

# SuiteLoop de Adiss

## Catalizando la revolución digital con el apoyo del Kit Digital

En un año decisivo para la transformación digital, SuiteLoop de Adiss se ha posicionado como un agente de cambio en el sector de las asesorías en España.

Con una facturación esperada de 3 millones de euros a cierre de 2023 y el apoyo del programa Kit Digital, SuiteLoop está marcando un antes y un después en la digitalización de despachos profesionales y de los clientes de este.

### EL EFECTO KIT DIGITAL

El Kit Digital, un programa de subvenciones destinado a impulsar la digitalización de las PYMES, incluidas asesorías y sus clientes, ha sido un factor clave en la rápida adopción de la tecnología. Adiss no solo ha facilitado el acceso a estas subvenciones sino que también ha asesorado a sus clientes en el proceso, asegurando una transición tecnológica fluida y efectiva.

### CRECIMIENTO EXPONENCIAL Y ADOPCIÓN DEL MERCADO

La tendencia de crecimiento de SuiteLoop es clara, con la suma de asesorías mes a mes, esperando superar los 650 clientes para fin de año. Este aumento, respaldado por la confianza depositada en las herramientas de SuiteLoop por grandes y pequeñas asesorías, refleja la importancia de un software competente en la era digital.

### ERPLOOP Y KAIROSHR: PUNTOS FUERTES EN EL PORTAFOLIO

La destacada performance de ERPLOOP, con más de 1000 licencias vendidas en tres meses, y el éxito emergente de KairosHR, muestran la relevancia y el valor que SuiteLoop aporta al mercado. Estas herramientas no solo optimizan operaciones sino que también desbloquean nuevas oportunidades de servicios para asesorías.

### INVERSIÓN Y EXPANSIÓN DE KAIROSHR

Con la creciente popularidad de KairosHR, destacándose en el mercado de soluciones de recursos hu-



Víctor Pérez Socio propietario de SuiteLoop

manos, los inversores han comenzado a mostrar un interés significativo en apoyar su desarrollo. Adiss se encuentra en la etapa de selección del socio inversor ideal, buscando a aquel que no solo aporte capital sino también conocimiento estratégico para solidificar a KairosHR como líder en el segmento de clientes de asesorías. Esta potencial inversión es un voto de confianza en la visión de Adiss y promete

catapultar a KairosHR a la vanguardia del mercado.

### NUEVO PARADIGMA

Con el respaldo del Kit Digital y un enfoque innovador en la digitalización, Adiss y SuiteLoop están estableciendo un nuevo paradigma en el sector asesor. La transformación digital ya no es una opción, sino una necesidad imperativa, y con la guía de Adiss, asesorías de toda

España están no solo alcanzando sino también superando sus metas tecnológicas. “Hemos diseñado todos nuestros productos pensando en los cambios normativos que se avecinan como la factura electrónica y los sistemas informáticos de facturación, que van a modificar la forma en que los asesores prestarán sus servicios en los próximos años”, explica Víctor Pérez, socio propietario de SuiteLoop.

La empresa prevé obtener una facturación proyectada de 3 millones y un crecimiento acelerado gracias a las subvenciones

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

### PERSPECTIVAS

De cara al futuro, desde la dirección de la empresa se apuesta por continuar mejorando sus productos actuales y, al mismo tiempo, por ampliar su base de clientes. En este sentido, el equipo de I+D de la compañía trabaja en la manera de incorporar la Inteligencia Artificial como palanca de cambio de los asesores.

A nivel de estrategia, se trabaja en la posibilidad de encontrar inversores que apuesten por el valor añadido de sus soluciones y, con su ayuda económica, consoliden el crecimiento que permita a SuiteLoop reforzar su posicionamiento como referencia en el sector.