FANLINK CRM · GUÍA PRÁCTICA

Guía para cambiar de CRM sin perder el control de las cuentas

Por qué se cambia, qué datos sacar antes de irse, un checklist de seguridad y un plan de siete días con tu equipo. Sin llamadas. Sin promesas sobre lo que aún no existe.

> **Precio.** Un precio fijo por cuenta, frente a herramientas que suben cuando suben los ingresos.

> **Control.** La sesión y el proxy de cada cuenta se quedan en el servidor; el chatter no se lleva la cuenta.

> **Migración.** Qué exportar o anotar a mano y un piloto de hasta 3 cuentas.

Documento público · noviembre de 2026

El ejemplo de ahorro es ilustrativo: no es el precio de una marca concreta.

Prueba de 14 días, sin tarjeta: fanlinkcrm.com/precios

Uso para mayores de 18 años. No afiliado a OnlyFans.

Por qué las agencias cambian de CRM

Tres motivos recurrentes. Nada de lo que sigue atribuye un fallo a una marca concreta: se describe un modelo de cobro habitual o una diferencia de diseño de Fanlink.

1. El precio sube cuando la creadora gana más

Algunas herramientas cobran un porcentaje de lo que genera cada cuenta. Otras suben la cuota mensual por tramos de ingresos: cuanto más gana la creadora, más pagas por el CRM. En ambos casos, un mes bueno encarece la herramienta, no solo el trabajo.

Fanlink CRM cobra un precio fijo por cuenta, según cuántas cuentas tengas conectadas, no según lo que gane la creadora: **59 USD** (1–5 cuentas), **49 USD** (6–15), **39 USD** (16–30) y **33 USD** (31 o más). Todas las cuentas se facturan al precio del tramo alcanzado.

2. El trabajo no tiene que pasar por una app de escritorio

Algunas herramientas obligan a instalar una aplicación de escritorio en el equipo desde el que se chatea. Eso implica software, sesiones o datos en el portátil de cada persona del equipo.

Fanlink CRM funciona en el navegador. La sesión de OnlyFans y un proxy por cuenta viven en el servidor, no en el portátil del chatter.

3. Control de las sesiones

Si la sesión está en el dispositivo de quien chatea, retirar a alguien del equipo no basta con un clic: hay que pensar en lo que queda instalado o guardado en ese equipo. En Fanlink, el chatter no ve la contraseña ni las cookies. Cuando le quitas el acceso, deja de entrar.

Esto no es una afirmación sobre la seguridad de otras herramientas: es una diferencia de diseño, y el motivo por el que muchas agencias quieren tener la sesión bajo su control.

Ejemplo ilustrativo de ahorro

Las cifras de la otra herramienta son un **ejemplo ilustrativo**. No son el precio de una marca concreta ni una media del mercado. Sirven para ver la diferencia entre un precio por bandas de ingresos y el precio fijo de Fanlink. Para tu caso, usa la factura real de tu CRM actual.

> **Fórmula.** Coste por bandas = N × cuota de esa banda (la tuya, o la del ejemplo). Coste Fanlink = N × precio del tramo de Fanlink. Ahorro mensual = Coste de la otra herramienta − Coste Fanlink. El ahorro es sobre la cuota del CRM, sin impuestos.

Imagina 20 cuentas y un CRM hipotético que cobra por bandas de ingresos, a 125 USD por cuenta cuando cada una genera unos 8.000 USD al mes:

HERRAMIENTA HIPOTÉTICA	FANLINK CRM	DIFERENCIA
2.500 USD	**780 USD**	**1.720 USD**
20 × 125 USD / mes (ejemplo ilustrativo)	20 × 39 USD / mes (tramo 16–30)	20.640 USD al año

Si tu herramienta cobra un porcentaje de lo que ganas, o una banda distinta, sustituye los 125 USD por lo que aparece en tu factura y aplica la misma fórmula.

Checklist de seguridad de las cuentas

Haz esto antes de mover al equipo, y de nuevo el día en que dejes de usar el CRM anterior en una cuenta. Puedes marcar cada casilla en la copia impresa.

- [ ] **Sesión en el servidor.** En Fanlink, la sesión de OnlyFans se abre en el servidor, no en el dispositivo del chatter. Comprueba, en la primera cuenta del piloto, que el chatter entra sin ver la contraseña ni las cookies.
- [ ] **Proxy por cuenta.** Cada cuenta se conecta a través de su propio proxy en el servidor. El chatter no se conecta a OnlyFans desde la IP de su casa.
- [ ] **Permisos.** El chatter solo ve las cuentas y funciones que le asignes. No tiene por qué ver las cifras globales de la agencia ni los datos de otras compañeras.
- [ ] **Baja inmediata de un chatter.** Cuando alguien sale del equipo, retírale el acceso en el panel el mismo día. No hace falta que desinstale nada para que deje de entrar a Fanlink. Si usaba una app de escritorio del CRM anterior, pídele que la desinstale y revisa las sesiones abiertas en OnlyFans.
- [ ] **2FA de OnlyFans.** Activa la verificación en dos pasos en cada cuenta. El código o la llave los guarda la agencia (dueña o manager), no el chatter. No compartas códigos de un solo uso por un chat informal.
- [ ] **Revisa las sesiones de OnlyFans.** Después de conectar la cuenta a Fanlink, cierra en OnlyFans las sesiones de equipos que ya no deban usarse.
- [ ] **Un acceso, no un login compartido.** Los chatters son ilimitados en Fanlink: no hace falta que dos personas entren con la misma credencial para cubrir un turno.

Qué datos sacar de tu CRM actual (y cómo)

> La importación automática de notas, etiquetas y precios de bóveda desde otro CRM está **PRÓXIMAMENTE**
> No esperes a que el traspaso sea automático. Saca una copia ahora, mientras sigues teniendo acceso.

Los menús cambian de una herramienta a otra. No hay un único recetario de clics que sirva para todas. La regla es simple: si tu CRM actual ofrece una exportación oficial, úsala; si no aparece, cópialo a una hoja tuya, cuenta por cuenta. Guárdala en un lugar solo de la agencia, no en el ordenador de un chatter.

Si tu herramienta actual permite exportar

Busca, y descarga si existen, al menos:

1. **Historial de ingresos o del monedero.** Periodo, fecha, tipo (suscripción, propina, PPV, etc.), identificador del fan e importes.
2. **Informes de creadoras.** Totales por cuenta y por periodo, para contrastar con tu propia hoja.
3. **Turnos u horas fichadas**, si tu herramienta los registra.
4. **Informes de equipo**, si puedes exportar quién entró, cuándo y a qué cuentas.
5. **La última factura y el precio que pagas por cuenta**, para el cálculo del día 6.

Lo que conviene anotar a mano (aunque no haya exportación)

En muchas herramientas no hay una exportación clara de lo que usáis cada día. Mientras sigues dentro, apunta como mínimo:

Qué anotar	Qué apuntar, como mínimo
Notas de fans	Fan (nombre o ID), cuenta, nota, fecha, si es una cuenta de alto gasto o hay riesgo de reembolso
Etiquetas	Nombre de la etiqueta y a qué se aplica (fan, contenido o lista)
Precios de bóveda	Identificador o nombre del archivo, etiqueta, precio sugerido, si es «NO VENDER», si ya se envió a fans concretos
Listas	Nombre, regla (gasto, nuevos, que caducan, etc.) y para qué la usáis
Scripts	Nombre, texto, etiquetas y cuándo se usa
Permisos del equipo	Quién tiene acceso a cada cuenta y con qué rol

El contenido (fotos y vídeos) sigue en la bóveda de OnlyFans: no hace falta «llevarse» los archivos si la cuenta se queda en tu control.

Plan de migración en 7 días

> La prueba de Fanlink dura 14 días, sin tarjeta, con un **máximo de 3 cuentas**. Estos siete días sirven para documentar, hacer un piloto con el equipo y decidir. Las cuentas que pasen de tres se conectan cuando elijas un plan. **No canceles tu CRM actual el primer día.**

1. **Inventario (dueña o manager)**
   Lista de cuentas, chatters, roles y quién guarda el 2FA. Copia de la última factura de tu CRM actual y, si cobra por ingresos, del tramo o porcentaje de cada cuenta. Elige hasta tres cuentas para el piloto (las de un turno completo o las de más volumen).

2. **Saca tus datos**
   Exporta lo que tu herramienta actual permita (ingresos, informes, turnos si los hay). Completa la hoja de notas, etiquetas, precios de bóveda, listas, scripts y permisos. No esperes a la importación automática. Esa función está PRÓXIMAMENTE.

3. **Seguridad y alta**
   Revisa el 2FA de OnlyFans (el código lo guarda la agencia). Crea el espacio en Fanlink y conecta la primera cuenta del piloto. Comprueba que la sesión y el proxy de la cuenta están en el servidor y que el chatter no ve la contraseña.

4. **Permisos y equipo piloto**
   Configura roles (el chatter no ve las cifras globales). Invita a una o dos personas del mismo turno. Reconstruye a mano, en esas cuentas, lo esencial: precios de bóveda, notas de las cuentas de alto gasto y scripts del día a día. Revisa las listas inteligentes de esas cuentas.

5. **Un turno en paralelo**
   El piloto trabaja en Fanlink; el CRM anterior sigue activo por si hace falta. Reunión breve: dudas y huecos. Ya podéis enviar PPV 1:1 desde la bandeja y seguir a cada chatter en su panel. Sé claro con el equipo sobre lo que aún no está: envío masivo, planificador de turnos, app móvil y avisos por Telegram o WhatsApp son PRÓXIMAMENTE.

6. **Ajustes y números**
   Corrige permisos y datos que falten. Calcula la diferencia con tu factura real (o con el ejemplo ilustrativo de 20 cuentas). Si sigues, elige plan según el número de cuentas: Independiente 59 USD (hasta 5), Agencia 49 USD (6–15), Crecimiento 39 USD (16–30), Enterprise 33 USD (31 o más).

7. **Cierre ordenado**
   Si pasas a un plan, conecta el resto de cuentas, invita al equipo completo y retira accesos antiguos. Revisa las sesiones abiertas en OnlyFans. No canceles el CRM anterior hasta que el equipo haya hecho al menos un turno completo en Fanlink en las cuentas críticas. Da de baja el mismo día a quien ya no deba entrar.

El plan Enterprise (31 o más cuentas) incluye migración acompañada. La importación automática desde tu herramienta actual sigue **próximamente**.

Qué hay hoy y qué es «próximamente»

Para no vender al equipo funciones que aún no existen, separa lo que ya puedes usar en el piloto de lo que llegará después.

Disponible ahora

- Bandeja multi-cuenta con atribución por chatter
- Ficha del fan: gasto, PPV, tips y notas
- Bóveda con «ya enviado», «NO VENDER» y precio sugerido
- Envío 1:1 de PPV desde la bandeja
- Listas inteligentes
- Panel de analítica de chatters
- Roles y permisos
- Sesión y proxy por cuenta en el servidor
- Chatters y managers ilimitados
- Uso en el navegador, sin instalar nada
- Precio fijo por cuenta, que no sube con las ganancias

Próximamente

- Importación automática desde tu CRM actual
- Envío masivo
- Planificador de turnos
- App móvil
- Avisos por Telegram y por WhatsApp

No los des por hechos en el piloto ni en una reunión con el equipo.

Prueba 14 días gratis

Sin tarjeta. Hasta 3 cuentas. Si no eliges un plan, el acceso se pausa y no se cobra. Cancela cuando quieras, sin llamada.

Prueba 14 días gratis

https://fanlinkcrm.com/precios

Ver la demo: fanlinkcrm.com/#video · Esta guía en la web: fanlinkcrm.com/guia-cambiar-de-crm

Fuentes

Leídas en la fecha indicada (hora de Madrid):

1. Fanlink CRM, precios, funciones y prueba, 29 nov 2026 — fanlinkcrm.com/precios

Fanlink CRM no está afiliado a OnlyFans. OnlyFans es marca de su titular. Documento informativo; las cifras de cuotas no incluyen impuestos. El ejemplo de ahorro es ilustrativo y no corresponde al precio de una marca concreta. Uso para mayores de 18 años.