesorías en todo el territorio nacional.

El objetivo de SuiteLoop es lograr la incorporación de todos los datos que dispone la asesoría (generalmente en sus softwares on premise) en un portal a través de su Integration Platform as a Service (iPaaS). A partir de ese dato incorporado, se añaden diferentes capas de servicios digitales que empoderan a la asesoría.

Pensamos en consultorías y asesorías y vemos pilas de papeles y archivadores. ¿Esta imagen ha terminado?

Desde luego que sí. La tecnología ha avanzado mucho en estos últimos años, pero en España los fabricantes líderes del mercado, como SAGE o Wolters Kluwer, siguen con modelos on premise, donde incorporar más funcionales o servicios digitales se hace muy complicado.

Por ello nació SuiteLoop, para dar respuesta a las necesidades reales de los asesores, relacionadas con la colaboración con el cliente, la productividad, el manejo del dato... Con nuestros productos se pueden contabili-

zar facturas en segundos, una vez el cliente se las ha subido al portal de la asesoría. Pero podemos hacer mucho más: tenemos acuerdos con empresas que se integran en nuestra plataforma que ofrecen descuentos en facturas de manera automatizada o digitalizan por completo la solicitud de una subvención.

“Hemos logrado que la asesoría esté completamente digitalizada en minutos, sin fricciones y sin cambios bruscos de software”

Nuestra misión no es eliminar el papel, ese es un paso natural, hemos nacido para dar respuesta a las necesidades reales del asesor y sus clientes. Hemos logrado con pequeños cambios que la asesoría esté completamente digitalizada en minutos, sin fricciones y sin cambios bruscos de software, que provocan pronunciadas curvas de aprendizaje y abandono en el cambio. Podemos afirmar con rotundidad que esto no lo ha hecho nadie, por eso la respuesta del mercado está siendo muy positiva.

Vamos al detalle: ¿qué ofrecéis a y a qué tipo de clientes?

Principalmente, SuiteLoop ofrece las siguientes soluciones en función de la naturaleza del producto:

- Biloop: un portal para el cliente de la asesoría. Este producto nació por la necesidad de incorporar un portal de centralización del dato a los programas on premise, de tal manera que el asesor puede mostrar los datos de su cliente extraídos de su software. El cliente podrá ver sus



datos, podrá facturar, solicitar servicios a su asesor, como altas y bajas de trabajadores, pero además podrá conectar otras herramientas que use en el día a día como CRM, ERP etc.

- ErpLoop: estamos orgulloso de anunciar que ya está disponible para los clientes de las asesorías un potente ERP fruto del conocimiento adquirido en los últimos 20 años, implantando software.

Otros productos serían el OcrLoop, que es un potente lector de facturas; CashLoop, que es un conciliador bancario; o KairosHR, que es un portal de recursos humanos que utilizan ya más

“Todos nuestros productos están diseñados pensando en los cambios normativos que se avecinan, como la factura electrónica y los Sistemas Informáticos de Facturación”

de 2000 empresas y asesorías.

¿Cuáles son las principales ventajas que ofrece SuiteLoop?

La conectividad, la colaboración y la monetización del dato. Pero además hemos diseñado todos nuestros productos pensando en los cambios normativos que se avecinan como la factura electrónica y los Sistemas Informáticos de Facturación, que sin duda modificarán la forma en que los asesores prestarán sus servicios en los próximos años.

Y la acogida ha sido muy buena. ¿Cómo ha sido la evolución?

Aunque parezca sorprendente, tenía la convicción de que SuiteLoop iba a tener cierto éxito, ya que llevaba 20 años viendo las deficiencias que tenían algunos softwares, pero jamás me imaginé la evolución que hemos tenido: en menos de 2 años hemos logrado la confianza de más de 400 asesorías (mercado muy duro de penetración), pero cada semana entran más y más clientes. Creo que hemos llegado en el momento adecuado para solucionar problemas reales de los asesores, y esa es posiblemente una de las razones de nuestro éxito.

Por tanto, aunque suene reiterativo, la clave de nuestro éxito ha sido saber escuchar las necesidades del asesor, con tono humilde y colaborativo, y con el foco puesto en el manejo del dato por parte del Asesor.

De cara al futuro, ¿qué planes tenéis?

En el futuro más inmediato, estamos mejorando nuestros productos ya existentes y también buscamos ampliar la base de clientes. Además, con nuestro equipo de I+D estamos analizando la manera de incorporar la Inteligencia Artificial como palanca de cambio de los asesores.

También estamos analizando la posibilidad de dar entrada a inversores Smart capital que nos ayuden económicamente a crecer mucho más rápido y que nos aporten conocimiento para crear productos cada vez mejores.