

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

El Manual de la Energía Solar con IA

Cómo llevar una empresa de instalación fotovoltaica en la era de la IA
— y gana más veces la terna de presupuestos en la que ya estás.

EL SISTEMA COMPLETO · SIN RELLENO · LIBRE PARA COMPARTIR

THE EVERYTHING

Léelo primero

Hace diez años, llevar una buena empresa de fotovoltaica era alguien al teléfono, un gestor, y aun así calcular el tamaño del sistema, la subvención y las cargas del tejado en un papel en la furgoneta entre visitas.

Hoy, un instalador de una sola cuadrilla con el montaje adecuado responde cada consulta en cuanto entra, presupuesto más recto y honesto, y hace seguimiento durante las semanas en que el cliente compara — y firma más de esas ternas de tres presupuestos que una empresa de diez cuadrillas al otro lado de la ciudad. Y no dedica ni una noche al papeleo.

No es más listo que tú. No es mejor instalador. Y desde luego no es un experto en ordenadores — a uno de los mejores que hemos visto lo pillamos cotizando 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 consultas, los seguimientos, los presupuestos honestos, el papeleo de la subvención, las señales y los pagos por hitos, las facturas, y los registros de conexión y cumplimiento — ya puede hacerse sola. Así que puso su energía donde está el dinero: en el tejado, y en convertir a compradores prudentes que piden tres presupuestos en clientes que firman y recomiendan.

Este es el manual 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 instaladores lo dejen antes de que arranque. Léelo de principio a fin y llevarás una empresa de fotovoltaica más ordenada y rentable que ahora, aunque no gastes ni un euro en software.

UNA PALABRA CLARA SOBRE LO QUE SIGUE SIENDO TUYO

Nada de esto promete a una vivienda un ahorro fijo, ni asegura lo que un tejado va a producir, ni decide el diseño del sistema — y nunca sustituye tu visita técnica en la propiedad, tu acreditación, ni las normas eléctricas que firmas. Se ocupa del papeleo. Si el tejado y el cuadro están en condiciones es una decisión de oficio; lo que un sistema ahorrará de verdad es un cálculo con supuestos, no una promesa; quién paga y en qué términos es un contrato; y qué diseño va, a qué potencia, lo marcan las normas y tu acreditación. Todo eso sigue siendo tuyo, de principio a fin.

Lo que hay dentro

01 El nuevo terreno de juego

Las 3 cosas por las que te juzga un comprador prudente que pide tres presupuestos — y por qué el trato está medio ganado antes de subir al tejado.

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

Responde el primero, fija el ancla de precio y haz seguimiento durante las semanas en que comparan — porque quien responde primero suele ganar.

04 Presupuesta antes de salir de casa

Por qué un número honesto necesita una visita técnica real — y cómo la IA cualifica el trabajo y agenda la visita antes de mover una cuadrilla.

05 Cobra sin la persecución incómoda

Señal, pago por hitos y financiación — y la subvención gestionada con honestidad, en palabras claras.

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, los expedientes y los registros de cumplimiento que se montan solos.

08 Parece el doble de grande de lo que eres

Todo con tu marca, la prueba de que seguirás ahí, y la rueda de batería, coche eléctrico y recomendaciones que se alimenta sola.

09 El cambio en 30 días

Una semana cada vez, el dial de confianza, y usar un plazo de ayuda real — nunca un falso «solo hoy».



La auditoría de fugas en 2 minutos

Encuentra exactamente por dónde se te escapan presupuestos que ya tenías — y qué arreglar primero.

01

CHAPTER ONE

El nuevo terreno de juego

Quien acaba de abrir una factura de luz que asusta, o ha visto las placas del vecino subir al tejado, o se ha comprado un coche eléctrico, no distingue a un buen instalador de uno chapucero. Te juzga por lo que alcanza — y ahí es donde la mayoría de empresas de solar pierden en silencio los mejores trabajos del año.

Nadie llama en pánico — esto es lo contrario de un oficio de urgencias. Llevan meses dándole vueltas, van a pedir tres o más presupuestos, y lo que más temen es que les timen. Llamam bajando por la lista, pero deciden durante semanas. El trabajo se lo lleva quien acierta primero en tres cosas:

- 1 **¿Respondiste el primero — y marcaste el tono?** La primera respuesta en condiciones gana la reunión y el ancla: en torno al 78% de los compradores acaba con quien contestó primero, porque ese primer presupuesto es el número con el que se juzgan los demás. Tarda en contestar y serás el tercer presupuesto que nadie recuerda.
- 2 **¿Sonaste honesto, no agresivo?** Quien da la respuesta recta — «no puedo darte un precio en condiciones hasta ver tu tejado» — e invita encantado a comparar se queda la confianza. Un discurso de «firma hoy» aquí suena a timo, no a chollo.
- 3 **¿Fue fácil tratar contigo — y seguirás ahí dentro de diez años?** Una dirección local real, una acreditación que puedan comprobar, reseñas de verdad, un alcance por escrito tras una visita en condiciones. En un oficio donde cientos de empresas han cerrado dejando a clientes tirados, lo transparente y hecho para durar gana el trabajo.

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

¿La buena noticia? Es la primera vez que la tecnología favorece al pequeño. Las grandes empresas que se comen el sector van con comités, despliegues y cursos. Tú puedes decidirlo un martes y estar respondiendo el primero el viernes. El terreno acaba de darse la vuelta: el instalador pequeño, rápido y honesto ya puede parecer y rendir como la marca nacional — sin los gastos generales de la marca nacional.

«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 este manual. Saber decir lo que quieres es el nuevo requisito — y los instaladores, que cada día explican sus opciones a un comprador prudente, ya son buenos en eso.

200–800

€

+ al mes

Lo que suele cobrar el software de diseño, presupuestos y gestión de trabajos — y aun así te hace teclear y perseguir a ti. Un dueño pagaba mil euros al mes por herramientas que su equipo apenas usaba. Todo lo de este manual o sustituye ese gasto o hace que se gane el sueldo.

Las empresas tres veces tu tamaño son lentas porque son grandes. Esa es tu oportunidad. Este manual 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 responde la consulta. Alguien elabora el diseño y teclea el presupuesto. Alguien persigue la señal y el papeleo de la conexión. 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 material con un mensaje desde el mostrador del distribuidor — «cojo los rieles y dos inversores para el trabajo 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 estándar incluye la revisión del cuadro, que un tejado con sombras debe llevar siempre la opción de optimizadores, y que nunca prometes un ahorro fijo antes de ver el tejado — y responde: **«Lo recordaré a partir de ahora.»** Cada corrección se acumula. A los seis meses presupuesto 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 consulta mientras estás en un tejado	Buzón de voz. Perdida para quien contestó antes.	Atendida y cualificada, visita técnica agendada — un rango honesto redactado para la mañana.
Llega el material equivocado del distribuidor	Lo ves en obra, persigues al mostrador, pierdes el hueco.	Marcado contra el trabajo, pedido de nuevo automáticamente — solo te enteras si vuelve a fallar.
Llega la nueva tarifa del distribuidor	Enterrada bajo 200 correos. Precios viejos en tu próximo presupuesto.	Extraída, aplicada a tus precios — «placas e inversores suben en seis líneas».
Termina el trabajo	Factura «esta noche». Batería nunca ofrecida.	Pago por hitos enviado desde la furgoneta. Batería y monitorización ofrecidas mientras están contentos.

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.

El trabajo de más valor en solar no llega como una urgencia. Llega como una consulta meditada de alguien que va a reunir tres presupuestos durante el próximo mes — y es perecedero de un modo que no tiene nada que ver con el pánico. Quien responde primero gana la reunión y fija el ancla de precio. Quien tarda se convierte en el tercer presupuesto olvidado. La consulta entra en la furgoneta a las cuatro de la tarde mientras estás en un tejado. Suena y nadie coge. Ese comprador llama a la siguiente empresa de la lista, y ahora el ancla la fijan ellos, no tú. Perdido.

78%

compran a quien responde primero

La conversión es hasta ocho veces mayor en los primeros cinco minutos, y un lead pierde casi todo su valor si no lo alcanzas rápido — porque el primer presupuesto en condiciones fija el ancla con la que se juzgan los demás. Una consulta perdida no es una venta aplazada — es el ancla, y normalmente el trabajo, servido a un competidor. Y responder tarde hunde tu posición en las búsquedas, así que te cuesta también la siguiente.

El comprador dispuesto a gastar no deja mensaje en el buzón. Llama a la siguiente empresa. El buzón de voz es donde van a morir los mejores trabajos del año. El arreglo con la IA primero es más grande — porque una consulta son en realidad dos problemas.

Problema uno — la consulta que no pudiste coger

Una recepcionista con IA responde en nombre de tu negocio, 24/7, suena tranquila y normal al teléfono, y captura cada detalle — tipo de tejado, consumo aproximado, si quieren batería, de quién es la propiedad — mientras estás en un tejado o dormido. Y hace lo que gana el ancla: responde primero, siempre, para que seas el número con el que se miden los demás presupuestos.

Problema dos — el seguimiento que nadie hizo

Un trato de solar no se gana en la primera llamada — se gana en las semanas que siguen, mientras el comprador reúne sus otros dos o tres presupuestos. La mayoría de instaladores responde una vez y se calla. Quien mantiene un contacto honesto — respondiendo «¿por qué el tuyo no es el más barato?» y «¿estarás para la garantía?» — es quien sigue en pie cuando firman.

- ✓ Cada consulta atendida en nombre de tu negocio — incluidas las seis de la tarde, el domingo, y la semana en que un plazo de subvención tiene sonando a la vez todos los teléfonos de solar del pueblo.
- ✓ Un registro buscable de cada llamada — «¿qué acordamos sobre la batería y quién paga la señal?»
- ✓ Seguimientos que se disparan en toda la ventana de comparación — día 2, día 7, día 20 — para que seas el presupuesto que recuerdan, no el que se quedó callado.
- ✓ Los datos del trabajo de la consulta — consumo, tejado, acceso, de quién es la propiedad — 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 reserva la visita — y te mantiene en la sala durante las semanas en que deciden.

04

CHAPTER FOUR

Presupuesta antes de salir de casa

La solar tiene una trampa de presupuestos que la mayoría de oficios no tiene: la respuesta honesta a «¿cuánto ahorraré?» por teléfono suele ser «no puedo decirlo bien hasta ver tu tejado» — y de tu boca eso puede sonar a excusa.

Sin precio fijo

por teléfono

No has visto el tejado, las sombras, el cuadro ni cómo consumen. Un tejado este-oeste con sombras, uno sencillo orientado al sur, un tejado de teja que pide más mano de obra, un cuadro que hay que actualizar — trabajos y costes muy distintos, y nada de eso se sabe por una foto de satélite. Un precio cerrado por teléfono — o un ahorro «asegurado» — es una suposición. Es además justo la jugada de los que timan: dispara alto y pierdes el trabajo; dispara bajo y o te lo comes o le sueltas una modificación en la puerta que quema la confianza y la reseña.

Así que el instalador honesto presupuesta la *estructura* con seguridad y aplaza el *número* con honestidad: una visita técnica real, y luego un diseño y un presupuesto por escrito con el equipo concreto, un rango de ahorro realista y los supuestos a la vista. Un ahorro total y fijo cotizado sin ver el tejado no es confianza — es la marca del aficionado, y los compradores han aprendido a leerlo como la señal del timo.

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

- ✓ **Hace las preguntas correctas primero.** Desde la consulta, la IA repasa lo que de verdad marca el precio — tipo de tejado y orientación, consumo aproximado, si quieren batería y de quién es la propiedad — para que agendes una visita real, no un quizás.
- ✓ **Presupuesta desde TU estructura.** Dale tus trabajos pasados y aprende tus precios por kW, tu precio de batería y tus cargas de tejado — y da un rango acotado y honesto con la subvención ya descontada, no un número que no puedas cumplir.
- ✓ **Pilla lo que se te olvidó.** No se cansa ni deja fuera la actualización del cuadro, la monitorización, o que un tejado muy sombreado pide otro inversor.

Hasta 7x

más de un kWh almacenado

Por esto importa la visita, no la suposición por teléfono: con la compensación de excedentes ahora en pocos céntimos, una unidad de energía que la casa consume ella misma vale varias veces una que exporta — hasta unas siete veces. Así que el ahorro real depende de cómo y cuándo consume esa casa, y eso solo se modela bien tras una visita — y por eso una batería, que guarda tu propia energía para usarla luego, cambia todo el cuadro.

El alcance por escrito tras la visita no es burocracia — es la venta

Como el número honesto depende de lo que encuentres en la propiedad, la jugada es agendar la visita ahora y poner el precio por escrito después, antes de que nadie firme. Bien planteado, eso no es un retraso — es lo que le dice a un comprador prudente que no eres el que dispara alto por teléfono y cruza los dedos. «Te damos un presupuesto por escrito después de ver de verdad tu tejado» convierte tu honestidad en la razón de que te eligieran.

Y luego lo que todos se saltan — el seguimiento. Un mensaje, unos días después: «Oye, ¿te llegó el diseño y el rango de ahorro?». 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 cotices un ahorro que no has modelado, ponlo por escrito tras una visita real, haz seguimiento en toda la ventana de comparación. Un instalador 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 ganado el trabajo. Ahora toca cobrar — y en solar rara vez es una sola factura al final. Hay una señal, un pago por hitos, a veces financiación, y una subvención que confunde a todos.

La subvención

gestionada, no un regalo

La subvención a la fotovoltaica no es un regalo de tiempo limitado: es una ayuda real que se solicita, con fondos y plazos que cambian con el tiempo — tú la gestionas, muestras el precio con la ayuda ya contada y lo que la ayuda vale de verdad, y sumas la compensación de excedentes que rebaja la factura. Los que timan cotizan una «subvención» enorme sobre un precio inflado para que el número final parezca un chollo, o exageran lo que vale. Enséñalo con honestidad — el autoconsumo como el valor de verdad, la ayuda sin disfrazarla — y esa honestidad es una jugada de confianza que el cliente nota.

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

- 1 **Cobra la señal en cuanto firman.** Un pago con tarjeta o un enlace de «paga ya» al aceptar gana a «aquí están mis datos bancarios» — y asegura el trabajo frente a los otros dos presupuestos.
- 2 **Factura el hito automáticamente.** Señal al firmar, luego el resto a la conexión — o al disponer de la financiación — facturado en los puntos acordados, para que nadie tenga que acordarse.
- 3 **Ofrece financiación honesta, sin sobreprecio oculto.** Si financian, el tipo y las condiciones están sobre la mesa — nunca una comisión del prestamista colada en el precio, que es lo que hacen los que timan.
- 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 distribuidores, fichas técnicas, la compañía distribuidora aprobando una conexión, un constructor persiguiendo una fecha de conexión antes de la entrega, un cliente preguntando por su monitorización, formularios de subvención, nuevas tarifas — todo mezclado con publicidad, todo llegando mientras estás en un tejado con el taladro en una mano y un riel en la otra. Un dueño 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 distribuidora aprobando tu conexión».
- ✓ **Redactados.** Respuestas de rutina — «sí, instalamos baterías con los sistemas nuevos», «vamos llenos hasta el mes que viene» — escritas y esperando. Miras, ajustas, envías.
- ✓ **Respondidos al momento.** «¿Cuánto presupuestamos el trabajo de los Rossi por los 10 kW y la batería?» — y lo 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 solar tiene un jefe de oficina. Normalmente eres tú, haciéndolo mal a las diez de la noche.

Una semana

sin oficina

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.» Acabó siendo una de sus mejores semanas — no sobrevivir a la semana, una de las mejores — porque los seguimientos y las persecuciones no pararon cuando ella paró.

El parte de la mañana

Antes de arrancar: los trabajos de hoy en orden, qué instalación espera material del distribuidor, qué consulta debe recibir seguimiento hoy, a quién perseguir por una señal, y el formulario de conexión que te morderá si lo olvidas. Dos minutos con un café — y tu ayudante también lo sabe.

Expedientes que se montan solos

Cada foto, diseño, presupuesto, nota de visita y correo se archiva solo en el trabajo correcto — así, cuando el cliente llame ocho meses después por una batería, tienes todo el historial. La consulta, la visita, las sombras que anotaste, las condiciones de garantía, la aprobación de la conexión — todo en un sitio.

El papeleo sin el agobio

El registro de la visita, el cumplimiento eléctrico, el papeleo de la conexión, el dossier de entrega de la cuenta comercial — pedidos, capturados contra el trabajo y guardados donde los encuentras. Nunca inventados por ti, y nunca un sustituto de tu propia visita técnica en la propiedad — 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» — y «parecer que seguirás ahí dentro de diez años» — es presentación, y la presentación ahora es casi gratis.

Un instalador de una sola cuadrilla y una empresa de cincuenta personas pueden enviar el mismo presupuesto y diseño impecables y con marca — y mostrar la misma dirección real, la misma acreditación comprobable y las mismas reseñas de verdad. En un oficio donde el mayor miedo del comprador es que cierres antes de que la garantía llegue a importar — y cientos lo han hecho — el pequeño que parece hecho para durar recibe 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, honesto y claro, y vigila su sistema, para que seas a quien llaman cuando quieran una batería, no un desconocido.
- 2 Reseña** — pide la reseña de Google en el momento en que están más contentos, el primer trimestre soleado en que baja su factura, automáticamente, con el enlace. Las reseñas y responder rápido suben tu posición — y un comprador prudente se apoya mucho en ellas.
- 3 Recomienda** — el sistema que hiciste en una casa te trae al vecino que lo vio subir; un buen trabajo para un constructor te trae sus próximas obras; una empresa contenta te trae la de al lado.
- 4 Revende** — este es todo el juego. La compensación de excedentes se ha hundido, así que cada cliente antiguo de solo placas es una reventa caliente de batería — guarda tu propia energía en vez de casi regalarla — luego el cargador de coche eléctrico en el mismo cuadro, luego la monitorización que casi ningún competidor ofrece. Está todo en el expediente. Un recordatorio en el momento justo convierte una instalación en una década de trabajo.

EMPIEZA HOY — INCLUSO SIN TECNOLOGÍA

Pídele una reseña a cada cliente contento antes de recoger, y haz siempre la pregunta que abre la escalera — «¿quieres que te lo vigile y hablamos de baterías cuando los números te cuadren?». Un cliente que acaba de tener el resultado honesto que prometiste 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 instaladores 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 tiempo de respuesta.** Cada consulta atendida y cualificada, la visita técnica agendada, los seguimientos disparándose en la ventana de comparación. 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, con la subvención incluida, desde tu estructura; tú lo corriges — y cada corrección es una lección que guarda. Presupuestos por escrito tras una visita real, con el seguimiento siempre.
- 3 Semana 3 — Arregla el cobro.** Señal al firmar, pagos por hitos en ciclo, financiación honesta, recordatorios automáticos — con tú aprobando todo lo de dinero hasta que se gane la correa.
- 4 Semana 4 — Cede la trastienda.** Bandeja triada y redactada, parte de la mañana en marcha, expedientes y cumplimiento montándose solos, reseñas pedidas automáticamente, reventas de batería marcadas.

¿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 consulta se convierte en la visita. La visita en el trabajo. El trabajo en la señal, la reseña y la reventa de batería.

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 presupuesto — «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, los clientes nuevos y todo lo que pesa — presupuestos, cifras de ahorro, garantías — 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 instaladores 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).
- ✓ **Echar mano de la urgencia falsa.** Los que timan usan «firma hoy». Tú tienes una palanca real — un plazo de ayuda que de verdad cambia — así que úsalo, y deja que la honestidad empuje.
- ✓ **Prometer que ganarás el trato.** En cuanto prometes un ahorro fijo o una factura que desaparece, sueñas como todos los operadores de los que les han avisado. Tu rango honesto, con los supuestos a la vista, es lo que gana al comprador prudente — negarse a exagerar ES el argumento.



ANTES DE SOLTAR ESTO

La auditoría de fugas en 2 minutos

A la mayoría de instaladores no les falta oficio — pierden presupuestos que ya tenían opción de ganar. Un instalador pequeño típico hace solo unas 200 instalaciones al año, pero cada una vale miles, y cada una es un pulso contra otros dos o tres presupuestos. Esa es la señal: el dinero no está en perseguir más leads — está en ganar una parte mayor de los presupuestos que ya das. Sube tu tasa de cierre de aproximadamente uno de cada seis a uno de cada cuatro y no ganas solo un poco más — casi duplicas tu beneficio con los mismos leads, porque el coste de conseguir cada presupuesto ya está gastado. Sé sincero — marca las que son verdad ahora mismo.

- ✓ Suelo tardar en responder consultas — y no sé cuántos trabajos me ha costado la demora.
- ✓ Una consulta ha ido al buzón de voz y nunca supe que sonó el teléfono.
- ✓ He dado un precio fijo o un ahorro «asegurado» por teléfono antes de la visita — o he perdido un trabajo por negarme.
- ✓ No siempre hago seguimiento durante las semanas en que un comprador compara presupuestos.
- ✓ Gano un trabajo, lo instalo, y luego nunca vuelvo a ofrecer una batería, un cargador de coche eléctrico o monitorización.
- ✓ He presupuestado sin ver de verdad el tejado, las sombras y el cuadro.
- ✓ Dejo el papeleo de la subvención, el cumplimiento y la conexión para el último minuto.
- ✓ Solo empujo trabajos cuando se acerca un plazo de subvención — nunca un ritmo honesto y constante.
- ✓ Mi bandeja de entrada me estresa, y lo importante se entierra.
- ✓ Si un cliente antiguo llamara por su sistema, tardaría un rato en encontrar los datos.

0-2

Barco bien llevado. Unos retoques y ganas más de tu terna.

3-6

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

7+

Tío, haces el trabajo duro y le sirves el trato a quien parece más seguro y hace seguimiento. Buena noticia: es justo lo más fácil de arreglar ahora.

La mayor palanca no son más leads — es ganar una parte mayor de los presupuestos en los que ya estás, y convertir cada instalación en una batería, un cargador de coche eléctrico y años de servicio. Tu mayor cruz es tu mayor oportunidad. Empieza ahí.

¿Quieres que te lo montemos?

Todo lo de este manual 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 en cuanto entra una consulta, la cualifica y agenda la visita técnica, redacta un rango de ahorro honesto con la subvención a la vista, cobra la señal y factura los hitos, guarda los registros de cumplimiento y conexión, hace seguimiento durante las semanas en que comparan, y convierte cada instalación en una batería, un cargador de coche eléctrico y años de monitorización — todo en uno, funcionando en tu negocio de solar esta semana — eso es lo que montamos. Se llama [the-everything-app](#).

- ✓ 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 promete a una vivienda un ahorro fijo, ni asegura lo que un tejado producirá, ni hace desaparecer tus facturas de luz — eso sigue siendo cosa tuya, de tu visita técnica y de tu acreditación. Lo que arregla es el trabajo de oficina que llevas haciendo gratis de noche.