Fube

GUIA

Com activar i configurar el portal del client a Fube



fube.es

Actualitzat · 17 de novembre del 2026

> «Em reenvies la factura de març?» és una d'aquestes peticions que semblen dos minuts i es repeteixen client rere client, mes rere mes, repartides per correu i WhatsApp. El portal del client li dona la volta: en lloc d'enviar documents un per un, obres un espai on cada client entra i se serveix. Aquesta guia t'explica com posar-lo en marxa, posar-hi la teva marca, decidir què pot consultar cada client i donar-li accés amb el seu correu.

Abans de començar

Tres coses:

- **Un pla que inclogui el portal.** No ve en tots els plans —tampoc en tots els de pagament—, i sense ell tota la secció et porta a la pantalla de millorar el pla. Pots comprovar quins l'inclouen a **preus**.
- **El client a qui donaràs accés, ja donat d'alta**, i si pot ser amb el seu correu de facturació a la fitxa: és el que Fube et proposa per a la invitació. Si encara no ho està, segueix la guia per **crear un client**.
- **El teu logotip a mà**, si vols personalitzar l'aspecte.

No hi ha res tècnic per muntar ni per instal·lar: el portal viu dins de Fube, a **Vendes → Portal de clients**. Això sí, veuràs que està marcat com a **beta** dins de l'aplicació. Funciona, però convé saber-ho.

Què és el portal del client (i què no)

El portal del client és un web propi per a cadascun dels teus clients. Allà cada client consulta i descarrega **els seus** documents —factures, pressupostos, factures proforma, albarans—, accepta o rebutja els teus pressupostos, completa la seva alta —accepta condicions, puja documentació i signa el que hagi de signar—, signa els documents que li enviïs, si ho actives et fa comandes des del teu catàleg i, si portes els seus projectes a Fube, veu com van els que li ensenyis i descarrega els seus informes del mes. Cada persona entra **amb el seu correu, sense contrasenya ni compte**, i només veu el de la seva empresa. El web porta el teu logotip i el teu color, no els de Fube.

Convé tenir clars tres límits:

- **No inclou passarel·la de cobrament.** El teu client consulta documents, els descarrega, signa la seva alta i et fa comandes, però **no paga en línia** dins del portal: no hi ha TPV ni cobrament amb targeta integrat. El cobrament el continues gestionant tu des de Fube.
- **Una comanda del portal no és una venda tancada.** Arriba a Fube com a comanda de venda en esborrany i tu decideixes què en fas; res no es factura sol.
- **Un pressupost acceptat tampoc.** T'arriba l'avís i el converteixes tu en factura, factura proforma o albarà, com sempre.

Com entren els teus clients, en tres idees

Abans dels passos, val la pena entendre l'accés, perquè és el que genera més preguntes:

1. **Tu dones accés a un o diversos correus d'un client.** A cada persona li arriba una invitació amb un botó **Entrar al portal**. Aquest botó val **7 dies i una sola vegada**.
2. **Un cop dins, continua dins.** La sessió dura **30 dies des de l'última vegada que entra** en aquell navegador: mentre el faci servir, no s'ha de tornar a identificar.
3. **Quan la sessió caduca**, va a l'adreça del teu portal, escriu el seu correu i li arriba un botó nou, que val **15 minuts i una sola vegada**.

L'adreça del portal **no porta res de secret**: la pots copiar quan vulguis, posar-la al teu web o a la signatura dels teus correus. El que obre la porta és el botó que arriba al correu de cada persona, no l'adreça.

Pas 1 · Posa en marxa el portal i tria'n l'adreça

A l'app de Fube, ves a **Vendes → Portal de clients**. Mentre no hagis obert mai el portal, aquesta pàgina **és la posada en marxa**: tres blocs —**L'adreça**, **La teva marca** i **Què veuen els teus clients**— amb una vista prèvia al costat, **Així ho veurà un client**. El que canvies **es desa sol**, sense botó de desar.

El primer bloc és **l'adreça**: la part final de l'adreça pública del teu portal, la que va darrere de `/portal/` (per exemple, `/portal/estudio-nadal`). Només admet lletres minúscules, números i guions, amb un mínim de tres, i el mateix tauler t'ensenya l'adreça completa davant del que escrius.

Tria alguna cosa que reconeguin els teus clients —el nom del teu negoci sol ser suficient— i que no vulguis canviar: és l'adreça que repartiràs.

Pas 2 · Posa-hi la teva marca

Al segon bloc, **La teva marca**, personalitza l'aspecte perquè el client vegi el teu negoci:

1. Puja el teu **logotip**. Apareixerà a la capçalera del portal i a la pantalla d'entrada.
2. Tria el **color** de la teva marca, entre els proposats o el teu. És el color dels botons i de la secció en què es troba el client.

El client veurà el teu logotip i el teu color; Fube queda com una nota discreta al peu del portal, «Fet amb Fube», que explica la pestanya **Marca** més avall. Si no puges logotip, en el seu lloc surten les teves inicials al costat del nom de la teva empresa.

Per a la majoria, amb això n'hi ha prou: el logotip a la capçalera i el color dels botons són el que fa que el portal se senti teu. Si a més vols que els teus clients vegin un nom diferent de la teva raó social —el comercial, per exemple—, es posa després a la pestanya **Marca** del portal, que veus més avall.

Pas 3 · Tria què veuen els teus clients

El tercer bloc, **Què veuen els teus clients**, decideix quins apartats té el portal. És una llista amb una opció per línia; marca les que vulguis mostrar (almenys una):

- **Documents** — el client consulta i descarrega les seves factures, pressupostos, factures proforma i albarans, amb el que té pendent de pagament, i accepta o rebutja els teus pressupostos. És l'ús més habitual del portal, i per a molts l'únic que necessiten.
- **Catàleg i comandes** — el client veu els productes que tu tries i et fa comandes, que t'arriben com a comandes de venda en esborrany. En marcar-ho apareix al costat l'interruptor **Poden fer comandes**: activat, el client afegeix productes a un carretó i t'envia la comanda; desactivat, el catàleg queda només de consulta. Com es munten els catàlegs i què veu cada client ho explica la guia de **catàleg i comandes al portal del client**.
- **Alta de clients** — el client completa la seva alta, puja la documentació que li demanis i signa els contractes des del seu portal. Com es munta ho explica la guia d'**alta de clients i signatures al portal**.

- **Projectes** — el client veu com van els projectes que li ensenyis i descarrega els informes del mes que li publiquis. Només surt a la llista si el teu pla inclou Projectes, i ve marcat, perquè **per si sol no ensenya res**: cada projecte s'ensenya expressament, un per un, des de la seva pròpia configuració. Ho veus una mica més avall.

L'**Inici** del portal està sempre disponible: és la primera pantalla que veu el client i no es pot desactivar, per això no apareix a la llista. El que no marquis no apareix a la seva navegació.

Això és **el de tothom**. A un client concret li pots treure alguna cosa des de la seva fitxa, però mai donar-li més del que té el portal: ho veus més avall, a l'apartat d'un client concret.

Després de la posada en marxa, tot el d'aquests tres passos —i alguna cosa més, com el missatge de benvinguda o el nom que veuen els teus clients— es canvia a les pestanyes **Configuració** i **Marca** de **Vendes → Portal de clients**. Ho veus més avall, pestanya per pestanya.

Què veu el client al seu Inici

És el primer que veu en entrar, i reuneix el que li demana alguna cosa: a dalt, els **pressupostos per respondre** —cadascun amb el seu import, fins quan és vàlid i el botó **Veure i respondre**— i els documents que té **per signar**; si li queda una alta, l'avís per completar-la; i a sota, el que té **pendent de pagament**, quants documents té, els últims i, si li n'ensenyes algun, els seus projectes. Si no tens el pla Elite, allà surt també una targeta de Fube que el teu client pot tancar: ho veus més avall, a la pestanya **Marca**.

Què veu el client a Documents

Val la pena saber com es comporta aquesta pantalla, sobretot per les descàrregues, que sorprenen si no t'ho esperes:

- **El llistat va paginat, amb filtres i un cercador.** Carrega vint documents per pàgina. El client pot filtrar per **tipus** —factures, factures simplificades, pressuposts, factures proforma, albarans—, per **data** —**Aquest mes**, **El mes passat**, **Aquest trimestre**, **El trimestre passat**, **Aquest any**, **L'any passat** o **Entre dues dates**— i quedar-se només amb el que està **pendent de pagament**, amb un botó que a més li diu quants documents té pendents. El **cercador** mira el **número de document** i el **concepte**, sense distingir majúscules ni accents: n'hi ha prou d'escriure un tros del número o una paraula de la descripció, com «manteniment» o «revisio». Així que si un client teu té molt d'historial i es queixa que no troba alguna cosa, que provi amb una paraula del concepte o amb el número.
- **El PDF s'obre en una altra pestanya, i el seu enllaç caduca al cap d'un minut.** En prémer **Veure PDF**, Fube genera un enllaç signat vàlid durant **seixanta segons** i només per a aquest document, i l'obre en una altra pestanya; si el teu client el vol desar, el baixa des d'allà, amb el botó del visor del navegador. És expressament: l'enllaç està pensat per obrir el PDF en aquell moment, no per desar-lo o reenviar-lo. Si el teu client et diu que un enllaç del PDF «no funciona», la resposta és que torni al portal i el premi de nou. I la tranquil·litat que dona: aquest enllaç **no porta el seu accés a dins**, així que encara que el reenviï per error no està regalant l'entrada al seu portal.

Els teus pressuposts: els accepta o els rebutja des del seu portal

Cada pressupost que emets a aquest client li surt a **Documents** amb el seu estat —**Per respondre**, **Acceptat**, **Rebutjat** o **Vençut**— i, els que pot respondre, també al seu Inici. En obrir-ne un per respondre, entre la capçalera i les línies veu que la teva empresa espera la seva resposta, fins quan la pot donar i dos botons: **Acceptar el pressupost** i **Rebutjar**.

En prémer qualsevol dels dos s'obre una confirmació amb una **nota opcional** —«Nota per a» la teva empresa en acceptar, «Vols dir-li per què?» en rebutjar— i una línia que li diu què quedarà registrat: que l'accepta o el rebutja ell, amb el seu correu i a aquella hora. En confirmar:

- **Canvia l'estat del pressupost a Fube**, a Acceptat o Rebutjat.
- **Fube desa la prova**: el nom i el correu de qui ha respost, la data i l'hora, la IP des de la qual ho ha fet i la seva nota.
- **Al teu equip li arriba l'avís**, a qui pot veure els pressuposts: a la campana i per correu, amb l'assumpte «… ha acceptat el pressupost …» o «… ha rebutjat el pressupost …», l'import, qui ha estat i la seva nota, i un botó **Veure el pressupost**. El correu depèn dels **correus de notificació** de la teva empresa; la campana avisa sempre.

A la fitxa del pressupost, a Fube, la secció **Acceptació** del lateral et mostra qui ha respost, **Quan**, **Des de** (el seu portal i la IP) i la seva nota. Mentre no respon, aquesta secció et diu si ho pot fer des del seu portal i fins quan, i qui d'aquest client hi té accés; si ningú no en té, t'ofereix **Dona-li accés**.

El que convé tenir clar:

- **Acceptar-lo no crea la factura.** El converteixes tu des del menú del pressupost, amb **Converteix en factura**, **Converteix en factura proforma** o **Converteix en albarà**, com sempre.
- **Es respon una sola vegada.** Des del portal no es pot canviar d'idea: si el teu client s'equivoca o canvia d'opinió, t'escriu i canvies tu l'estat del pressupost a Fube. Si el tornes a deixar en Pendent, pot tornar a respondre des del seu portal.
- **Un pressupost vençut ja no es pot acceptar.** Passada la data de venciment, el portal li diu que ha vençut i que te'n demani un d'actualitzat.
- **Si ja l'has convertit**, encara que no l'hagi respost, no li surten els botons: ja has tirat endavant.
- **Cal que vegi Documents** i que el pressupost porti aquest client: un pressupost sense client no li surt a ningú.
- **També des de l'enllaç, sense portal.** L'enllaç públic que generes des del pressupost, el que envies per correu o WhatsApp, té els mateixos dos botons per a qui no té accés al teu portal; ho explica la guia per **crear i enviar un pressupost**. La resposta és una de sola, arribi per on arribi: si ja ha respost per una banda, l'altra li diu que està acceptat o rebutjat.
- **A la previsualització no es respon.** Amb **Visualitza com aquest client** veus els botons desactivats: no pots acceptar ni rebutjar en nom seu.

Què veu el client a Projectes

Marcar **Projectes** no mostra cap projecte a ningú. Cada projecte s'activa per separat, a la pestanya **Configuració** del mateix projecte, amb l'interruptor **Visible al portal de** i el nom del seu client, que ve **desactivat**. Fins que algú l'activa, aquest client no el veu. I l'apartat **Projectes** ni tan sols surt al menú del seu portal mentre no en tingui cap a la vista.

Amb algun d'activat, el client el troba en dos llocs:

- **Al seu Inici**, a **Els teus projectes**: una targeta per projecte amb el seu estat, les tasques acabades i les hores d'aquest mes. Si li has publicat un informe que encara no ha baixat, la targeta l'avisa —«Nou: l'informe de» i el mes— amb el seu botó **Baixa**.
- **A Projectes**, amb la pàgina de cadascun: a dalt, **Com va** (el percentatge i les tasques acabades), **Hores dedicades** i **Lliurament previst**; després, **Informes**, amb els que li has publicat per baixar; i a sota, mes a mes amb les seves fletxes, les hores d'aquell mes, les tasques acabades, les que continuen obertes amb les seves hores i el que s'ha imputat sense tasca concreta.

Quan li publiques un informe i marques l'avís, a cada persona amb accés li arriba un correu **«Ja tens l'informe de»** i el mes, amb un botó **Veure l'informe** que la porta directament a aquest projecte, al mes de l'informe i sense contrasenya. Com el de la invitació, val **7 dies i una sola vegada**; si caduca, entra amb el seu correu com sempre i el té a Projectes.

El que **no** veu mai és qui del teu equip ha fet cada cosa, els comentaris, els adjunts i les descripcions de les tasques, ni les teves tarifes, el pressupost o el que s'ha facturat (això només va al PDF dels informes que li publiquis). I és **només de lectura**: el client mira i baixa, però no comenta ni aprova res des d'allà.

Com s'activa cada projecte i com es publica l'informe del mes ho explica la guia de **controlar l'avanç i les hores d'un projecte**.

Pas 4 · Obre el portal

Amb l'adreça, la marca i el que veuen els teus clients al teu gust, prem **Obre el portal**, al final de la posada en marxa.

Obrir-lo no avisa ningú. Amb el portal obert, els teus clients només hi poden entrar quan els dones accés, que és el pas següent; fins aleshores ningú no rep res. Així que el pots obrir amb calma, mirar-lo com el veurà un client —amb **Visualitza com aquest client**, més avall— i donar els accessos quan estiguis a punt.

Tan bon punt l'obres, la pàgina deixa de ser la posada en marxa i passa a mostrar la pestanya **Clients**, que és on dones els accessos i veus qui hi entra.

Pas 5 · Dona accés als teus clients

Prem **Dona accés**, a dalt a la dreta de la pestanya **Clients**. S'obre un tauler lateral:

1. A **Clients**, cerca i tria un o diversos clients.
2. Per a cada client apareix **el correu de facturació de la seva fitxa**, ja marcat. El pots desmarcar i **afegir-hi més correus**: el de qui porta les seves compres, el de la seva gestoria. Cada correu és una persona amb el seu propi accés, i totes veuen el mateix: el d'aquest client.
3. A **Què veuran**, deixa **El del teu portal** —el que has triat al pas 3— o prem **Triar-ho per a aquest client** i desmarca el que no vulguis que vegi. Mai no pot veure més del que té el teu portal, i ho pots canviar després a la seva fitxa.
4. Prem **Envia les invitacions**: el botó et diu quantes en sortiran, una per correu.

També pots donar accés des de la fitxa del client, pestanya **Portal**, amb **Dona accés**. Si ho fas allà abans d'haver obert el portal, el mateix tauler t'avisa que **el portal s'obre en enviar aquestes invitacions**.

El que rep el teu client

A cada persona li arriba un correu amb l'assumpte **«La teva empresa t'ha donat accés al seu portal»** (amb el nom de la teva empresa, és clar: el que posis a **Marca** o, si no n'hi poses cap, la teva raó social). L'envia Fube en nom teu —al remitent veurà el nom de la teva empresa «via Fube»— i a dins porta el teu nom i el teu logo.

I li arriba en el seu idioma. Aquest correu, els que arriben després —el botó per entrar, les peticions de signatura, la còpia signada, l'avís de l'informe del mes— i el mateix portal surten en l'idioma que tingui triat a la seva fitxa, a **Idioma dels documents**: castellà si ningú no l'ha canviat, o anglès, català, basc, gallec, francès o portuguès. La primera vegada, la pàgina a la qual el porta el botó encara no sap qui és i surt en castellà; tan bon punt entra, el portal passa al seu idioma i aquest navegador ho recorda. Ho explica la guia per **enviar les teves factures en l'idioma de cada client**.

El correu porta un botó **Entrar al portal**, que val **7 dies i una sola vegada**. En prémer-lo s'obre una pàgina del teu portal amb un altre botó **Entrar al portal**, i en prémer aquest ja és a dins.

Per què aquest segon clic: molts antivirus de correu d'empresa obren els enllaços d'un missatge abans que la persona, per comprovar-los. Si n'hi hagués prou d'obrir l'enllaç, l'antivirus gastaria el botó i el teu client es trobaria que «ja no val». Amb el segon clic, només entra qui el prem de debò.

Mentre ningú no entra, el client apareix com a **Convidat**. **La primera vegada que entra cada persona, salta un avís a la campana de Fube** a qui del teu equip pugui veure la pestanya **Clients** del portal, així que saps que la invitació ha arribat sense haver de preguntar.

Com torna a entrar després

- **Mentre faci servir el portal, continua a dins**: la sessió dura 30 dies des de l'última vegada que entra, en aquest navegador. Si la vol tancar abans —en un ordinador compartit, per exemple—, a dalt té **Sortir del portal**, al costat del correu amb què ha entrat.
- **Quan caduca, o entra des d'un altre dispositiu**, va a l'adreça del teu portal, escriu el seu correu i li arriba un botó nou. Aquest val **15 minuts i una sola vegada**.
- **La resposta és sempre la mateixa**, tingui accés aquest correu o no: així ningú no pot anar provant correus per esbrinar qui és client teu. Si el correu no té accés, simplement no li arriba res.
- **Si un mateix correu té accés a diversos dels teus clients** —una gestoria que en porta dos, per exemple—, li arriba un botó per client, i entra com el que triï.

L'adreça del teu portal la copies quan vulguis amb **Copia**, des de la pestanya Clients o des de la fitxa de qualsevol client. És bona idea posar-la al teu web o a la signatura dels teus correus: és la porta per la qual els teus clients tornen a entrar.

Pas 6 · Segueix el dia a dia a la pestanya Clients

Amb el portal obert, la pestanya **Clients** de **Vendes → Portal de clients** és el lloc des d'on veus qui entra. A dalt tens l'estat del portal (**Obert** o **Tancat**), la seva adreça amb el botó **Copia** i quatre xifres:

- **Amb accés**: quants clients, i quantes persones en total.
- **Invitacions sense fer servir**, i quan caduca la primera.
- **Han entrat aquest mes**, de tots els que tenen accés.

- **Altes sense acabar**, si fas servir l'alta de clients.

A sota, **una fila per client** —no per persona— amb el seu estat, les persones que hi tenen accés, el seu últim accés i com va la seva alta. Pots filtrar per estat i cercar per client, NIF o correu.

Els estats són tres:

Estat	Què significa
Convidat	Li has donat accés, però ningú d'aquest client no ha entrat encara
Amb accés	Almenys una persona ha entrat i conserva l'accés
Sense accés	Has tret l'accés a totes les seves persones

Des del menú de cada fila tens **Reenvia la invitació** (o **Torna a convidar**, si està sense accés), **Obre la seva fitxa**, **Visualitza com aquest client** —ho veus més avall—, **Copiar l'adreça del portal** i **Treure accés**. En reenviar, li arriba una invitació nova a qui encara no ha entrat, i l'anterior que no va fer servir deixa de valer: només val l'última.

Allò d'un client concret, a la seva fitxa

Tot el que és d'un client concret es configura en un sol lloc: **la seva fitxa, pestanya Portal** (a **Vendes** → **Clients**, o amb **Obrir la seva fitxa** des de la llista). Hi tens:

- **Persones amb accés**: cada correu amb el seu estat, el seu últim accés o, si està convidada, quan caduca la invitació. Pots reenviar la invitació o treure l'accés persona a persona, i amb **Afegeix una persona** convides algú més d'aquest client. Com que en donar accés només es demana el correu, cada persona surt sense nom fins que l'hi poses amb **Afegeix un nom**; el canvies amb el llapis de la seva fila. Amb el nom posat, el seu Inici i els correus del portal la saluden pel nom («Hola, Elena»); sense, diuen «Hola» i prou.
- **Què veu**: **El del teu portal** o els seus propis mòduls. El d'un client **només pot retallar** el del portal, mai ampliar-lo: si apagues alguna cosa per a tothom, a ell també se li apaga. I si li has triat els seus, el que encenguis després per a tothom no li arriba fins que l'hi marquis o tornis a **El del teu portal**.
- **Catàleg** i **Comandes**, si veu el catàleg: quins catàlegs té assignats i si pot demanar (**Com la resta** o **No pot fer comandes**). Un client no pot demanar si les comandes estan apagades per a tothom.

- **Alta**: com va la seva alta i quina li toca, la predeterminada o una altra. A sota, el que va respondre a cada pas: les dades que va emplenar, quan va acceptar les condicions, el fitxer que va pujar —amb **Baixa**— i el que va signar.
- **Projectes**, si veu Projectes i el teu pla els inclou: els projectes d'aquest client, cadascun amb el seu interruptor de **Visible al portal** —el mateix que hi ha a la configuració del projecte— i com està: **No el veu**, **El veu · sense informes publicats** o, amb algun de publicat, **El veu · informe de** i el mes de l'últim. Prement el nom vas a la configuració d'aquest projecte. L' interruptor només es pot moure en els projectes que gestiones; en els altres surt desactivat i, en passar-hi el ratolí, diu que només el propietari o un gestor del projecte el pot canviar.
- **Signatures**: el que ha signat i el que té pendent, amb el botó **Envia a signar** per demanar-li la signatura d'un document. Prement una signatura en veus les proves.
- **Activitat**: les invitacions enviades, la seva primera entrada, els seus últims accessos, el que se li ha enviat a signar i el que ha signat, quan va començar a veure cada projecte, qui li va publicar cada informe i qui dels seus el va baixar, i qui del teu equip ha mirat el seu portal amb **Visualitza com aquest client**, que també tens en aquesta pestanya.

Com es munta l'alta i com s'envia un document a signar ho explica la guia d'**alta de clients i signatures al portal**.

És el que necessites el dia que un client gran demana alguna cosa diferent de la resta.

Treure l'accés, i tancar el portal

Treu l'accés —a una persona des de la fitxa, o a un client sencer des de la llista o amb **Treu l'accés a tothom**— fa dues coses: si aquella persona hi és dins, surt del portal en el seu següent pas, i els botons que tingués sense fer servir deixen de ser vàlids. Es desfà amb **Tornar a convidar**, que li envia una invitació nova.

Si el que vols és **tancar el portal sencer**, prem **Tanca el portal** a la pestanya **Configuració**. Mentre estigui tancat ningú no hi pot entrar i no es poden enviar invitacions ni documents per signar; qui hi sigui dins surt en el seu següent pas i veu **«El portal està tancat»**. Els accessos no es perden: quan l'obris amb **Obrir el portal** —a **Ajustos** o a l'avís de portal tancat que surt a la pestanya **Clients**—, cada persona torna a entrar amb el seu correu. Donar accés a un client **no el torna a obrir**: això només ho fa aquest botó.

Tot el portal, a Vendes → Portal de clients

El que tries en la posada en marxa no queda fix. Tot el que és del portal és a **Vendes → Portal de clients**, repartit en set pestanyes i en aquest ordre:

Pestanya	Per a què serveix
Clients	Qui té accés, qui hi ha entrat i com va la seva alta (els passos 5 i 6 d'aquesta guia)
Signatures	El que els teus clients han signat i el que tenen pendent de signar
Altes	Els passos que fa un client en entrar la primera vegada (abans, «onboarding» o «fluxos»)
Documents per signar	Els contractes, mandats i altres documents que signen els teus clients (abans, «plantilles»)
Catàlegs	Els productes que veuen els teus clients i a qui s'assigna cada catàleg
Marca	El teu logotip, el teu color i el nom que veuen els teus clients
Configuració	Si està obert, la seva adreça, el missatge de benvinguda i el que veuen els teus clients

Cada pestanya apareix si el teu rol hi té permís, així que potser no les veus totes.

Configuració ja no té un apartat de portal: si tenies desada alguna de les seves adreces antigues, et porta a la pestanya que la substitueix.

Signatures, **Altes** i **Documents per signar** les explica la guia d'**alta de clients i signatures al portal**, i **Catàlegs**, la de **catàleg i comandes al portal del client**. Les dues que queden són aquestes.

Ajustos

És la pestanya del que es toca de tant en tant:

- **Estat**: **Obert**, **Tancat** o **Per estrenar**. Obert, et diu quants clients tenen accés i quantes invitacions continuen sense fer servir, i té el botó **Tanca el portal**, que et demana confirmació abans de tancar-lo. Tancat —o per estrenar, si encara no l'has obert mai—, té **Obre el portal**.
- **L'adreça**: la del teu portal, **…**`/portal/tu-direccion`, amb **Copia** i **Obrir**. Aquesta és l'única que **no es desa sola**. En escriure'n una altra, un avís t'explica el que passarà: l'adreça actual deixa de funcionar, també als botons de les invitacions que ningú no ha fet servir —caldrà reenviar-les—, i qui ja hi és dins continua dins. Es confirma amb **Desar l'adreça**, i **Desfer** la deixa com estava.

- **Missatge de benvinguda**: un text per a tots els teus clients, de fins a 280 caràcters, que surt a l'Inici de cadascun, sota la salutació. Si el deixes buit, no surt res. És un per a tots: no hi ha un missatge diferent per client.
- **Què veuen els teus clients**: la mateixa llista de la posada en marxa, una opció per línia: **Documents**, **Catàleg i comandes** —amb el seu interruptor **Poden fer comandes**—, **Alta de clients** i, si el teu pla inclou Projectes, **Projectes**, que no mostra res fins que actives un projecte. Almenys una ha de quedar marcada. És el que veuen tots: a un client concret se li pot treure alguna cosa des de la seva fitxa, però mai donar-li'n més.

Llevat de l'adreça, tot el d'aquesta pestanya es desa sol. A dalt a la dreta tens, a més, el botó **Visualitza com un client**: tries un client i s'obre el seu portal en una altra pestanya, tal com el veu ell (ho explica l'apartat següent).

Ja no hi ha una pantalla de **Mòduls**: el que veuen els teus clients es tria aquí, a **Què veuen els teus clients**, i l'adreça antiga de Mòduls et porta a aquesta pestanya.

Marca

Aquí hi ha tot el que fa que el portal sembli teu:

- **Logotip**: en PNG o SVG, amb fons transparent. Surt a la capçalera del portal, a la pantalla d'entrada i als correus. Sense logotip, surten les teves inicials.
- **Color**: un dels cinc proposats o qualsevol altre. És el dels botons i el de la secció en què és el client; la resta segueix l'aspecte de Fube.
- **Nom que veuen els teus clients**: el que surt a la capçalera del portal, a la pantalla d'entrada i a l'assumpte dels correus. Si el deixes buit, surt la raó social de la teva empresa.

Al costat tens una **previsualització en directe**, amb dades d'exemple, que canvia tan bon punt toques alguna cosa. Pots passar entre **Inici** (el primer que veu el client), **Entrada** (la pantalla en què demana el seu botó per entrar) i **Correu** (la invitació), i veure-la en ordinador o en mòbil. En la del correu veuràs una nota que convé tenir present: **els correus surten amb l'aspecte de Fube i el teu logotip a dins, però el teu color no arriba als correus**.

Si recordes d'abans un color secundari, un color de fons o un favicon, ja no hi són: el portal no els feia servir mai.

I la nota de Fube al peu. Convé que sàpigues què porta el teu portal a més de la teva marca. Al peu del portal, de la pantalla d'entrada i dels documents que comparteixes per enllaç surt una nota: **«Fet amb Fube · Tu també factures? Prova-ho gratis»**. I a l'Inici del teu client, una targeta amb la mateixa invitació, que ell pot tancar i que torna a sortir al cap de trenta dies.

- **Si tens activat el programa de referits**, a **Configuració → Referits**, aquest enllaç és el teu: qui s'hi doni d'alta té un 20 % de descompte durant dotze mesos i tu t'emportes la teva comissió, un 20 % del que pagui durant aquests dotze mesos. Si no el tens activat, l'enllaç porta al web de Fube.
- **Només el pla Elite la treu.** Amb Elite no surt ni la nota ni la targeta.

A la previsualització d'aquesta pestanya la veus tal com sortirà, amb el teu pla.

Mira el portal com el veu un client

Abans de convidar un client, o quan et diu que alguna cosa no li surt, el més ràpid és veure-ho amb els seus ulls. Per a això hi ha **Visualitza com aquest client**: obre el portal d'aquest client en una altra pestanya del navegador, exactament com el veu ell, amb els seus documents, el seu catàleg, la seva alta i els seus projectes.

Ho tens en quatre llocs:

- A **la seva fitxa, pestanya Portal**, al tauler lateral.
- A la pestanya **Clients** del portal, al menú de la seva fila.
- A la pestanya **Configuració** del portal, amb el botó **Visualitza com un client**: allà tries tu el client.
- En un projecte que es veu al seu portal, amb **Veure com** i el nom del client, als **Configuració** del projecte i sota el mes a la seva pestanya **Informes**: aquest et deixa directament en aquell projecte.

Mentre mires, a dalt de tot veuràs una barra fosca amb **«Previsualització com a» i el nom del client**, seguit de «Només lectura · no avisa ni compta com a accés», i el botó **Tancar la previsualització**. El que convé saber:

- **És només de lectura.** Pots recórrer-lo sencer i baixar els seus documents, però no pots fer una comanda —els botons **Afegir** i **Enviar la comanda** estan desactivats—, ni respondre a un pressupost, ni emplenar la seva alta ni signar.

- **No l'avisa ni compta com a accés seu.** El client no se n'assabenta i el seu últim accés no canvia. Això sí, queda anotat a la seva fitxa: a l'activitat de la pestanya Portal surt que aquella persona del teu equip **ha vist el portal com aquest client**.
- **Funciona encara que no li hagis donat accés, i encara que el portal estigui tancat.** Així pots revisar el que veurà abans d'enviar-li la invitació.
- **Dura 30 minuts**, o fins que premis **Tancar la vista prèvia**.

Casos límit i errors comuns

- **«El meu client diu que no li ha arribat la invitació».** Que miri al correu brossa. Comprova a la seva fitxa que el correu està ben escrit i, si ho està, fes servir **Reenviar invitació**.
- **«El botó del correu diu que ja no és vàlid».** S'ha fet servir o ha caducat: la invitació és vàlida 7 dies i el botó que es demana des del portal, 15 minuts, i tots dos un sol cop. Que entri a l'adreça del teu portal i en demani un altre amb el seu correu, o reenvia-li tu la invitació.
- **«Ha obert el correu i no ha entrat».** Falta el segon clic: en prémer el botó del correu s'obre una pàgina amb un altre botó **Entrar al portal**, i és aquest el que el deixa a dins.
- **«Demana el botó i no li arriba».** Que revisi que escriu exactament el correu al qual vas donar accés, perquè la pantalla respon el mateix tant si té accés com si no. I que no el demani deu vegades seguides: Fube envia com a màxim tres botons al mateix correu cada quart d'hora, perquè ningú pugui omplir la bústia d'un altre.
- **«Necessito que hi entri una altra persona del mateix client».** Ves a la seva fitxa, pestanya Portal, i prem **Afegeix una persona**. Cada persona té el seu accés, i pots treure-l'hi a una sense tocar la resta.
- **«Una persona ha deixat l'empresa del meu client».** Treu-li l'accés només a ella des de la fitxa. La resta de la seva empresa continua entrant.
- **«No em deixa donar accés: diu que el portal està tancat».** Algú el va tancar. Obre'l amb **Obre el portal**, a l'avís de la pestanya **Clients** o a **Configuració**, i torna-ho a provar.
- **«En obrir el portal em porta a una pantalla de plans».** El teu pla no inclou el portal. No és un error de configuració: és el pla.
- **«El meu client diu que l'enllaç del PDF li dona error».** Li ha caducat: duren un minut. Que torni al portal i premi **Veure el PDF** una altra vegada.

- **«He canviat l'adreça i l'antiga no funciona».** L'adreça és la porta d'entrada: si la canvies, la vella deixa de portar al teu portal, també la que tinguis posada al teu web o a la teva signatura, i els botons de les invitacions que ningú no havia fet servir: aquestes cal reenviar-les. Per això el canvi no es desa sol i t'avisa abans. Un cop repartida, evita tocar-la.
- **«El meu client diu que no veu una cosa que hauria de veure».** Obre'l amb **Visualitza com aquest client** i ho veuràs igual que ell, sense avisar-lo. Si li falta un apartat, revisa **Què veuen els teus clients** a la pestanya **Configuració** i, si li vas posar alguna cosa pròpia, la pestanya Portal de la seva fitxa.
- **«He activat un projecte i el meu client no el veu».** Calen les dues coses: el projecte activat **i Projectes** marcat a **Què veuen els teus clients** —i en la seva configuració, si li vas triar mòduls propis a la seva fitxa—. Si falta la segona, el mateix projecte t'avisa, a la seva **Configuració** i a la seva pestanya **Informes**, amb un enllaç a la seva fitxa per activar-l'hi. I si publiques un informe així, el diàleg t'adverteix que no el veurà i no li envia el correu. Comprova-ho amb **Visualitza com aquest client**.
- **«El meu client diu que no pot acceptar un pressupost».** Mira'n l'estat al seu portal amb **Veure com aquest client**. Si surt **Vençut**, ha passat la data de venciment: envia-li'n un d'actualitzat. Si ja està **Acceptat** o **Rebutjat**, ja l'ha respost algú de la seva empresa. Si no li surten els botons i el pressupost no té estat, és que ja l'has convertit. I si ni tan sols el veu, comprova que el pressupost porta aquest client i que ell veu **Documents**.
- **«El meu client ha acceptat un pressupost per error».** Des del portal no es pot desfer. Canvia tu l'estat del pressupost a Fube; si el deixes en Pendent, pot tornar a respondre.

Preguntes freqüents

Els meus clients s'han de registrar o crear una contrasenya?

No. Entren amb el seu correu: la primera vegada, amb el botó de la invitació; després, demanant un botó des de l'adreça del teu portal. No hi ha cap contrasenya per recordar ni cap compte per crear.

És segur que l'adreça del portal sigui pública?

Sí. L'adreça només porta a la pantalla d'entrada. Per passar d'aquí cal un botó que només arriba al correu d'una persona amb accés, és vàlid un sol cop i caduca: en 7 dies el de la invitació i en 15 minuts el que es demana des del portal.

Quant de temps continua a dins el meu client?

30 dies des de l'últim cop que entra, en aquell navegador. Si entra sovint, no ha de tornar a demanar el botó; si vol sortir abans, té **Sortir del portal**.

Poden pagar les factures des del portal?

No. El portal del client serveix per consultar i descarregar documents, completar l'alta, signar i fer comandes, però **no inclou passarel·la de cobrament**: no es paga en línia dins del portal. El cobrament el gestiones tu des de Fube com fins ara, i ho explica la guia de **gestió de cobraments**.

El meu client pot acceptar un pressupost des del portal?

Sí. Al pressupost té **Acceptar el pressupost** i **Rebutjar**, amb una nota si vol. Fube desa qui ha respost, amb quin correu, quan i des de quina IP, canvia l'estat del pressupost i avisa el teu equip a la campana i per correu. Acceptar-lo no crea la factura: la converteixes tu. I per a això no li cal el portal: l'enllaç públic que li envies per correu o WhatsApp també li permet acceptar-lo o rebutjar-lo.

El meu client em pot fer comandes des del portal?

Sí. Activa el mòdul de catàleg amb les comandes permeses, crea almenys un catàleg amb productes i el teu client podrà demanar des del seu portal. La comanda t'arriba com a comanda de venda en esborrany; ho explica sencer la guia de **catàleg i comandes al portal del client**, i el que ve després, la de **de la comanda i l'albarà a la factura**.

Surt Fube en algun lloc del meu portal?

Sí, en una nota al peu, «Fet amb Fube · Tu també factures? Prova-ho gratis», i en una targeta de l'Inici que el teu client pot tancar. Si tens activat el programa de referits, aquest enllaç és el teu. Només el pla Elite la treu. Els correus que rep el teu client, en canvi, porten el teu nom i el teu logo, i li arriben com a «La teva empresa via Fube».

Puc fer servir el meu propi domini per al portal?

No. El portal se serveix sota l'adreça de Fube, amb la part final que tries tu en la posada en marxa.

És al pla gratuït?

No, i tampoc a tots els de pagament: el portal del client va als plans més complets. Pots veure quins l'inclouen a **preus**.

Un client pot veure les factures d'un altre?

No. Cada persona entra com un client concret i veu únicament els documents i la informació d'aquest client. El portal no creua dades entre clients, ni tan sols quan un mateix correu té accés a dos: entra en un o en l'altre, mai en tots dos alhora.

He d'activar tots els mòduls?

No. Tries què actives: només documents, només el catàleg, només l'alta amb contractes, només els projectes o la combinació que et vagi bé. L'Inici sempre està disponible; la resta l'actives segons el que necessitis i ho canvies quan vulguis.

Sé si un client ha entrat alguna vegada?

Sí. El primer cop que entra cada persona arriba un avís a la campana, i a la pestanya **Clients** del portal veus l'estat i l'últim accés de cada client. A la seva fitxa, pestanya Portal, tens a més el detall persona per persona.

Puc veure el portal tal com el veu un client?

Sí, amb **Visualitza com aquest client**, des de la seva fitxa o des de la seva fila a la pestanya **Clients**, o amb **Visualitza com un client** a la pestanya **Configuració**. S'obre en una altra pestanya, només per mirar: no l'avisa, no compta com a accés seu i dura 30 minuts.

Puc demanar a un client que signi un contracte?

Sí, de dues maneres: com un pas de la seva alta, o enviant-l'hi a signar quan vulguis des de la seva fitxa, amb **Envia a signar**. Li arriba un correu amb un botó que el deixa dins del document, i cada signatura queda desada amb les seves proves i un PDF. Ho explica la guia de **alta de clients i signatures al portal**.

El meu client pot veure com va el projecte que li estic fent?

Sí, si portes el projecte a Fube i el teu pla inclou Projectes. L'actives a la configuració del projecte i, des d'aquell moment, el veu al seu portal: com va, les hores de cada mes, el que s'ha acabat i el que està obert, i els informes del mes que li publiquis. Mai no veu qui ha fet cada cosa, ni els comentaris de les tasques, ni les teves tarifes, i no pot comentar ni aprovar res des d'allà: és només per mirar i descarregar. Ho explica la guia de **controlar l'avanç i les hores d'un projecte**.

Fube

COMENÇA AVUI

Posa això en pràctica amb Fube

Crea el teu compte gratis i emet la primera factura conforme a Verifactu en qüestió de minuts. Sense targeta, sense instal·lar res.

fube.es

Facturació i gestió per a autònoms i pimes a Espanya