

El Manual del Electricista con IA

Cómo llevar un negocio de electricidad en la era de la IA
— y ganar más que empresas tres veces tu tamaño.

19 PÁGINAS · EL SISTEMA COMPLETO · SIN PAJA · LIBRE PARA COMPARTIR

Léelo primero

Hace diez años, llevar un negocio de electricidad en condiciones significaba contratar a alguien para la oficina, pagar a un gestor y aun así coger el teléfono a las nueve de la noche con la cena enfriándose.

Hoy, un electricista autónomo con el montaje adecuado cierra más trabajos, presupuesta más rápido y cobra antes que una empresa de doce furgonetas del otro lado de la ciudad — y no dedica ni una noche al papeleo.

No es más listo que tú. No es mejor electricista. Y desde luego no es de informática — uno de los mejores que hemos visto hace dos años todavía escribía los presupuestos en un talonario dentro de la furgoneta. Solo se dio cuenta de una cosa antes que los demás: **la mitad aburrida del negocio — las llamadas, los presupuestos, las facturas, la persecución del cobro, los boletines — ya puede hacerse sola.** Así que puso su energía donde está el dinero: a pie de obra y con el cliente.

Este es el manual de cómo lo hace. Nada de «50 prompts para copiar». Nada de milongas de gurú tecnológico. El sistema de verdad — cómo pensarlo, qué montar, en qué orden, y los errores que hacen que buenos electricistas lo dejen antes de que encaje. Las historias que verás son oficios reales y pequeños negocios reales con los que trabajamos — sin nombres, con las cifras intactas. Léelo de principio a fin y llevarás un negocio de electricidad más afinado y más rentable que ahora, aunque no gastes un céntimo en software.

UNA PALABRA CLARA SOBRE TU AUTORIZACIÓN

Nada de lo que hay aquí deja sin tensión un cuadro, comprueba que un circuito está muerto ni firma un boletín de instalación eléctrica. Nunca toca el cableado y nunca certifica el trabajo — eso es trabajo de instalador autorizado, y sigue siendo tuyo. Se ocupa del *papeleo*. El trabajo eléctrico — y la responsabilidad — es tuyo, de principio a fin. Tu autorización, tu responsabilidad.

Qué contiene

01 El nuevo terreno de juego

Las 3 cosas por las que te juzga el cliente — y por qué el otro lado ya usa IA.

02 Piensa en modo IA primero

Deja de pegar la IA a los viejos hábitos. Redibuja el negocio con la IA tocándolo todo primero.

03 No vuelvas a perder un trabajo

Cada llamada atendida — y cada promesa registrada, perseguida y ya en marcha.

04 Presupuesta antes de salir del portal

La IA monta el presupuesto con tus palabras y tus precios. Tú lo revisas y lo envías.

05 Cobra sin la persecución incómoda

El dinero en el banco en 7 días, no en 47 — sin mensajitos violentos de recordatorio.

06 La bandeja de entrada que se gestiona sola

Ordenada, redactada y vigilando tu dinero — hasta léda en voz alta mientras conduces.

07 Tu jefe de oficina digital

El parte de la mañana, las carpetas de obra que se montan solas y el papeleo de los boletines resuelto.

08 Aparenta el doble de grande de lo que eres

Todo con tu marca, y la rueda de reseñas y recomendaciones que se alimenta sola.

09 El cambio en 30 días

Una semana cada vez, el dial de confianza, y por qué tres procesos ganan a uno.



La auditoría de averías en 2 minutos

Encuentra exactamente por dónde pierde dinero tu negocio — y qué arreglar primero.

01

CAPÍTULO UNO

El nuevo terreno de juego

Un cliente con media casa a oscuras y un cuadro que no rearma no puede saber si eres buen electricista. No en ese momento. Te juzga por lo que ve — y ahí es donde la mayoría de electricistas pierde, sin ruido, trabajos que tenía ganados.

Cuando salta la luz a las seis de la tarde y no vuelve, el cliente no llama a un electricista. Llama a cinco, los primeros de la lista de Google, y el trabajo se lo lleva quien acierte primero en tres cosas:

1 ¿Lo cogiste de verdad — o llamaste enseguida?

El trabajo de sin luz y olor a quemado se lo lleva el primer electricista que contesta, no el mejor. Que suene y salte al buzón y lo pierdes antes de presupuestar un céntimo.

2 ¿Llegó rápido el presupuesto, y con buena pinta?

Un presupuesto limpio para cambiar el cuadro en una hora gana a un número apuntado en una tarjeta tres días después — siempre.

3 ¿Fue fácil tratar contigo?

Novedades claras, sin perseguirte, sin «perdona, se me olvidó mandarlo». El que es fácil de tratar se lleva la reforma eléctrica entera después del aviso del diferencial.

¿Ves lo que ninguna de esas cosas es? Lo bueno que seas como electricista. Las tres van de **papeleo y comunicación** — justo lo que odias y para lo que nunca tienes tiempo al final de un día a pie de obra.

Y aquí va lo que nadie te cuenta: el otro lado de la mesa ya funciona con IA. La aseguradora compara cada línea de tu factura de urgencia con sus tarifas pactadas en el segundo en que la subes. Las grandes empresas de obra pasan sus licitaciones por ella. Las franquicias de electricidad ya tienen IA contestando el teléfono ahora mismo. La pregunta no es si la IA entra en el sector eléctrico — ya está dentro. La pregunta es si trabaja *para* ti o *contra* ti.

¿La buena noticia? Es la primera vez en la historia que la tecnología favorece al pequeño. Las grandes empresas tienen que montar comités, despliegues y planes de formación. Tú lo decides un martes y el viernes ya estás funcionando. El terreno de juego acaba de darse la vuelta: el electricista pequeño, rápido y bien organizado ahora puede parecer y rendir como la gran empresa — sin los costes de la gran empresa. Y no podía llegar en mejor momento: el trabajo viene hacia ti. Una de cada dos casas quiere renovar el cuadro con diferenciales, un punto de recarga para el coche eléctrico, placas solares y batería, detectores de humo interconectados, LED y focos empotrables. Hay más trabajo eléctrico que electricistas para hacerlo — así que el cuello de botella de tu negocio no es encontrar trabajos, es no dejar caer los que ya te han encontrado.

«Pero yo no soy de informática»

Tampoco lo son los oficios que mejor lo hacen. Uno de los que antes lo ha adoptado es un constructor con 26 años a pie de obra que solo cogió un ordenador hace tres años. Sus palabras: *«No te preocupes por la ortografía. No te preocupes por la gramática.»* Si sabes mandar un mensaje o dejar un audio, puedes llevar todo lo de este manual. Escribir bien a máquina era el requisito de antes. *Saber decir* lo que quieres es el nuevo — y a los electricistas ya se les da bien eso.

300–1.000 €
+ al mes

Lo que cobra la mayoría de software de gestión de trabajos para oficios — y *encima* te hace escribir a ti. Un dueño que conocemos pagaba mil euros al mes, algunos meses tres mil, por un software que su cuadrilla apenas usaba. Ten esa cifra en la cabeza: todo lo de este manual o sustituye ese gasto o hace que se rentabilice.

Las empresas tres veces tu tamaño son lentas porque son grandes. Esa es tu oportunidad. Este manual va de cruzarla.

02

CAPÍTULO DOS

Piensa en modo IA primero

Antes de tocar una sola herramienta, hay que arreglar cómo piensas esto — porque el mayor error no es comprar el software equivocado. Es pegar la IA a tu vieja forma de trabajar y preguntarte por qué no cambió nada.

Cada proceso de tu negocio se montó sobre una suposición: que una persona tiene que hacer cada paso. Alguien coge el teléfono. Alguien escribe el presupuesto. Alguien persigue la factura. Alguien archiva los boletines. Todo tu día está montado sobre esa suposición — y esa suposición acaba de morir.

No automatices tu viejo proceso. **Redibújalo** — con la IA tocándolo todo primero, y tú supervisando. Tres cambios de mentalidad, cada uno aprendido de un negocio de oficios real con el que trabajamos:

Cambio uno — delega resultados, no pasos

Deja de pensar «qué botones pulso». Ahora le hablas a tu negocio como le hablarías a un buen ayudante: dices el resultado y dejas que él resuelva los pasos. Un dueño anuló una factura, la reemitió a prorrata y avisó al cliente por correo diciendo exactamente eso, en una frase. Otro compra material mandando un solo mensaje desde el mostrador del almacén — «*Estoy en el almacén cogiendo un cuadro de 24 módulos y magnetotérmicos para la obra de los García*» — y el pedido, el gasto y la contabilidad se ordenan solos. En sus palabras: «*Es un mensaje de texto que hace un montón de datos.*»

Cambio dos — la IA primero, tú después

Antes: haces el trabajo, quizá una herramienta ayuda. Ahora: la IA da la primera pasada a todo, y tú apruebas, ajustas o corriges. El presupuesto está redactado antes de que te sientes. La respuesta está escrita antes de que abras el correo. La llamada está atendida antes de que bajes de la escalera. Un cliente describió la rutina: «*Nueve de cada diez veces está perfecto. Solo tienes que darle — sí, envía.*» Tu trabajo se reduce a diez segundos de criterio, no cuarenta minutos escribiendo. (Y no — no le das las llaves el primer día. Al principio pide permiso para todo, sobre todo con el dinero. Le aflojas la correa según se lo gana — Capítulo 9.)

Cambio tres — las correcciones son inversiones

Con el software normal, corriges el mismo error para siempre. Con la IA, lo corriges una vez. Un electricista le dice que una renovación de cuadro estándar lleva magnetotérmicos en cada circuito, un interruptor general nuevo y un protector contra sobretensiones — y responde: «*Lo recordaré a partir de ahora.*» Y lo hace. Corrígelo «*monofásica*» por «*trifásica*» en una instalación concreta y no vuelve a fallarlo. Cada corrección se acumula. A los seis meses presupuesta como tú, escribe como tú y conoce tus normas — porque se lo enseñaste, una vez.

El ejercicio de reimaginar

Recorre tu negocio y hazte una pregunta sobre cada interacción: «¿*Cómo sería esto si la IA lo tocara primero?*»

INTERACCIÓN	A LA ANTIGUA	CON LA IA PRIMERO
El cliente llama a las nueve, salta la luz	Buzón de voz. Trabajo perdido para el que contestara.	Atendida, registrada, agendada — presupuesto redactado antes del desayuno.
Llega el pedido del almacén y falta material	Te das cuenta el jueves, reclamas el viernes, se te olvida el lunes.	Detectado el día que llega, reclamado automáticamente — solo te enteras si no lo arreglan.
Llega una actualización de tarifas	Enterrada bajo 200 correos. Precios viejos en tu próximo presupuesto.	Extraída, aplicada a tus precios — una línea: «han cambiado los precios de seis artículos».
Se termina un trabajo	Factura «esta noche». Reseña nunca pedida.	Factura enviada desde el portal. Reseña pedida mientras aún están encantados. Recordatorio de revisión programado.

Cada capítulo a partir de aquí es solo este ejercicio aplicado a una parte de tu negocio. No te conviertes en oficinista. Te conviertes en el dueño de un negocio que funciona solo a tu alrededor.

03

CAPÍTULO TRES

No vuelvas a perder un trabajo

Empecemos por la fuga que más te cuesta y menos te duele — porque nunca ves la factura.

Los electricistas sois los peores en esto, y lo sabes. Estás en un falso techo achicharrado siguiendo un cable, las dos manos ocupadas, el teléfono sonando en el bolsillo. Suena y salta. Ese que llamaba — enchufes sin tensión, un circuito que salta, un aviso de sin luz, un trabajo de cuadro que vale dinero de verdad — llama al siguiente electricista de la lista. Perdido.

30.000 €
+ al año, sin verlo

Pon que pierdes cuatro llamadas a la semana (la mayoría de electricistas a tope pierden más). Pon que una de cada tres era trabajo real. Pon que tu trabajo medio son 600 €. Eso es más o menos un trabajo perdido a la semana que se va directo a quien contestó después — cada año. No lo notas, porque nunca supiste que el teléfono había sonado.

Y lo peor: el cliente que te llama no deja un mensaje. Llama al siguiente. **El buzón de voz es donde van los trabajos a morir.** El viejo remedio era «contesta más llamadas». El remedio en modo IA es mayor — porque una llamada son en realidad dos problemas, y la mayoría de electricistas solo piensa en el primero.

Problema uno — la llamada que no pudiste coger

Estás subido a una escalera, en un falso techo o conduciendo. Una recepcionista con IA contesta en nombre de tu negocio, 24/7, suena normal al teléfono, saca los datos del trabajo — *qué* (enchufes sin tensión, diferencial que salta, sin luz, olor a quemado), *dónde* y *cómo de grave* — lo agenda en tu calendario, marca una urgencia de verdad como prioritaria y te manda un resumen antes de que bajes de la escalera. No para a almorzar, no se pone mala y cuesta una fracción de lo que cuesta una persona.

Problema dos — la llamada que cogiste, y medio olvidaste

Sé sincero: ¿cuántas veces has dicho «sí, tranquilo, el jueves te paso el presupuesto de la renovación del cuadro» desde el asiento del conductor — y para el siguiente trabajo ya se te ha ido? No es que seas un desastre. Estás liado, y tu cabeza es tu archivo. Aquí es donde el modo IA cambia lo que un teléfono es:

- **Cada llamada queda registrada.** Grabada, transcrita, archivada en el trabajo. Seis semanas después, cuando el cliente diga «pero dijiste que cambiar el diferencial iba incluido», puedes comprobar lo que se dijo de verdad.
- **Las promesas salen solas.** «Presupuesto para el jueves.» «Llamar al almacén por el contador trifásico.» Sacadas de la conversación — tú no apuntas nada, porque ibas conduciendo.
- **Las promesas te persiguen a ti.** El jueves por la mañana: «Le dijiste a Javier que hoy tendría el presupuesto del cuadro — ¿quieres que lo ponga en marcha?» El seguimiento que tu competencia nunca hace ahora pasa siempre.
- **Y si tiene lo que necesita, el trabajo se pone en marcha solo.** La llamada capturó el trabajo, la dirección, el alcance — así que el presupuesto no es un recordatorio en una lista, es un borrador esperando cuando pares.

Qué exigir — lo resuelvas como lo resuelvas

- ✓ Cada llamada atendida en nombre de tu negocio — incluidas las nueve de la noche, incluido el sábado.
- ✓ Una transcripción buscable de cada llamada — «¿qué acordamos sobre los focos de más?».
- ✓ Las promesas aterrizan en algún sitio que te persigue — no en una libreta, no en tu memoria.
- ✓ Los datos del trabajo de la llamada fluyen al trabajo — no reescritos tres veces.

LA VERSIÓN QUE TE MONTAS TÚ

Desvía tu número a un servicio de contestación con un guion apretado — nombre, barrio, qué necesitan, «te llama en menos de una hora». Y grábate un audio con tus promesas antes de arrancar. Solo con eso ya ganas trabajos.

LA VERSIÓN LLAVE EN MANO

Un sistema telefónico con IA todo en uno (del estilo de lo que hace The Everything) cubre el estándar entero — atendida, transcrita, promesas perseguidas, presupuesto redactado desde la llamada. De un modo u otro: no dejes caer nunca una llamada — ni una promesa.

04

CAPÍTULO CUATRO

Presupuesta antes de salir del portal

Segunda mayor fuga: el presupuesto que sale «esta noche».

Esto es lo que pasa de verdad. Haces la visita, dices «te lo paso esta noche» — y luego llegas a casa reventado, hay que dar de cenar a los niños, y el presupuesto se hace a las nueve y media. O mañana. O el jueves. Mientras, el cliente pidió otros dos presupuestos el mismo día que te vio.

La rapidez gana presupuestos

No el precio. La rapidez. El electricista cuyo presupuesto llega mientras el cliente aún está en el portal gana una barbaridad de veces — aunque sea más caro. Un presupuesto rápido y profesional transmite lo único que el cliente quiere: este tío lo tiene todo controlado.

El viejo consejo era «usa plantillas, presupuesta desde el móvil». Olvídalo. Presupuestar en modo IA significa **la IA monta el presupuesto. Tú lo revisas**. Así es como se ve en un negocio de electricidad real hoy.

- **Tú hablas, ella monta.** Recorre el trabajo, dicta lo que ves — «renovar el cuadro a 24 módulos, magnetotérmicos en cada circuito, interruptor general nuevo, tirar una línea a la caseta, ordenar la caja de contadores, medio día más materiales» — y lo convierte en un presupuesto valorado, desglosado y profesional en tu plantilla.
- **Pone precios con TU histórico.** Dale tus presupuestos anteriores y aprende tus tarifas, tus márgenes, cómo desglosas un trabajo. ¿Tarifas distintas para un constructor con contrato a precio cerrado que para un particular puntual? Las mantiene separadas.
- **Conoce tus normas — porque se lo enseñaste una vez.** Qué cubre «dejar rematado y con boletín», tus inclusiones estándar de renovación de cuadro, tu precio de desplazamiento. Enséñale como a un aprendiz; a diferencia de un aprendiz, nunca lo olvida.
- **Pilla lo que se te olvidó.** Un negocio real le pasó un parte de trabajo, y el presupuesto de la IA volvió incluyendo el desplazamiento que un presupuestador pagado había dejado fuera en el mismo trabajo. No se cansa a las nueve y media. De eso se trata.
- **Hasta puede ir a buscar precios.** ¿Te falta el precio actual de un magnetotérmico o de un punto de recarga? Lo mira en el almacén y lo encaja — tú lo corriges si cogió la referencia equivocada, y lo recuerda para siempre.

2–3 días

→ medio día

Un constructor con el que trabajamos — 26 años a pie de obra, apenas toca un ordenador: «*Presupuestos que antes me llevaban dos o tres días, mi IA los hace en medio día. Ayer hice uno que me habría llevado dos días — lo mandé el mismo día.*» Los precios salieron «prácticamente igual» que sus propios números, porque aprendió de sus presupuestos anteriores.

Y luego lo que todo el mundo se salta — **el seguimiento**. Un mensaje, dos días después: «*Solo por saber si te llegó el presupuesto de la renovación del cuadro — encantado de explicártelo.*» Ese único mensaje gana más trabajos que bajar el precio, porque la mayoría de la competencia nunca lo manda. En modo IA, el seguimiento no es un hábito que construyes. Es algo que pasa solo.

Esto importa más en el trabajo gordo que viene hacia ti lo persigas o no — puntos de recarga, placas solares y batería, reformas eléctricas completas, subidas a trifásica para un taller. Esos son los presupuestos que un cliente rumia y compara. El electricista que suelta un número limpio y desglosado esa misma tarde, y luego se interesa dos días después, es el que ya ha enmarcado la decisión antes de que los otros dos hayan abierto el portátil.

EL ASUNTO NO ES EL SOFTWARE

Es el estándar: mismo día, profesional, con precios de tus propios números, con seguimiento. Un electricista con talonario que cumple ese estándar gana a un electricista con app que no lo cumple. La IA solo hace que el estándar no cueste nada.

05

CAPÍTULO CINCO

Cobra sin la persecución incómoda

Has hecho el trabajo. Ahora tienes que cobrar — que para la mayoría de electricistas es un segundo trabajo sin pagar del que nadie te avisó.

7 días
no 47

La factura media de un oficio se cobra unas seis semanas después de enviarla. No porque los clientes no quieran pagar — la mayoría simplemente se olvida, y a ti te da cosa insistir. Así que el dinero se queda por ahí mientras tú financias el material con la tarjeta.

La persecución es un problema de **sistema**, no de personas. Arregla el sistema y no vuelves a tener la conversación incómoda — ni a mandar ese violento «solo por recordarte lo de la factura» — nunca más.

El sistema que te hace cobrar en una semana

1

Factura en cuanto acabes el trabajo — a pie de obra

Cada día que esperas es un día más hasta cobrar. En modo IA, es una frase desde la furgoneta: «factura el trabajo de los Martín». Las líneas del presupuesto, tus condiciones, su correo. Hecho.

2

Pon el pago ridículamente fácil

Un enlace de «pagar ahora» se cobra antes que «aquí van mis datos bancarios». Quita cada paso entre que quieren pagar y que está pagado.

3

Automatiza los recordatorios amables

Un recordatorio amable al día 3, 7 y 14 — automático, para que nunca lo mandes tú. Luego un extracto mensual, y un aviso solo a ti cuando alguien va de verdad con retraso. Vale miles en tesorería.

4

Sube el tono solo si hace falta

La mayoría paga con el primer o segundo aviso. El raro que se resiste recibe un mensaje más firme — y aún profesional. Tú sigues siendo el bueno todo el camino.

Y como el dinero es el dinero: este es el sitio donde mantienes la IA con la correa corta al principio. Redacta, tú apruebas, siempre — hasta que la hayas visto acertar durante un mes y le digas que deje de preguntar.

06

CAPÍTULO SEIS

La bandeja de entrada que se gestiona sola

Tu bandeja de entrada es donde el dinero se escapa en silencio y el estrés entra.

Extractos del almacén, dudas de clientes, pedidos de material, actualizaciones de tarifas, el constructor reclamando un boletín — todo mezclado con basura, todo llegando mientras estás hasta los codos en un trabajo. Un encargado de tienda con el que trabajamos empezó con 24.000 correos atrasados: «Leía un correo, se me perdía. Ni siquiera era capaz de encontrarlo otra vez.»

El problema no es demasiado correo. Es que lo importante y el ruido parecen idénticos hasta que paras y lo lees todo — y no tienes tiempo. En modo IA, la bandeja se convierte en algo que ya está resuelto para cuando la miras:

- **Clasificada.** Los tres correos que importan hoy suben arriba del todo, marcados con el porqué — «este tiene fecha límite, tienes que mirarlo». Los que solo miran por mirar se filtran antes de que te cuesten un pensamiento.
- **Redactada.** Respuestas rutinarias — «sí, instalamos puntos de recarga», «vamos llenos hasta el martes», «aquí va un precio orientativo de los focos» — escritas y esperando. Echas un vistazo, ajustas, envías.
- **Respondida al momento.** Ese mismo encargado ahora solo pregunta: «¿cuál es la última actualización de precios del almacén?» — y encuentra la más reciente al instante, incluso enlazando a un fabricante con el distribuidor que responde con otro nombre.

LA PARTE QUE NADIE ESPERA — CUIDA TU DINERO

Como la IA lo lee todo, pilla cosas. Un negocio: «Ya me ha ahorrado miles en productos mal pedidos — me dijo, espera, según tus trabajos anteriores seguramente quieres este.» Otro tuvo un proveedor que facturó por error con un 50 % de descuadre — detectado automáticamente antes de pagarlo.

El asunto no es una bandeja más lista. Es que una buena consulta no vuelve a morir en el fondo de una pila de extractos del almacén.

07

CAPÍTULO SIETE

Tu jefe de oficina digital

Todo negocio de electricidad tiene un jefe de oficina. En la mayoría, eres tú — haciéndolo mal a las diez de la noche, porque no hay nadie más.

+20 trabajos
en una semana

La persona de administración de una cuadrilla de obra se cogió una semana de vacaciones. El dueño: «*Llevamos una semana sin ella en la oficina, y nos ha ayudado a hacer su trabajo — y hemos tenido unos 20 trabajos de más entrando esta semana.*» No sobrevivir a la semana. Su mejor semana.

El trabajo del jefe de oficina es el tejido conectivo: qué hay hoy, quién te espera y cuándo, dónde están las fotos de la renovación del cuadro de los Ruiz, dónde está aquel boletín, si se pidió el material. No necesitas contratar a esa persona. Necesitas el sistema que esa persona llevaría.

El parte de la mañana

Antes de arrancar: los trabajos de hoy en orden, a quién perseguir para cobrar, qué está pendiente de material, y lo único que te va a morder si se te olvida. Dos minutos con un café — y tu cuadrilla también lo sabe.

Carpetas de obra que se montan solas

Cada foto, presupuesto, factura y nota de obra se adjunta sola al trabajo correcto — así que cuando el cliente llame dentro de ocho meses por el mismo cuadro, tienes todo el historial ahí, no repartido por el carrete y tres hilos de mensajes.

El papeleo de boletines sin el agobio

Los certificados que vienen con el oficio — el boletín de instalación eléctrica (el CIE, o certificado de instalación según tu comunidad), tus registros de revisiones, los partes de los detectores de humo — se te recuerdan, se guardan asociados al trabajo y quedan donde de verdad los encuentras. Nunca inventados por ti, y nunca un sustituto de tu firma como instalador autorizado sobre el trabajo — simplemente dejan de perderse.

Si no está en el sistema, no existe — así tu cabeza puede guardar el cableado en vez del papeleo.

08

CAPÍTULO OCHO

Aparenta el doble de grande de lo que eres

Un secreto en el que las grandes empresas confían que no sepas: la mayor parte de «parecer profesional» es presentación — y la presentación ahora es casi gratis.

Un electricista de una sola furgoneta y una empresa de cincuenta personas pueden mandar el mismo presupuesto, impecable y con marca. El cliente no distingue cuál es cuál — así que al pequeño que se molesta lo tratan como al grande, y puede cobrar como el grande. La primera impresión es donde se gana o se pierde la objeción del precio.

La rueda de las recomendaciones — a propósito, no por casualidad

- R Retener** — haz que todo el trabajo sea fácil y claro, para que te vuelvan a llamar sin pensárselo.
- R Reseña** — pide la reseña de Google en el momento en que están más contentos, justo después de un trabajo bien hecho, automáticamente, con el enlace. Las reseñas te ganan los siguientes diez trabajos mientras duermes.
- R Recomendación** — los clientes contentos recomiendan si se lo pones fácil y se lo recuerdas. «¿Conoces a alguien más que necesite una mano? Lo cuidaríamos como te cuidamos a ti.»
- R Repetir venta** — la revisión del cuadro que toca el año que viene; los focos de más y los ventiladores de techo que mencionaron en la visita — está en la transcripción de la llamada, recuerda. Un recordatorio en el momento justo convierte un trabajo en tres.

Este motor es oro puro y casi nadie lo pone en marcha — porque significa hacer lo aburrido en el momento perfecto, siempre, para siempre. Que es exactamente lo que un sistema hace a la perfección y una persona ocupada nunca hace. Y el sector eléctrico está hecho para esto: casi cada trabajo que haces siembra en silencio el siguiente. Instalas el punto de recarga este año y la batería es la conversación del que viene; renuevas el cuadro y la revisión termográfica toca más adelante; cambias los detectores de humo y empieza a correr el reloj del recordatorio. Una persona se olvida de todo. Un sistema, nunca.

EMPIEZA HOY — AUN SIN NADA DE TECNOLOGÍA

Pide una reseña a cada cliente contento antes de irte del trabajo, y manda fotos limpias del antes y el después del cuadro nuevo con cada factura. A la rueda le da igual cómo la muevas. Solo necesita que la muevas.

09

CAPÍTULO NUEVE

El cambio en 30 días

Todo lo de arriba funciona. La razón por la que la mayoría de electricistas no consigue que funcione es que intentan hacerlo todo a la vez, se agobian en mitad de un trabajo y vuelven a la vieja forma. Así que: una cosa cada vez, sin parar de trabajar.

1

Semana 1 — Tapa la mayor fuga: el teléfono

Cada llamada atendida, cada llamada registrada, promesas sacadas solas. Esta empieza a pagar todo el ejercicio de inmediato, y es la que notarás primero.

2

Semana 2 — Arregla el presupuestar

La IA redacta desde tu dictado y tus precios anteriores; tú la corriges — y cada corrección es una lección que se queda. Presupuestos el mismo día, con el seguimiento a los dos días. Mira cómo se mueve tu tasa de cierre.

3

Semana 3 — Arregla el cobrar

Factura al acabar el trabajo, pago fácil, recordatorios automáticos — contigo aprobando todo lo del dinero hasta que se gane la correa. La semana en que tu saldo empieza a verse distinto.

4

Semana 4 — Cede la trastienda

Bandeja clasificada y redactada, parte de la mañana funcionando, carpetas de obra montándose solas, reseñas pedidas automáticamente.

¿Por qué las cuatro? Porque un proceso solo nunca parece gran cosa. Un proceso automatizado se lleva un encogimiento de hombros. Tres es donde llega el momento «madre mía» — porque es cuando las piezas empiezan a hablar entre ellas. La llamada se convierte en el presupuesto. El presupuesto se convierte en la factura. La factura se convierte en la reseña. Ahí es cuando deja de ser una herramienta y empieza a ser un sistema.

El dial de confianza — cómo ceder sin perder el sueño

No le dejas la furgoneta a un aprendiz de primer año el primer día. Aquí igual:

1

Semanas 1–2: pregunta por todo

Cada borrador de correo, cada factura — «esto es lo que enviaría, ¿vale?». Tú apruebas, corriges, enseñas.

2

Semanas 3–4: pregunta por lo importante

Las respuestas rutinarias salen solas; el dinero y los clientes nuevos aún reciben tu visto bueno.

3

Mes dos en adelante: pregunta por las excepciones

Llevas semanas viéndola acertar. Ahora funciona, y tú recibes el parte de la mañana y los avisos. Sigues siendo el jefe — solo has dejado de ser el cuello de botella.

Los errores que hacen que buenos electricistas lo dejen antes de que encaje

- **Hacer las cuatro semanas a la vez.** No. Una por semana. Cada una guarda una victoria antes de añadir la siguiente.
- **Pegar la IA al viejo proceso.** Si sigues escribiéndolo todo en el mismo software de siempre y le pides a la IA que «ayude», has perdido el sentido. Redibuja el proceso (Capítulo 2).
- **Tratarla como software en vez de como personal.** El software lo configuras una vez y lo maldices para siempre. A esto lo enseñas — y mejora cada semana. Los oficios que más le sacan le hablan todo el día, como a su mejor ayudante.
- **Esperar a que sea perfecto.** Un sistema tosco funcionando hoy gana a uno perfecto que montarás «cuando haya menos lío». Nunca hay menos lío.



ANTES DE DEJAR ESTO

La auditoría de averías en 2 minutos

Sé sincero. Marca las que sean verdad ahora mismo.

- ☐ Pierdo llamadas a menudo mientras trabajo — y no sé cuántos trabajos me ha costado.
- ☐ He prometido a alguien un presupuesto o una llamada este mes — y se me olvidó hasta que me lo reclamaron.
- ☐ Mis presupuestos salen «esta noche» más veces que «al momento».
- ☐ No siempre hago seguimiento después de enviar un presupuesto.
- ☐ Mis facturas tardan más de dos semanas en cobrarse.
- ☐ He mandado un violento «solo por recordarte lo de la factura» en el último mes.
- ☐ Mi bandeja de entrada me estresa, y lo importante se entierra.
- ☐ Si un cliente llamara por un trabajo del año pasado, tardaría un rato en encontrar los datos.
- ☐ No le pido una reseña a cada cliente contento.
- ☐ Mis boletines viven en la guantera, el salpicadero de la furgoneta y tres hilos de mensajes.

0–2

Barco bien llevado. Unos retoques y vuelas.

3–6

Estás perdiendo dinero de verdad en la mitad aburrida — y todo tiene arreglo. Empieza por la Semana 1.

7+

Amigo, estás haciendo un segundo trabajo gratis cada semana. La buena noticia: es justo lo que ahora es más fácil de arreglar.

Sea cual sea tu número — tu mayor marca es tu mayor oportunidad. Empieza ahí.

¿Quieres que te lo montemos?

Todo lo de este manual puedes montarlo tú mismo — y deberías, si tienes el tiempo y la paciencia. Muchos lo hacen. Si prefieres que simplemente esté hecho — la IA que contesta tu teléfono, captura cada promesa, monta tus presupuestos, persigue tus facturas y lleva tu trastienda, todo en uno, funcionando en tu negocio de electricidad esta semana — eso es lo que construimos. Se llama The Everything.

- ✓ 14 días de prueba gratis. Cancela cuando quieras. Sin permanencia, sin contratos.
- ✓ Nada importante — un presupuesto, una factura, un mensaje de un cliente — sale nunca sin que lo veas antes.
- ✓ Vive en Microsoft Teams y en las herramientas que ya usas.

Míralo funcionando con tus propios trabajos en the-everything-app.com — sin tarjeta para echar un vistazo.

Nota sincera: esto no arregla un negocio roto, y no va a tomar las decisiones eléctricas ni firmar el trabajo — eso sigue siendo tuyo y de tu autorización. Lo que arregla es el trabajo de oficina que llevas haciendo gratis de noche.