

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

La Guía del Cristalero con IA

Cómo llevar un negocio de cristalería en la era de la IA

— y ganar más que empresas tres veces tu tamaño.

EL SISTEMA COMPLETO · SIN RELLENO · LIBRE PARA COMPARTIR

THE EVERYTHING

Léelo primero

Hace diez años, llevar un buen negocio de cristalería significaba alguien al teléfono, un contable, y aun así calcular la medida y el tipo de vidrio en un papel en la mesa de la cocina cuando los niños ya dormían.

Hoy, un cristalero con dos furgonetas y el montaje adecuado responde cada llamada fuera de horario, presupuesto más rápido y cobra antes que una empresa de diez camiones al otro lado de la ciudad — y no dedica ni una noche al papeleo.

No es más listo que tú. No es mejor cristalero. Y desde luego no es un experto en ordenadores — a uno de los mejores que hemos visto lo pillamos sacando medidas de corte en un cuaderno sobre el capó de la furgoneta hace dos años. Solo entendió una cosa antes que los demás: **la mitad aburrida del negocio** — las llamadas, los presupuestos, las medidas apuntadas, las facturas, perseguir a la aseguradora, el archivo — ya puede hacerse sola. Así que puso su energía donde está el dinero: en el tajo y en el cliente.

Esta es la guía de cómo lo hace. Nada de «50 fórmulas para copiar». Nada de rollos tecnológicos. El sistema de verdad — cómo pensarlo, qué montar, en qué orden, y los errores que hacen que buenos cristaleros lo dejen antes de que arranque. Léela de principio a fin y llevarás un negocio más rentable y ordenado que ahora, aunque no gastes ni un euro en software.

UNA PALABRA CLARA SOBRE LO QUE SIGUE SIENDO TUYO

Nada de esto certifica que un edificio cumple la normativa, garantiza que el vidrio cumple la norma de vidrio de seguridad, ni decide de quién es el vidrio de un muro comunitario — y nunca sustituye tu criterio, el del técnico ni el de la aseguradora. Se ocupa del papeleo. Cuando hace falta vidrio de seguridad es una cuestión de seguridad de las personas, y quién paga es una cuestión legal: las dos siguen siendo tuyas, de principio a fin.

Lo que hay dentro

01 El nuevo terreno de juego

Las 3 cosas por las que te juzga el cliente — y por qué el trabajo se gana antes de sacar el metro.

02 Piensa primero en la IA

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 fuera de horario atendida — cada robo y cada temporal capturado, no mandado al buzón de voz.

04 Presupuesta antes de salir de casa

Por qué una foto no pone precio al templado — y cómo la IA cualifica el trabajo antes de mover la furgoneta.

05 Cobra sin la persecución incómoda

Propietario, casero, comunidad o aseguradora — la factura correcta al pagador correcto, perseguida por ti.

06 La bandeja que se gestiona sola

Ordenada, redactada y vigilando tu dinero — hasta leída en voz alta al volante.

07 Tu jefe de oficina digital

El parte de la mañana, expedientes que se montan solos y el papeleo resuelto.

08 Parece 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 fugas en 2 minutos

Encuentra exactamente por dónde se te escapan los trabajos — y qué arreglar primero.

01

CHAPTER ONE

El nuevo terreno de juego

Quien está de pie en una habitación con una ventana rota y cristales por el suelo no sabe si eres buen cristalero. Te juzga por lo que alcanza — y ahí es donde la mayoría de cristaleros pierden en silencio los mejores trabajos de la semana.

Nadie se levanta queriendo una ventana nueva. El teléfono suena porque algo se *rompió* — un robo de madrugada, un temporal que entra por la fachada, un escaparate reventado a patadas, una mampara de ducha hecha añicos por el baño antes de que lleguen invitados. No llaman a un solo cristalero. Bajan por la lista de Google hasta que alguien contesta — y el trabajo se lo lleva quien acierta primero en tres cosas:

- 1 **¿Contestaste de verdad — a las nueve de la noche, en domingo?** El robo y el escaparate reventado pasan fuera de horario, y van al primer cristalero que responde, no al mejor. Si salta el buzón de voz, lo pierdes antes de hacer una sola pregunta.
- 2 **¿Lo aseguraste, y rápido?** Quien tapa el hueco esta noche se queda el recristalado y el parte del seguro que vienen detrás. Tapiar no es el trabajo pequeño — es la puerta al grande.
- 3 **¿Fue fácil tratar contigo?** Avisos claros, la aseguradora gestionada, sin perseguir a nadie. Ser fácil de tratar gana el recristalado, la mampara y el salpicadero después del tapiado.

¿Ves lo que no es ninguna de esas cosas? Lo bien que cortas el vidrio. Las tres van de estar localizable y llevar el papeleo — justo lo que odias al final de un día de tajo. Y esto es lo que nadie te cuenta: la competencia ya funciona con IA. La pregunta no es si la IA entra en la cristalería — es si trabaja para ti o contra ti.

¿La buena noticia? Es la primera vez que la tecnología favorece al pequeño. Las grandes empresas van con comités, despliegues y cursos. Tú puedes decidirlo un martes y estar atendiendo cada llamada el viernes. El terreno acaba de darse la vuelta: el cristalero pequeño, rápido y localizable ya puede parecer y rendir como la empresa grande — sin sus gastos generales.

«Pero yo no soy de ordenadores»

Tampoco lo son los que mejor lo hacen. Uno de los que más rápido lo ha adoptado es un dueño con 26 años de oficio 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 esta guía. Saber decir lo que quieres es el nuevo requisito — y los cristaleros ya son buenos en eso.

**€300–
900**
al mes

Lo que suele cobrar el software de gestión y presupuestos del gremio — y aun así te hace teclear a ti y escribir la medida. Un dueño pagaba mil euros al mes, algunos meses tres mil, por un software que su equipo apenas usaba. Todo lo de esta guía o sustituye ese gasto o hace que se gane el sueldo.

Las empresas tres veces más grandes que tú son lentas porque son grandes. Esa es tu oportunidad. Esta guía va de cruzarla.

02

CHAPTER TWO

Piensa primero en la IA

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

Cada proceso de tu negocio se montó sobre una idea: que una persona tiene que hacer cada paso. Alguien contesta el teléfono. Alguien escribe la medida y teclea el presupuesto. Alguien llama a la aseguradora por el parte. Todo tu día está montado sobre esa idea — y esa idea acaba de morir.

No automatices tu viejo proceso. Redibújalo — con la IA tocándolo todo primero y tú supervisando. Tres cambios de mentalidad:

Cambio uno — delega resultados, no pasos

Deja de pensar «qué botones pulso». Ahora le hablas a tu negocio como a un buen ayudante: dices el resultado y él saca los pasos. Un dueño pide el vidrio con un mensaje desde el mostrador — «cojo el templado para la mampara de los Núñez y el translúcido para el baño» — y el pedido, el gasto y las cuentas se ordenan solos.

Cambio dos — la IA primero, tú después

La IA da el primer pase de todo, y tú apruebas, ajustas o corriges. El presupuesto está redactado antes de que te sientes. Un cliente lo describió así: **«Nueve de cada diez veces está perfecto. Solo das a — sí, envía.»** Tu trabajo se reduce a diez segundos de criterio, no cuarenta minutos de teclear.

Cambio tres — las correcciones son inversiones

Con el software normal, corriges el mismo fallo para siempre. Con la IA, lo corriges una vez. Dile que un recristalado estándar incluye el tapiado cuando es fuera de horario, el viaje al punto limpio con el vidrio roto, y vidrio de seguridad Grado A donde la norma lo pide — y responde: **«Lo recordaré a partir de ahora.»** Cada corrección se acumula. A los seis meses presupuesta como tú, escribe como tú y conoce tus reglas — 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
Entra una llamada por un robo a las 11 de la noche	Buzón de voz. Trabajo perdido para quien contestó.	Atendida, datos capturados, tapiado reservado — el presupuesto del recristalado redactado para la mañana.
Llega el vidrio con la medida equivocada	Lo ves en obra, persigues a la fábrica, pierdes el hueco de montaje.	Marcado contra el trabajo, pedido de nuevo automáticamente — solo te enteras si vuelve a fallar.
Llega la nueva tarifa del proveedor	Enterrada bajo 200 correos. Precios viejos en tu próximo presupuesto.	Extraída, aplicada a tus precios — «templado y laminado suben en seis líneas».
Termina el trabajo	Factura «esta noche». Reseña nunca pedida.	Factura enviada desde la furgoneta. Reseña pedida mientras aún están aliviados.

Cada capítulo a partir de aquí es solo este ejercicio aplicado a una parte de tu negocio.

03

CHAPTER THREE

No vuelvas a perder un trabajo

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

Los trabajos de más valor en cristalería no llegan a las diez de la mañana con una consulta educada. Llegan a las nueve de la noche como un robo, en mitad de un temporal, como un escaparate reventado del que al dueño acaban de avisarle — y llegan mientras estás en el tajo, conduciendo o durmiendo. El móvil vibra en la furgoneta. Salta el buzón. Ese que llama — un tapiado esta noche, un recristalado la semana que viene, un parte de seguro detrás — llama al siguiente cristalero de la lista. Perdido.

78%

En todos los gremios, la mayoría reserva con el *primer* negocio que responde — no el más barato, no el más experto. En cristalería es brutal: quien tiene una ventana rota no está comparando, quiere que se la aseguren esta noche. Quien contesta y tapa el hueco se queda el recristalado y la factura del seguro que viene detrás. Pierde la llamada y pierdes las tres cosas.

El cliente con la ventana rota no deja mensaje en el buzón. Llama a la siguiente empresa. El buzón de voz es donde van a morir los mejores trabajos de la semana. El arreglo con la IA primero es más grande — porque una llamada son en realidad dos problemas.

Problema uno — la llamada que no pudiste coger

Una recepcionista con IA responde en nombre de tu negocio, 24/7, suena normal al teléfono y captura cada detalle — qué se rompió, dónde, quién paga — mientras tú aún duermes o estás subido a una escalera.

Problema dos — la promesa que no pudiste cumplir

La segunda mitad de una llamada perdida es la promesa que nadie apuntó. «Te reservo el tapiado.» «El lunes llamo a tu aseguradora.» La IA captura la promesa y la persigue — a ti o al cliente — hasta que esté hecha.

- ✓ Cada llamada atendida en nombre de tu negocio — incluidas las nueve de la noche, el domingo, y en mitad del temporal cuando suenan todos los teléfonos del pueblo a la vez.
- ✓ Una transcripción buscable de cada llamada — «¿qué acordamos sobre el tapiado y la franquicia?»
- ✓ Las promesas caen en un sitio que te persigue — no un cuaderno, no tu memoria al final de doce horas.
- ✓ Los datos del trabajo de la llamada — tipo de vidrio, medida, quién paga — pasan directos al expediente, no se teclean tres veces.

El teléfono deja de ser lo que te cuesta los mejores trabajos y pasa a ser lo que los reserva — hasta a las tres de la madrugada, hasta con las dos manos ocupadas.

04

CHAPTER FOUR

Presupuesta antes de salir de casa

La cristalería tiene una trampa de presupuestos que la mayoría de gremios no tiene: el cliente manda una foto de una ventana rota y pregunta «¿cuánto?». Responde con un número y ya has perdido — de un modo u otro.

Una foto

no pone precio al vidrio

Dos ventanas rotas que parecen idénticas en la foto del móvil pueden costar de verdad varias veces más una que otra — recocido o templado, sencillo o una unidad con cámara sellada, el grosor que la medida exige, una capa Low-E que igualar, planta baja o dos pisos arriba. Da un número fijo sin ver y o pierdes el trabajo cuando el precio real sube, o lo ganas y te comes la pérdida cuando el vidrio resulta ser laminado.

Peor aún: en el templado y el vidrio hecho a medida, un error de medida no es un fallo que se arregle — es un vidrio perdido. El templado no se recorta una vez fabricado; 3 mm de más y toda la pieza es chatarra, pedida y pagada otra vez. Por eso presupuestar por una foto de móvil es estar a una suposición de comerte el vidrio.

El presupuesto con la IA primero le da la vuelta: la IA *cualifica* el trabajo antes de mover una furgoneta. Así se ve en un negocio de cristalería real hoy.

- ✓ **Hace las preguntas correctas primero.** Desde la llamada o la foto, la IA repasa lo que de verdad marca el precio — tipo de vidrio, medida, sencillo o con cámara, grado de seguridad, acceso y quién paga — para que muevas la furgoneta a una medida, no a un quizás.
- ✓ **Presupuesta desde TU histórico.** Dale tus presupuestos pasados y aprende tus precios por tipo y grado de vidrio, tu cargo de tapiado, tu salida fuera de horario, tus márgenes.
- ✓ **Pilla lo que se te olvidó.** No se cansa a las 9:30 de la noche ni deja fuera el viaje al punto limpio con el vidrio roto, el grado de seguridad que la norma exige, o el acceso a la segunda planta.

El mismo día

presupuesto, bien hecho

Un dueño — 26 años de oficio, apenas toca un ordenador: «Presupuestos que me llevaban dos o tres días, mi IA los hace en media jornada. Ayer hice uno que me habría costado dos días — lo envié el mismo día.» El precio salió «prácticamente igual» que sus propios números, porque aprendió de sus presupuestos pasados.

La medida en obra no es burocracia — es la venta

Como el templado y el laminado se hacen a medida y no se recortan, lo honesto es asegurar el hueco ahora y confirmar el vidrio tras una medida en condiciones. Bien planteado, eso no es un retraso — es la razón de que el vidrio encaje a la primera. «Medimos en obra para que tu vidrio encaje a la primera — sin parones por medidas mal tomadas» convierte tu disciplina de margen en una señal de confianza, y explica sin ruido por qué son dos visitas, no una.

Y luego lo que todos se saltan — el seguimiento. Un mensaje, dos días después: «Oye, ¿te llegó el presupuesto del recristalado?». Ese único mensaje gana más trabajos que bajar la tarifa. Con la IA primero, el seguimiento no es una costumbre que construyes. Es algo que simplemente pasa.

LA CLAVE NO ES EL SOFTWARE

Es el estándar: cualifica antes de salir, mide antes de comprometer un precio, nunca presupuestes templado por una foto, haz seguimiento siempre. Un cristalero con una libreta que cumple ese estándar gana a uno con una app que no. La IA solo hace el estándar sin esfuerzo.

05

CHAPTER FIVE

Cobra sin la persecución incómoda

Has hecho el trabajo. Ahora toca cobrar — y en cristalería eso rara vez es tan simple como un cliente y una factura.

¿Quién paga?

pregunta antes de cortar

Quien llama no siempre es quien paga. Un recristalado puede facturarse al propietario, al casero o administrador de fincas, a la comunidad de propietarios que es dueña del vidrio de un muro común, o a la aseguradora en un parte. Fállalo y la factura anda dando tumbos semanas. Acértalo de entrada y el dinero sigue al trabajo.

La persecución es un problema de sistema, no de personas. Arregla el sistema y no vuelves a tener la conversación incómoda.

- 1 Factura al pagador correcto en cuanto acaba el trabajo.** Una frase desde la furgoneta: «factura el recristalado de los Wilson». En un parte factura directo a la aseguradora donde se pueda, así el cliente solo pone su franquicia.
- 2 Gestiona el papeleo de la aseguradora por ti.** Las fotos, el informe de daños detallado y el tapiado como su propia línea — capturados en la visita del tapiado, redactados para la aseguradora, para que el parte no se atasque.
- 3 Haz que pagar sea absurdamente fácil.** Un enlace de «paga ya» cobra más rápido que «aquí están mis datos bancarios», y los recordatorios amables a los días 3, 7 y 14 se envían solos.
- 4 Sube el tono solo si hace falta.** La mayoría paga al primer o segundo aviso. Tú sigues siendo el bueno todo el camino.

El dinero es el dinero: este es el único sitio donde al principio llevas la IA en corto. Ella redacta, tú apruebas — hasta que la hayas visto acertar durante un mes.

06

CHAPTER SIX

La bandeja que se gestiona sola

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

Extractos de proveedores, números de parte de la aseguradora, pedidos de vidrio, nuevas tarifas, el constructor persiguiendo una modificación en un escaparate, un administrador de fincas preguntando quién aprueba el recristalado — todo mezclado con publicidad, todo llegando mientras estás subido a una escalera con una ventosa en cada mano. Un encargado empezó con 24.000 correos atrasados: «Leía un correo, se perdía. Ni siquiera lo volvía a encontrar.»

Con la IA primero, la bandeja se convierte en algo ya resuelto para cuando la miras:

- ✓ **Triados.** Los tres correos que importan hoy suben arriba, marcados con el porqué — «este es el de la aseguradora aprobando el parte del escaparate».
- ✓ **Redactados.** Respuestas de rutina — «sí, hacemos mamparas de ducha», «vamos llenos hasta fin de mes» — escritas y esperando. Miras, ajustas, envías.
- ✓ **Respondidos al momento.** «¿Cuál es la última tarifa del proveedor de vidrio?» — y la encuentra al instante.

LO QUE NADIE ESPERA — TE CUIDA EL DINERO

Como la IA lo lee todo, pilla cosas. Un negocio: «Ya me ha ahorrado miles en productos mal pedidos — me dijo: oye, por tus trabajos pasados seguramente quieres este otro.» A otro un proveedor le facturó por error con un 50% de diferencia — marcado automáticamente antes de pagarlo.

07

CHAPTER SEVEN

Tu jefe de oficina digital

Todo negocio de cristalería tiene un jefe de oficina. Normalmente eres tú, haciéndolo mal a las diez de la noche.

**+20
trabajos**
en una semana

La persona de administración de un negocio se fue una semana de baja. El dueño: «Llevamos una semana sin ella en la oficina, y nos ha ayudado a hacer su trabajo — y habremos tenido unos 20 trabajos de más esta semana.» No sobrevivir a la semana. Su mejor semana.

El parte de la mañana

Antes de arrancar: los trabajos de hoy en orden, qué recristalado espera vidrio de fábrica, qué tapiado debe pasar a medida, a quién perseguir para cobrar, y la cosa que te va a morder si la olvidas. Dos minutos con un café — y tu ayudante también lo sabe.

Expedientes que se montan solos

Cada foto, presupuesto, factura, medida y correo del seguro se archiva solo en el trabajo correcto — así, cuando el cliente llame ocho meses después por la misma ventana, tienes todo el historial. Las fotos del robo, la medida que tomaste, el número de parte, el correo donde la comunidad dijo que sí — todo en un sitio.

El papeleo sin el agobio

El informe de daños de la aseguradora, la decisión del vidrio de seguridad en un panel bajo junto a una puerta, el visto bueno de la comunidad antes de tocar un muro común — pedidos, capturados contra el trabajo y guardados donde los encuentras. Nunca inventados por ti, y nunca un sustituto del visto bueno de un técnico — solo evitando que se pierdan.

08

CHAPTER EIGHT

Parece el doble de grande de lo que eres

Aquí va un secreto en el que las grandes empresas confían que no sepas: casi todo «parecer profesional» es presentación — y la presentación ahora es casi gratis.

Un cristalero de una furgoneta y una empresa de cincuenta personas pueden enviar el mismo presupuesto e informe de parte, impecables y con marca. El cliente no distingue cuál es cuál — así que el pequeño que se molesta recibe el trato del grande, y puede cobrar como él.

La rueda de recomendaciones — a propósito, no por casualidad

- 1 **Retén** — haz que todo el trabajo sea fácil y claro, la aseguradora gestionada, para que te vuelvan a llamar sin pensarlo dos veces.
- 2 **Reseña** — pide la reseña de Google en el momento en que están más contentos, justo cuando el vidrio nuevo está puesto y el desastre ha desaparecido, automáticamente, con el enlace.
- 3 **Recomienda** — el tapiado que hiciste en el escaparate lo ve cada negocio de la calle; el trabajo de la comunidad te trae el siguiente piso del bloque.
- 4 **Revende** — la mampara que mencionaron, la unidad con cámara empañada de la otra habitación, el salpicadero antes de Navidad — está en la transcripción de la llamada. Un recordatorio en el momento justo convierte un trabajo en tres.

EMPIEZA HOY — INCLUSO SIN TECNOLOGÍA

Pídele una reseña a cada cliente contento antes de recoger la furgoneta, y manda fotos ordenadas del antes y el después con cada factura. Una ventana rota que desaparece y vidrio nuevo y limpio quedan de maravilla en foto — aprovéchalo.

09

CHAPTER NINE

El cambio en 30 días

Todo lo de arriba funciona. La razón de que la mayoría de cristaleros no lo hagan funcionar es que lo intentan todo a la vez, se agobian a mitad de trabajo y vuelven a lo de siempre. Así que: una cosa cada vez, sin parar de trabajar.

- 1 Semana 1 — Tapa la mayor fuga: el teléfono fuera de horario.** Cada llamada atendida, cada robo y cada temporal capturado, las promesas sacadas automáticamente. Esto empieza a pagar todo el ejercicio de inmediato.
- 2 Semana 2 — Arregla los presupuestos.** La IA cualifica el trabajo y redacta el presupuesto desde tu histórico; tú lo corriges — y cada corrección es una lección que guarda. Presupuestos el mismo día con el seguimiento a los dos días.
- 3 Semana 3 — Arregla el cobro.** La factura correcta al pagador correcto, el papeleo del seguro gestionado, pago fácil, recordatorios automáticos — con tú aprobando todo lo de dinero hasta que se gane la correa.
- 4 Semana 4 — Cede la oficina.** Bandeja triada y redactada, parte de la mañana en marcha, expedientes montándose solos, reseñas pedidas automáticamente.

¿Por qué las cuatro? Porque un solo proceso nunca parece gran cosa. Tres es donde llega el momento «madre mía» — porque es cuando las piezas empiezan a hablar entre sí. La llamada se convierte en el tapiado. El tapiado en el recristalado. El recristalado en la factura y la reseña.

El dial de confianza — cómo ceder sin perder el sueño

No le das a un ayudante nuevo la furgoneta y un trabajo el primer día. Aquí igual:

- 1 **Semanas 1–2: pregunta por todo.** Cada borrador de correo, cada factura — «esto es lo que enviaría, ¿vale?». Apruebas, corriges, enseñas.
- 2 **Semanas 3–4: pregunta por lo importante.** Las respuestas de rutina salen solas; el dinero, las aseguradoras y los clientes nuevos siguen necesitando tu visto bueno.
- 3 **Del segundo mes en adelante: pregunta por las excepciones.** Ahora funciona sola, y tú recibes el parte de la mañana y los avisos. Sigues siendo el jefe — solo que has dejado de ser el cuello de botella.

Los errores que hacen que buenos cristaleros lo dejen antes de que arranque

- ✓ **Hacer las cuatro semanas a la vez.** No. Una por semana. Cada una asegura una victoria antes de sumar la siguiente.
- ✓ **Pegar la IA al viejo proceso.** Si sigues tecleando cada medida en el mismo software de siempre y pidiéndole a la IA que «ayude», te has perdido la clave. 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.
- ✓ **Esperar a que sea perfecto.** Un sistema tosco funcionando hoy gana a uno perfecto que montarás «cuando baje el trabajo». El trabajo nunca baja.



ANTES DE SOLTAR ESTO

La auditoría de fugas en 2 minutos

A la mayoría de cristaleros no les falta oficio ni horas — pierden trabajos que ya tenían opción de ganar. Sube tu tasa de cierre sobre las mismas consultas y sumas cientos de trabajos al año antes de comprar un solo cliente nuevo. Sé sincero — marca las que son verdad ahora mismo.

- ✓ Pierdo llamadas a menudo fuera de horario y los fines de semana — y no sé cuántos trabajos me ha costado.
- ✓ Un robo o un temporal ha ido al buzón de voz y ni me enteré de que sonó el teléfono.
- ✓ He presupuestado un recristalado por una foto sin una medida en condiciones.
- ✓ No siempre hago seguimiento tras enviar un presupuesto.
- ✓ He empezado a trabajar antes de confirmar quién pagaba de verdad — propietario, casero, comunidad o aseguradora.
- ✓ Dejo el papeleo del seguro al cliente en vez de gestionarlo.
- ✓ Mis facturas tardan más de dos semanas en cobrarse.
- ✓ He mandado un mensaje incómodo de «solo recuerdo esa 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.

0–2

Barco bien llevado. Unos retoques y vuelas.

3–6

Se te escapan trabajos reales en la mitad aburrida — y todo tiene arreglo. Empieza por la Semana 1.

7+

Tío, los mejores trabajos de la semana se van con quien conteste después. Buena noticia: es justo lo más fácil de arreglar ahora.

La mayor palanca no son más clientes — es cerrar más de las llamadas que ya recibes. Tu mayor cruz es tu mayor oportunidad. Empieza ahí.

¿Quieres que te lo montemos?

Todo lo de esta guía lo puedes montar tú mismo — y deberías, si tienes el tiempo y la paciencia. Muchos lo hacen. Si prefieres que simplemente esté hecho — la IA que responde tu teléfono a las tres de la madrugada, captura cada robo y cada temporal, cualifica y presupuesta el recristalado, gestiona la aseguradora y persigue la factura, todo en uno, funcionando en tu negocio de cristalería esta semana — eso es lo que montamos. Se llama .

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

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

Nota honesta: esto no arregla un negocio roto, y no certifica que un edificio cumpla, ni decide de quién es el vidrio, ni toma la decisión del vidrio de seguridad — eso sigue siendo cosa tuya, del técnico y de la aseguradora. Lo que arregla es el trabajo de oficina que llevas haciendo gratis de noche.