Fube

GUIA

Com convertir un lead en client a Fube



fube.es

Actualitzat · 14 d’octubre del 2026

Com convertir un lead en client a Fube

> Un **lead** és un contacte comercial: algú interessat a qui encara no has facturat. Mentre negocies, aquest prospecte viu al teu CRM amb el seu nom, la seva empresa, el seu telèfon i l'estat de la conversa. El moment clau arriba quan diu que sí: llavors deixa de ser una oportunitat i passa a ser un **client real**, amb la seva fitxa i a punt per emetre-li factures. Aquesta guia t'acompanya, pas a pas, en la conversió d'un lead en client a Fube, perquè no hagis de tornar a teclejar dades que ja tenies.

Abans de començar convé tenir clar un detall: a Fube el lead es dona d'alta **a mà**. Els orígens que pots etiquetar (formulari web, xarxes socials, recomanació, fira...) són precisament això, **etiquetes de procedència** que tu tries en crear el lead per saber d'on va venir. No hi ha captació automàtica des del teu web o les teves xarxes: el lead el crees tu o el teu equip comercial quan apareix l'oportunitat.

Requisits previs

Per convertir un lead necessites:

- **El mòdul CRM**, que **no està inclòs ni al pla gratuït ni a Pro**. Els leads viuen a CRM i en aquests dos plans aquesta secció no et porta al llistat: et porta a una pantalla que explica el mòdul i ofereix canviar a un pla superior. A partir de **Business** el tens complet; què inclou cadascun és a **preus**.
- **Un lead ja creat** al CRM, amb almenys el nom i els cognoms.
- Que el lead estigui en un **estat convertible**: qualificat, proposta enviada o en negociació. Un lead acabat de captar o sense contactar encara no es pot convertir; i un de marcat com a perdut, tampoc (més avall ho veiem en detall).
- **Permís** per gestionar leads. Encara que el teu pla inclogui el CRM, l'accés es reparteix per rols: si el teu compte el té i tot i així no veus la secció, demana-ho a qui administra el compte. Com funcionen els accessos ho explica la pàgina de **rols i permisos**.

No cal que tinguis el NIF ni l'adreça fiscal del prospecte per convertir-lo: són dades opcionals que pots aportar en aquell moment o deixar per a més endavant.

Pas 1: obre el lead que vols convertir

Entra a **CRM › Leads** i localitza el prospecte al llistat. Pots cercar-lo per nom, empresa o correu, o filtrar per estat per quedar-te només amb els que estan avançats en la conversa. En obrir-ne la fitxa, Fube mostra les seves dades de contacte, el seu estat actual i l'activitat registrada.

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