

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

La Guía del Cerrajero con IA

Cómo llevar un negocio de cerrajería 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 cerrajería significaba alguien al teléfono, un contable, y aun así calcular la salida, la mano de obra y el material en un papel dentro de la furgoneta entre trabajo y trabajo.

Hoy, un cerrajero de una sola furgoneta con el montaje adecuado responde cada apertura fuera de horario, presupuesta más claro y cobra antes que una empresa de diez furgonetas al otro lado de la ciudad — y no dedica ni una noche al papeleo.

No es más listo que tú. No es mejor cerrajero. Y desde luego no es un experto en ordenadores — a uno de los mejores que hemos visto lo pillamos poniendo precio a los trabajos en una libreta sobre el asiento del copiloto hace dos años. Solo entendió una cosa antes que los demás: **la mitad aburrida del negocio** — las llamadas, los presupuestos, los partes en obra, las facturas, perseguir a la aseguradora y al administrador de fincas, el archivo — ya puede hacerse sola. Así que puso su energía donde está el dinero: en las herramientas y en la puerta.

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 cerrajeros lo dejen antes de que arranque. Léela de principio a fin y llevarás un negocio de cerrajería 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 declara una cerradura invulnerable, certifica que una puerta es segura, ni decide quién tiene derecho a pasar por ella — y nunca sustituye tu criterio en la puerta, la prueba de propiedad del cliente, ni la decisión de la aseguradora sobre un parte. Se ocupa del papeleo. Si una cerradura se abre sin taladrar es una cuestión de oficio; si quien tienes delante tiene derecho a esa puerta es una cuestión delicada; quién paga la cuenta es una cuestión legal. Las tres 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 tocar la cerradura.

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 apertura fuera de horario atendida — cada robo y cada pérdida de llaves capturados, no mandados al buzón de voz.

04 Presupuesta antes de salir de casa

Por qué un precio honesto no cabe en el teléfono — y cómo la IA cualifica el trabajo antes de mover la furgoneta.

05 Cobra sin la persecución incómoda

Propietario, inquilino, 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 ante una puerta cerrada a medianoche — o junto a un coche con las llaves dentro — no sabe si eres buen cerrajero. Te juzga por lo que alcanza — y ahí es donde la mayoría de cerrajeros pierden en silencio los mejores trabajos de la semana.

Nadie se levanta queriendo un cerrajero. El teléfono suena porque algo salió *mal* — una noche fuera de casa sin poder entrar, llaves perdidas o robadas, un robo por la puerta de la calle, una llave partida en el cierre de una tienda antes de abrir. No llaman a un solo cerrajero. 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 once de la noche, en domingo?** La apertura y el robo pasan fuera de horario, y van al primer cerrajero que responde, no al mejor. Si salta el buzón de voz, lo pierdes antes de hacer una sola pregunta.
- 2 **¿Pusiste una furgoneta en marcha, y rápido?** Quien dice «va alguien de camino» y lo cumple se queda el trabajo — y el cambio de combinación y la mejora de seguridad que vienen detrás. La apertura no es el trabajo pequeño — es la audición para el grande.
- 3 **¿Fue fácil tratar contigo — y sonaste de fiar?** Una dirección real, una acreditación que enseñes, una furgoneta con tu marca, un precio por escrito en la puerta. En un gremio plagado de estafadores, ser fácil y transparente gana el cambio de combinación, la mejora y la siguiente llamada.

¿Ves lo que no es ninguna de esas cosas? Lo limpio que abres una cerradura. Las tres van de estar localizable, moverte rápido y llevar el papeleo — justo lo que odias al final de un día de trabajo. Y esto es lo que nadie te cuenta: la competencia ya funciona con IA. La pregunta no es si la IA entra en la cerrajería — 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 cerrajero 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 cerrajeros, que calman a diario a un cliente nervioso, ya son buenos en eso.

**300–
1000 €**
+ al mes

Lo que suele cobrar el software de gestión y presupuestos del gremio — y aun así te hace teclear a ti y escribir el parte en obra. 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 el trabajo 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 aprendiz: dices el resultado y él saca los pasos. Un dueño repone existencias con un mensaje desde el mostrador del proveedor — «cojo las llaves en bruto registradas y dos bombines europeos para el cambio de combinación de los Núñez» — 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 presupuesto de apertura estándar lleva la salida fuera de horario, que un cambio de combinación siempre debe preguntar «¿quién más tiene llave?», y que nunca prometes un precio cerrado antes de ver la cerradura — 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 de apertura a las 11 de la noche	Buzón de voz. Trabajo perdido para quien contestó.	Atendida, datos capturados, furgoneta reservada — el presupuesto del cambio de combinación redactado para la mañana.
Llega el bombín equivocado del proveedor	Lo ves en obra, persigues al mostrador, 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 — «bombines y llaves en bruto registradas 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 cerrajería no llegan a las diez de la mañana con una consulta educada. Llegan a las once de la noche como una apertura, como un robo del que al dueño acaban de avisarle, como unas llaves perdidas en un aparcamiento a una hora de casa — y llegan mientras estás con las herramientas, conduciendo o durmiendo. El móvil vibra en la furgoneta. Salta el buzón. Ese que llama — una apertura esta noche, un cambio de combinación la semana que viene, un parte de seguro detrás — llama al siguiente cerrajero de la lista. Perdido.

1 de cada 3

llamadas se pierden

El cerrajero típico pierde alrededor de un tercio de las llamadas entrantes — un momento con las manos ocupadas bajo un salpicadero, o ya en otro trabajo. Aquí es brutal, porque las llamadas de apertura de urgencia se cierran en torno al 70–85%: quien está fuera no compara, contrata a quien conteste y diga que va una furgoneta. Una llamada perdida no es una venta aplazada — es una venta regalada al siguiente número de Google. Y te hunde en el ranking, así que también te cuesta la siguiente.

El cliente que se ha quedado fuera a medianoche 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 está cerrado, dónde, qué tipo de puerta o coche, quién paga — mientras tú aún duermes o estás bajo un salpicadero.

Problema dos — la promesa que no pudiste cumplir

La segunda mitad de una llamada perdida es la promesa que nadie apuntó. «Te mando a alguien dentro de una hora.» «El lunes llamo a tu administrador de fincas.» 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 once de la noche, el domingo, y en la avalancha del viernes por la noche cuando suenan a la vez todos los teléfonos de cerrajero del pueblo.
- ✓ Una transcripción buscable de cada llamada — «¿qué acordamos sobre la salida y quién paga?»
- ✓ Las promesas caen en un sitio que te persigue — no un cuaderno, no tu memoria al final de catorce horas.
- ✓ Los datos del trabajo de la llamada — tipo de cerradura o de coche, dirección, 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 cerrajería tiene una trampa de presupuestos que la mayoría de gremios no tiene: la respuesta honesta a «¿cuánto?» por teléfono es «aún no puedo decírtelo» — y de tu boca eso puede sonar igual que el cebo de los estafadores.

Sin precio cerrado

por teléfono

No has visto la cerradura, la puerta ni el coche. Un bombín europeo, un cerrojo de embutir, un cilindro de alta seguridad de copia restringida y una cerradura inteligente son trabajos y materiales completamente distintos — y si se abre sin taladrar no se sabe hasta que estás allí. Un precio cerrado por teléfono es una suposición. Aquí está la trampa: los estafadores *también* dan un número bajo y cerrado por teléfono — y lo triplican en la puerta. Niégate a presupuestar y puedes sonar como uno de ellos.

Así que el profesional honesto tiene que hacer lo contrario de esconderse — **invertir cada señal de estafa, y bien alto**: una dirección local real, una acreditación que enseñas, una furgoneta con tu marca y un precio por escrito en la puerta *antes* de cualquier trabajo. No «confía en mí», sino «aquí tienes exactamente quién soy y lo que costará en cuanto lo haya visto».

El presupuesto con la IA primero lo pone fácil: la IA *cualifica* el trabajo antes de mover una furgoneta. Así se ve en un negocio de cerrajería real hoy.

- ✓ **Hace las preguntas correctas primero.** Desde la llamada, la IA repasa lo que de verdad marca el precio — tipo de cerradura o de puerta, o el año, marca y modelo exactos del coche; apertura, cambio de combinación o pérdida de llaves; y de quién es y quién paga — para que muevas la furgoneta a un trabajo real, no a un quizás.
- ✓ **Presupuesta desde TU estructura.** Dale tus trabajos pasados y aprende tu salida, tu mano de obra, tu tarifa fuera de horario y tus márgenes de material — y da un rango honesto y acotado, no un número que no puedes cumplir.
- ✓ **Pilla lo que se te olvidó.** No se cansa a las 11:30 de la noche ni deja fuera la salida fuera de horario, el segundo bombín, o que el cliente tiene que demostrar que el coche es suyo.

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 trabajos pasados.

El presupuesto por escrito en obra no es burocracia — es la venta

Como el precio honesto depende de lo que encuentres en la puerta, la jugada es ponerte en marcha ya y confirmar el precio en obra, por escrito, antes de empezar. Bien planteado, eso no es un retraso — es lo que le dice a un cliente nervioso que no eres el que lo dobla en cuanto saca el taladro. «Te damos un precio por escrito en obra antes de tocar la cerradura» convierte tu honestidad en la razón por la que te eligieron.

Y luego lo que todos se saltan — el seguimiento. Un mensaje, dos días después: «Oye, ¿te llegó el presupuesto del cambio de combinación y el nuevo cerrojo de seguridad?». 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, nunca des un precio cerrado sin haberlo visto, ponlo por escrito en la puerta, haz seguimiento siempre. Un cerrajero 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 cerrajería eso rara vez es tan simple como un cliente y una factura.

¿Quién paga?

pregunta antes de cortar una llave

Quien llama no siempre es quien paga. Una apertura suele ser del inquilino; un cambio de combinación por cambio de inquilino es del casero o del administrador de fincas; la cerradura del portal y de las puertas comunes puede ser de la comunidad; un robo o unas llaves robadas puede ser de la aseguradora, menos la franquicia; una flota o un trabajo multisede es de la empresa. 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 Encamina por pagador antes de mover la furgoneta.** La primera pregunta — «¿esto es tuyo, de un inquilino, de un casero, de la comunidad, de un parte o de una flota?» — decide la factura, el papeleo y la venta adicional antes de salir de casa.
- 2 Factura al pagador correcto en cuanto acaba el trabajo.** Una frase desde la furgoneta: «factura el cambio de combinación de los Wilson al administrador de fincas.» En un parte redacta para la aseguradora, así el cliente solo pone su franquicia.
- 3 Cobra con tarjeta en obra.** Un toque de tarjeta o un enlace de «paga ya» en la puerta cobra más rápido que «aquí tienes mis datos bancarios» — y los recordatorios 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 llaves registradas, nuevas tarifas, el constructor persiguiendo el esquema de amaestramiento de una reforma, un administrador de fincas preguntando quién aprueba un cambio de combinación por cambio de inquilino — todo mezclado con publicidad, todo llegando mientras estás en una puerta con una pistola de ganzúa en una mano y una linterna en la otra. 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 la reparación del robo».
- ✓ **Redactados.** Respuestas de rutina — «sí, copiamos y programamos llaves de coche», «vamos llenos hasta fin de semana» — escritas y esperando. Miras, ajustas, envías.
- ✓ **Respondidos al momento.** «¿Cuál es el precio actual de ese cilindro de copia restringida del proveedor?» — y encuentra el último al instante.

LO QUE NADIE ESPERA — TE CUIDA EL DINERO

Como la IA lo lee todo, pillas 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 cerrajería 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 cambio de combinación espera llaves en bruto registradas del proveedor, qué apertura debe convertirse en un presupuesto de mejora de seguridad, 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, código de llave y correo del seguro se archiva solo en el trabajo correcto — así, cuando el cliente llame ocho meses después por otra llave del mismo sistema, tienes todo el historial. La apertura, el cambio de combinación, el documento que comprobaste, 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, el registro de que comprobaste la prueba de que el coche o la vivienda eran suyos, el visto bueno de la comunidad antes de tocar una puerta común — pedidos, capturados contra el trabajo y guardados donde los encuentras. Nunca inventados por ti, y nunca un sustituto de tu propia comprobación en la puerta — 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 cerrajero de una furgoneta y una empresa de cincuenta personas pueden enviar el mismo presupuesto y parte de seguro, impecables y con marca — y mostrar la misma dirección real y acreditación. El cliente no distingue cuál es cuál — así que el pequeño que se molesta recibe el trato del grande, la confianza 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, transparente y claro, para que te vuelvan a llamar sin pensarlo dos veces y guarden tu número en la nevera.
- 2 **Reseña** — pide la reseña de Google en el momento en que están más contentos, justo cuando vuelven a entrar y el susto ha pasado, automáticamente, con el enlace. Las reseñas y la respuesta rápida son lo que te sube en el ranking.
- 3 **Recomienda** — el cambio de combinación que hiciste en un piso te trae el siguiente del bloque; el favor a un administrador de fincas te trae todas sus puertas.
- 4 **Revende** — el «¿quién más tiene llave?» tras una apertura se convierte en un cambio de combinación; el cambio de combinación en un cerrojo de seguridad, una cerradura inteligente, un sistema de llave de copia restringida, una llave maestra para toda la tienda. Está todo en la transcripción de la llamada. Un recordatorio en el momento justo convierte una apertura en una cuenta de seguridad.

EMPIEZA HOY — INCLUSO SIN TECNOLOGÍA

Pídele una reseña a cada cliente contento antes de recoger la furgoneta, y haz siempre la pregunta que abre la escalera — «¿quieres anular las llaves viejas para que nadie más pueda entrar?» Un cliente al que acaban de dejar fuera o de robarle es lo más receptivo que lo encontrarás jamás.

09

CHAPTER NINE

El cambio en 30 días

Todo lo de arriba funciona. La razón de que la mayoría de cerrajeros 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 apertura y cada robo 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 da un rango honesto desde tu estructura; tú lo corriges — y cada corrección es una lección que guarda. Presupuestos por escrito en obra con el seguimiento a los dos días.
- 3 **Semana 3 — Arregla el cobro.** La factura correcta al pagador correcto, el papeleo del seguro y del administrador de fincas gestionado, tarjeta en obra, 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 la apertura. La apertura en el cambio de combinación. El cambio de combinación en la factura y la reseña.

El dial de confianza — cómo ceder sin perder el sueño

No le das a un aprendiz 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 cerrajeros 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 trabajo 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 cerrajeros no les falta oficio ni horas — pierden trabajos que ya tenían opción de ganar. Un autónomo típico saca unos 900 trabajos al año, y aun así cerca de un tercio de las llamadas se pierden — y las de apertura se cierran al 70–85%. Recupera las llamadas de urgencia que se te escapan 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.
- ✓ Una apertura o un robo ha ido al buzón de voz y ni me enteré de que sonó el teléfono.
- ✓ He dado un precio cerrado por teléfono antes de ver la cerradura — o he perdido un trabajo por no darlo.
- ✓ No siempre hago seguimiento tras enviar un presupuesto.
- ✓ He empezado a trabajar antes de confirmar quién pagaba de verdad — propietario, inquilino, casero, comunidad o aseguradora.
- ✓ Dejo el papeleo del seguro o del administrador de fincas al cliente en vez de gestionarlo.
- ✓ No siempre compruebo que la persona tiene derecho a la puerta o al coche antes de abrir.
- ✓ Mis facturas tardan más de dos semanas en cobrarse.
- ✓ 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 contestar 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 apertura y cada robo, cualifica el trabajo y da un rango honesto, encamina la factura al pagador correcto, gestiona la aseguradora y persigue el dinero, todo en uno, funcionando en tu negocio de cerrajería 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 declara una cerradura invulnerable, ni decide quién tiene derecho a una puerta, ni toma la decisión de la aseguradora sobre un parte — eso sigue siendo cosa tuya, de la prueba de propiedad del cliente y de la aseguradora. Lo que arregla es el trabajo de oficina que llevas haciendo gratis de noche.