

El informe: dónde meter la IA *en tu negocio.*

Reformas Ejemplo

Consulta del 3 de noviembre de 2026 · informe del 5

INFORME DE EJEMPLO

INFORME DE EJEMPLO

Reformas Ejemplo no existe. Me lo he inventado para enseñarte cómo es el informe que te llevas de la consulta: lo que miro, cómo lo cuento y hasta dónde llega. Los números son verosímiles, no reales. Las herramientas y sus precios sí son reales, a octubre de 2026. El tuyo sale de tu día, de tus pantallas y de tus cifras.

0 · De dónde sale esto

Reformas Ejemplo. Reformas de baños y cocinas para particulares. Tres personas: el dueño (lo llamaré Marcos) y dos oficiales, más un electricista autónomo cuando hace falta.

Consulta: martes 3 de noviembre, 85 minutos. **Informe:** jueves 5.

Lo que vi: el día de Marcos del lunes 2, contado por él y corregido por él. Cuatro pantallas: su plantilla de presupuestos en Excel, su WhatsApp Business, la carpeta de fotos del móvil y el correo con la lista de precios del proveedor de azulejos. **Lo que no vi:** su contabilidad, su web (no tiene) y a sus dos oficiales.

Lo que miré: 40 cosas que se pueden hacer en un negocio como el suyo, de la ficha de Google a la garantía. Entran 24. Las otras 16, y por qué no, están en la sección 4.

INFORME DE EJEMPLO

1 · El resumen

El veredicto. A Reformas Ejemplo no le faltan obras: con dos oficiales va a tope, unas cuatro al mes, y empieza a cuatro semanas vista. Le sobran presupuestos: hace 35 al mes para cerrar cuatro, y cada uno le cuesta dos horas y media entre visita y Excel. Lo primero no es meter IA en nada. Es dejar de presupuestar a quien no va a comprar, perseguir a quien sí y cobrar lo que hoy regala. Con eso hecho, la IA le quita el resto de horas de oficina, y la agenda llena le deja subir el precio.

Miré 40 cosas de tu negocio. 24 merecen tu tiempo, y 3 son para esta semana.

	Jugada	Qué te llevas	Te devuelve (prudente · base)	Cuesta	Cuándo
1	El filtro antes de la visita	Visitas y presupuestos solo para quien va en serio	4 h · 5,8 h a la semana	0 € y 1 hora	Esta semana
2	El perseguidor de presupuestos	Nadie se queda sin segundo mensaje, y sabes por qué pierdes cada obra	8.100 € · 13.500 € al año de margen, por precio	0 € y 20 min a la semana	Esta semana
3	El cambio por escrito	Ningún extra se hace sin precio y sin un «ok» por escrito	3.400 € · 6.750 € al año	0 € y 1 hora	Esta semana
4	El presupuesto desde la visita	De la nota de voz al borrador con tus precios, en 25 minutos	3,5 h · 5 h a la semana	23 €/mes y una tarde	En 3 semanas
5	La petición de recomendación	Más obras de las que llegan cerradas casi solas	Una obra recomendada más cada dos meses · una al mes	0 € y 1 hora	En 2 semanas

Qué primero y por qué. Las tres de esta semana. Son gratis, se montan en una hora cada una y no cambian nada de cómo trabajas. Entre las tres atacan lo que más te cuesta: las horas que se van en presupuestos que no salen y el dinero que se queda en la obra sin cobrar.

Todo junto. Las 24 cuestan unos 40 € al mes en herramientas y unas 70 horas de montaje repartidas en 90 días. Montadas, tu semana de oficina pasa de 21 horas a entre 13 (prudente) y 9 (base).

Lo que no haría. Un bot que conteste solo a tus clientes, y pagar por contactos en portales o anuncios. Vas a tope: lo que te sobra son presupuestos, no gente que pida más.

La oferta. Si lo monta mi equipo, el paquete que encaja es **Sistema**, 4.500 € más IVA, que se quedan en 4.110 € con los 390 € de la consulta descontados hasta el 5 de diciembre. Está en la sección 9.

2 · Tu día

El lunes 2 de noviembre, contado por Marcos en el orden que le salió y luego puesto por horas. Las horas son las que él dijo y corrigió.

Hora	Qué pasó	Canal	Minutos
6:50	Mira el móvil: 14 WhatsApps de la noche (dos clientes, un proveedor, el grupo de la obra). Contesta desde la cocina	WhatsApp	25
7:30	En la obra. Reparte el día con los dos oficiales	En persona	90
9:15	Visita para medir un baño. Fotos con el móvil, medidas en la libreta, 20 min de charla con la clienta	En persona	75
10:45	En la furgoneta: el presupuesto del baño en Excel desde la libreta. Busca la última lista de precios del proveedor en el correo (15 min), pasa las medidas, mete las partidas, lo exporta a PDF y lo manda por WhatsApp	Excel, correo, WhatsApp	80
12:15	Llamadas: el proveedor de azulejos (plazo), un cliente que pregunta por un presupuesto de hace dos semanas («al final lo haremos en enero»), el electricista	Teléfono	45
13:00	Come		60
14:00	En la obra	En persona	210
17:30	WhatsApp acumulado: 23 mensajes. Tres preguntan «cuánto cuesta reformar un baño de 5 m ² ». Contesta lo mismo que siempre, unos 10 min cada uno	WhatsApp	60
21:30	El presupuesto de un cliente que «lo necesita mañana». Otra hora en el Excel	Excel	60

Lo que no había contado (salió en la segunda pasada): buscó dos veces fotos de obras anteriores para mandárselas a un cliente, 15 minutos; mandó seis audios a los oficiales desde el coche; el domingo hizo tres presupuestos y las facturas del mes, tres horas; su mujer le ayudó con dos facturas.

Las horas de oficina de una semana normal, según Marcos:

Tarea	Horas a la semana	Origen
Presupuestos (unos 8, a 1 h 15 cada uno)	10	dato del cliente
WhatsApp con clientes	7	dato del cliente
Buscar fotos, medidas, precios de proveedores	2	dato del cliente
Facturas y cobros (el domingo)	2	dato del cliente
Perseguir presupuestos sin respuesta	0	nadie lo hace
Total	21	

Lo que vimos en las pantallas, en los cuatro trazados:

- **Dónde entra la información.** El 80 % por WhatsApp, el 15 % por teléfono, el 5 % por correo (proveedores). Nada entra ordenado: los 40 chats sin leer del WhatsApp son clientes, proveedores y el grupo de la obra mezclados.
- **Dónde se reescribe a mano.** La libreta de la visita se pasa al Excel. El Excel es una plantilla de 2019 con los precios metidos a mano; la lista de precios del proveedor vive en un PDF del correo. Los audios a los oficiales no se escriben en ningún sitio.
- **Dónde espera.** El presupuesto sale y se queda en silencio. De los ocho de la semana pasada, contestaron tres (uno sí, dos no) y cinco no contestaron nunca. Nadie les escribe otra vez. Y el proveedor de azulejos se contesta cuando puede.
- **Qué se rompe si falla un paso.** Si Marcos no está, no sale ningún presupuesto. Es el único que los hace y el único que sabe los precios. Es el cuello de botella de todo el negocio.

La cifra que corrigió él. 21 horas de oficina a la semana, a 40 € la hora que dijo Marcos que vale la suya, por 48 semanas: **40.300 € al año** de su tiempo en tareas que no son obra. Con el recorte prudente del 30 %: **28.200 €**. Ojo: son horas, no euros. Se convierten en euros si esas horas van a obra, a visitas que sí cierran o a subir el precio con la agenda llena.

3 · Lo que me contaste

«Los presupuestos me comen la vida. Y el WhatsApp. Llego a casa y sigo contestando.»

Lo que vendes: reformas integrales de baños (la mayoría) y cocinas, a particulares, en la ciudad y hasta 30 km. Ticket medio **6.000 €** (dato del cliente). Facturación, en el tramo de **20.000 a 100.000 € al mes**; en temporada, unos 30.000 (dato del cliente, sin verificar).

Cuánto entra: entre 8 y 12 solicitudes de presupuesto a la semana; mandas unos 8 presupuestos, **35 al mes**. Me dijiste que cierras **3 de cada 10**. La mitad de las obras vienen por recomendación de un cliente anterior. En cuatro años, unas **180 obras**. Ahora mismo empiezas obra a cuatro semanas vista.

Equipo: tú y dos oficiales, más el electricista. Decides tú.

Qué has probado con IA: ChatGPT para redactar un par de mensajes largos. «Me contestaba cosas genéricas y lo dejé.» En la llamada montamos juntos el cerebro de tu empresa en tu ChatGPT y lo probamos con un mensaje real tuyo: desde ese día está puesto.

La única cosa que querías resolver (pregunta 7 del cuestionario): «Que los presupuestos no me lleven una hora y cuarto cada uno.»

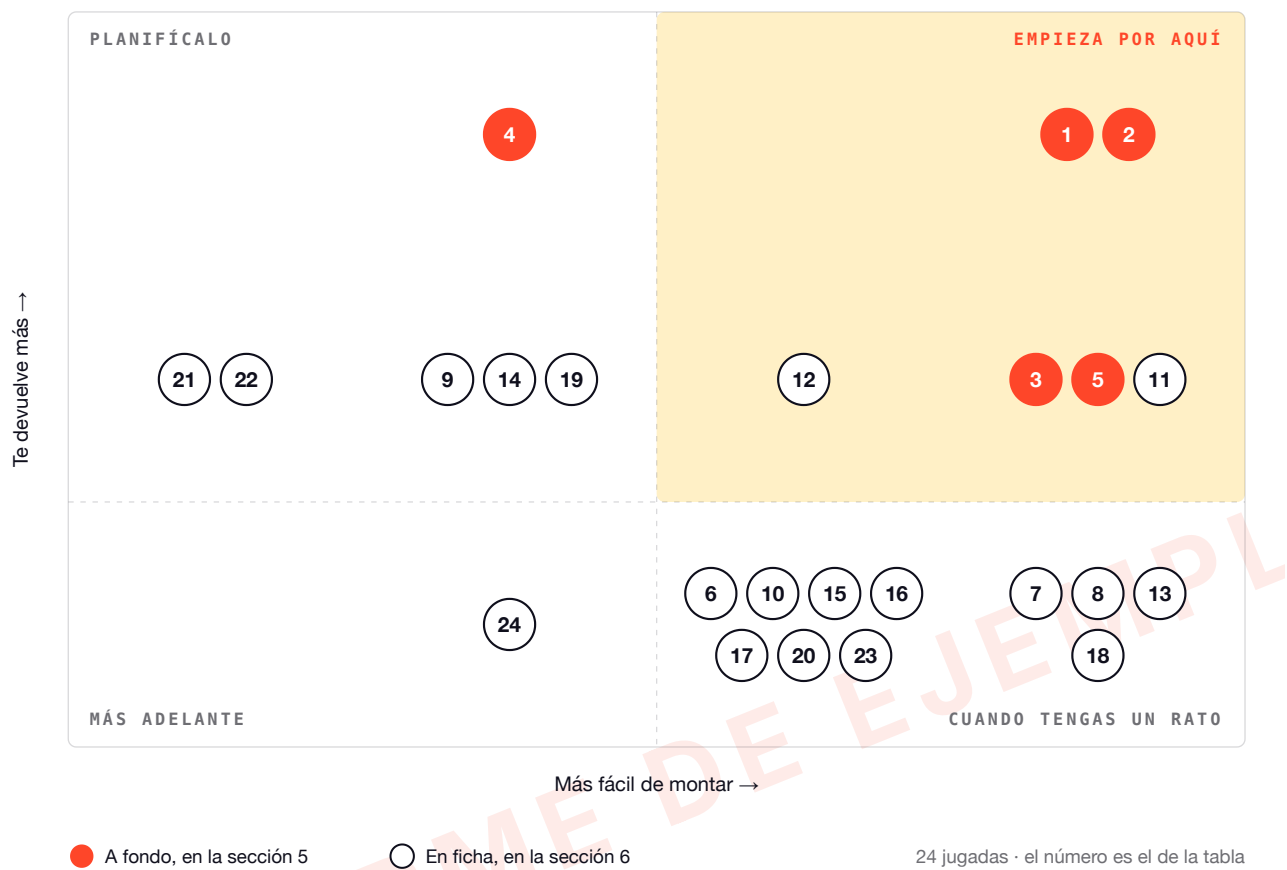
La cifra que no cuadra. Si cerraras 3 de cada 10 de 35 presupuestos al mes, harías 10 obras al mes. Haces unas 4: son tus 180 obras en cuatro años, y es lo que cabe con dos oficiales y baños de 10 a 12 días laborables. **Tu cierre real ronda 1 de cada 9**. No es un reproche: todos nos acordamos de los presupuestos que cerramos. Pero cambia el informe entero. De tus 35 presupuestos al mes, 31 no acaban en obra, y cada uno te cuesta una visita de 1 h 15 y otra 1 h 15 de Excel. Son **unas 18 horas a la semana**, más de dos jornadas, en presupuestos que no salen.

Por eso la que pediste resolver va la cuarta. Antes van tres que hacen que no tengas que hacer tantos.

INFORME DE EJEMPL

4 · El mapa

Miré 40 cosas en tu negocio, de la ficha de Google a la garantía. Aquí van las 24 que merecen tu tiempo, puestas por lo que te devuelven (arriba, más) y por lo fácil que es montarlas (a la derecha, más fácil). En rojo, las cinco que van a fondo en la sección 5.



Cómo leerlo. Arriba a la derecha, **empieza por aquí**: te devuelve mucho y se monta en una hora. Arriba a la izquierda, **planifícalo**: también pesa, pero pide una tarde o un técnico. Abajo, **cuando tengas un rato**: suma, pero no corre prisa. Nada de esto se monta a la vez: el orden está en la sección 7.

#	Jugada	Área	Con qué	Al mes	Impacto	Facilidad	Cuándo
1	El filtro antes de la visita	Atender	WhatsApp Business y una hoja	0 €	5	5	Semana 1
2	El perseguidor de presupuestos	Vender	WhatsApp Business y una hoja	0 €	5	5	Semana 1
3	El cambio por escrito	La obra	WhatsApp Business y una hoja	0 €	4	5	Semana 1
4	El presupuesto desde la visita	Vender	ChatGPT Plus	23 €	5	3	Mes 1

#	Jugada	Área	Con qué	Al mes	Impacto	Facilidad	Cuándo
5	La petición de recomendación	Postventa	WhatsApp Business	0 €	4	5	Mes 1
6	La ficha de Google que vende	Captar	Perfil de Empresa de Google	0 €	3	4	Mes 1
7	El pedidor de reseñas	Captar	WhatsApp Business y Google	0 €	3	5	Mes 1
8	El antes y después	Captar	Google Fotos	0 €	3	5	Mes 2
9	La tabla de precios viva	Vender	ChatGPT y Google Sheets	con la 4	4	3	Mes 1
10	Las tres opciones	Vender	Billin	con la 19	3	4	Mes 2
11	El WhatsApp en orden	Atender	WhatsApp Business	0 €	4	5	Semana 1
12	Las preguntas de siempre	Atender	ChatGPT y respuestas rápidas	con la 4	4	4	Mes 1
13	El buzón que manda a WhatsApp	Atender	El buzón de tu operador	0 €	3	5	Semana 1
14	La semana de las cuadrillas	La obra	Google Calendar y ChatGPT	con la 4	4	3	Mes 2
15	El parte de obra por voz	La obra	WhatsApp y ChatGPT	con la 4	3	4	Mes 2
16	El pedido al proveedor	La obra	ChatGPT y Gmail	con la 4	3	4	Mes 3
17	La ronda final y la carpeta de entrega	La obra	Notion y Google Docs	0 €	3	4	Mes 3
18	El parte del viernes al cliente	La obra	WhatsApp y ChatGPT	con la 4	3	5	Mes 2
19	La factura por hitos	Cobrar	Billin Pro	14 €	4	3	Mes 2
20	Los tickets del bolsillo	Cobrar	Billin Pro	con la 19	3	4	Mes 3
21	La obra en números	Cobrar	Google Sheets y ChatGPT	con la 4	4	2	Mes 4
22	El libro de cómo se hace aquí	Equipo	Notion	0 €	4	2	Mes 4
23	La revisión del año	Postventa	Google Calendar y WhatsApp Business	0 €	3	4	Mes 3

#	Jugada	Área	Con qué	Al mes	Impacto	Facilidad	Cuándo
24	La lista propia	Postventa	Brevo, plan gratis	0 €	3	3	Mes 3

Las 16 que miré y no entran. Unas van dentro de otra y otras no te tocan ahora. Las digo para que sepas que las he mirado.

Lo que miré	Por qué no, ahora
El cerebro de tu empresa	No es una jugada: ya está montado en tu ChatGPT desde la llamada, y todas las demás lo leen
La web de una página	Todavía no. Antes la ficha de Google y las reseñas, que es lo que mira el amigo al que te recomiendan
Un portal de contactos (Habitissimo, Cronoshare)	Vas a tope de obras. Pagar por contactos para hacer más presupuestos es justo lo que te sobra
Un anuncio en Instagram y Facebook	Lo mismo, y además llevaría gente a una ficha que hoy está vacía
El vídeo de antes y después	No hay dato de que traiga obras a una empresa de tu tamaño, y te come tardes
La imagen de cómo quedaría el baño	Vistosa, y no te quita ni una hora. Solo para el cliente que duda entre estilos, nunca como costumbre
La cuota para el cliente	El 80 % paga la reforma con ahorros (Andimac, citado por Idealista). No es tu cuello de botella
El recordatorio de visita	Va dentro del filtro (jugada 1)
El álbum de cada obra	No hace falta IA, hace falta un álbum. Va dentro de la ronda final (17)
La carpeta de entrega y garantía	Va dentro de la ronda final (17)
El recordatorio de cobro	Lo trae el programa de facturación. Va dentro de la 19
El calendario de Verifactu	Va dentro de la 19, con tu fecha
La conciliación del banco	Con tus facturas pesa poco. Cuando conectes el banco en la 19, sale casi sola
El cobro con tarjeta	Tus clientes ya pagan por transferencia. Un hito de 1.800 € con tarjeta son 27,25 € de comisión (Stripe, 1,5 % + 0,25 €)
La tarea del día por audio	Va dentro del parte de obra por voz (15)
La charla de seguridad de los lunes	Es de tu servicio de prevención, no de la IA. Pregúntales a ellos

5 · Las cinco primeras, a fondo

5.1 · El filtro antes de la visita

Qué es. Antes de ir a medir, cuatro preguntas por WhatsApp: qué quiere reformar, metros y tres fotos, si la vivienda es suya y tiene más de dos años, y para cuándo. Y una para ti: cómo te ha conocido. A quien solo quiere saber el precio le das tu horquilla en un mensaje; la visita, a quien contesta.

Por qué va primero. Es donde más horas se te van: unas 18 a la semana en presupuestos que no acaban en obra (sección 3). Muchos de esos no iban a comprar nunca: querían un número para comparar. Cuesta 0 € y se monta en una hora.

La herramienta. La app de WhatsApp Business, que es gratis, con el mensaje de bienvenida y una respuesta rápida, y una hoja de Google Sheets para apuntar cada solicitud. Antes de cada visita, el proyecto de ChatGPT con el cerebro te resume lo que contestó.

Los pasos para hacerlo tú.

1. Hoy: escribe el mensaje. «Hola, soy Marcos, de Reformas Ejemplo. Para darte un presupuesto serio necesito cuatro cosas: qué quieres reformar, los metros más o menos y tres fotos de cómo está, si la vivienda es tuya y tiene más de dos años, y para cuándo la quieres. Y dime cómo nos has conocido. Te contesto hoy.»
2. Hoy: ponlo como mensaje de bienvenida y como respuesta rápida, `/filtro`.
3. Hoy: abre una hoja con fecha, nombre, teléfono, obra, metros, zona, origen y estado.
4. La regla: visita solo si ha contestado y está en tu zona. A quien solo pregunta el precio, la horquilla: «Un baño de 5 m² está entre 5.500 y 7.500 € según calidades. Si quieres afinarlo, contéstame esas cuatro cosas y voy a medir».
5. Antes de cada visita, pega sus respuestas en el proyecto de ChatGPT: «Resúmeme esto en tres líneas y dime qué tengo que preguntar».
6. El día antes, a las 18:00, `/visita`: «Mañana a las 9:15 voy a medir el baño, ¿sigue en pie?». Hoy tienes dos plantones al mes.
7. Si alguien no contesta en 48 horas, un solo recordatorio. Ni uno más.
8. Cada mes, cuenta los orígenes (recomendación, Google, otros) y cuántas obras salen de cada uno.

Lo que cuesta. 0 € y una hora para montarlo. Al día, lo que tardas en apuntar cada solicitud.

Lo que te devuelve.

Supuesto	Valor	Origen
Presupuestos al mes hoy	35	dato del cliente
Obras al mes	4	dato del cliente (180 en cuatro años)

Supuesto	Valor	Origen
Los que el filtro quita	10 de 35	estimación nuestra, sin dato propio
Visita y presupuesto	2 h 30 cada uno (1 h 15 y 1 h 15)	dato del cliente, cronometrado en la consulta
Ahorro	$10 \times 2 \text{ h } 30 = 25 \text{ h al mes, } 5,8 \text{ h a la semana}$ · recorte del 30 %: 4 h	cálculo

Base: 5,8 horas a la semana. Prudente: 4. Y un dato que hoy no tienes: de dónde viene cada obra y cuál de esas fuentes cierra. Son horas, no euros: valen si van a obra, a las visitas que sí cierran o a cenar en casa.

El riesgo y lo que no haría. Espantar a quien solo quería saber el precio: por eso recibe la horquilla, no un silencio. Y perder alguna obra buena que no quiso contestar: por eso hay un recordatorio. Cuatro preguntas, no ocho. No pondría un formulario web ni un bot que filtre solo: el mensaje lo mandas tú y la decisión de ir es tuya.

La primera prueba. Las solicitudes nuevas de los próximos 30 días, todas por el filtro. Criterio de parada: si en esos 30 días cierras menos obras que el mes anterior, se quita y lo miramos en el seguimiento.

INFORME DE EJEMPL

5.2 · El perseguidor de presupuestos

Qué es. Cuando mandas un presupuesto y no contestan, nadie insiste porque no hay tiempo. El perseguidor son dos mensajes tuyos, a los 3 y a los 7 días, que nombran ese presupuesto («Hola Ana, te mandé el presupuesto del baño el lunes, ¿lo has podido ver?»). El segundo lleva una pregunta de salida: si ha decidido otra cosa, que te diga por qué. Y lo apuntas: precio, fecha u otro presupuesto.

Por qué va segundo. Unos 20 de tus 35 presupuestos al mes no contestan nunca, y nadie pregunta. Es gratis, no necesita ninguna herramienta nueva y te da el dato que más vale de todo este informe: por qué pierdes las obras.

La herramienta. Para hacerlo tú: una hoja de Google Sheets (cliente, teléfono, obra, importe, fecha de envío, respondió y motivo), dos respuestas rápidas y tres etiquetas en WhatsApp Business. Para que salga solo, más adelante: n8n, que lee la hoja cada mañana y manda el mensaje por la API de WhatsApp Business. Esa versión es la que montaría mi equipo, y no antes de 30 días de dato a mano.

Los pasos para hacerlo tú.

1. Hoy: abre la hoja con los presupuestos de las dos últimas semanas. Marca los que no contestaron.
2. Hoy: escribe los dos mensajes con el cerebro en ChatGPT («escribe estos dos avisos como hablo yo») y corrígelos hasta que suenen a ti. El de los 7 días acaba así: «Si ya has decidido otra cosa, dímelo sin problema, me ayuda saber por qué».
3. Hoy: guárdalos como respuestas rápidas (/tres y /siete) y crea tres etiquetas: «Perdido: precio», «Perdido: fecha», «Perdido: otro presupuesto».
4. Mañana: manda el de los tres días a los pendientes. Apunta quién contesta.
5. Cada mañana, antes de la obra: mira la hoja y manda los que toquen. Cinco minutos.
6. A los 30 días: cuenta cuántos de los perseguidos cerraron y cuenta los motivos.
7. Si «precio» sale en menos de uno de cada cinco «no», estás barato para la demanda que tienes: sube un 3 % los presupuestos nuevos y sigue midiendo.

Lo que cuesta. Hacerlo tú: 0 € y unos 20 minutos a la semana. Que salga solo: el paquete Arranque (sección 9), y al mes unos 20 € de n8n y unos 2,50 € de la API de WhatsApp (40 avisos a 0,0585 € el mensaje).

Lo que te devuelve. Aquí está la trampa del caso: con cuatro obras al mes vas a tope, así que lo que recupera el perseguidor no te cabe como obras de más. Te cabe como precio.

Supuesto	Valor	Origen
Presupuestos sin respuesta	unos 20 al mes	dato del cliente (5 de 8 en una semana)
Los que el aviso recupera	1 de cada 10 (base) · 1 de cada 20 (prudente)	estimación nuestra, sin dato propio
«Sí» de más al mes	2 (base) · 1 (prudente)	cálculo
Obras que te caben	4 al mes, ya llenas	dato del cliente

Supuesto	Valor	Origen
Subida en los presupuestos nuevos	5 % (base) · 3 % (prudente)	estimación nuestra, solo si el motivo «precio» sale poco
Facturación al año	45 obras × 6.000 € = 270.000 €	dato del cliente

Base: **13.500 € más de margen al año**, el 5 % de lo que ya facturas. Prudente: **8.100 €**. Es todo margen, porque la obra es la misma. La cifra real la sabrás en dos tiempos: a los 30 días, cuántos recupera; a los 90, si tu cierre aguanta con el precio nuevo.

El riesgo y lo que no haría. Que suene a máquina: por eso los mensajes los escribes tú y nombran el presupuesto. No mandaría un tercer aviso: dos y se acabó. No subiría el precio sin el dato de los motivos, y lo subiría poco y midiéndolo. Y antes de automatizar, una línea en el presupuesto que diga que le escribirás por WhatsApp.

La primera prueba. Los pendientes de las dos últimas semanas y los de las dos siguientes, a mano. Criterio de parada: si en 30 días no recupera ninguno, se apaga y no se automatiza. Si después de subir el precio tu cierre baja de 1 de cada 12, se vuelve atrás.

INFORME DE EJEMPL

5.3 · El cambio por escrito

Qué es. Todo lo que el cliente pida fuera del presupuesto (un nicho en la ducha, otro azulejo, un enchufe más) se apunta en un mensaje con precio y días, y el cliente lo confirma por escrito antes de hacerlo. Una regla y una respuesta rápida.

Por qué va tercero. Es dinero que hoy se regala sin querer. En la consulta salieron dos en un solo mes: el nicho de la ducha de la obra de octubre y un enchufe de más en otra, y no se cobró ninguno. Cuesta 0 € y una hora.

La herramienta. WhatsApp Business con una respuesta rápida, /extra, y una hoja «Cambios» por obra. Al facturar, los extras pasan al programa de facturación (jugada 19).

Los pasos para hacerlo tú.

1. Hoy: la regla, dicha a tus oficiales: nada fuera del presupuesto se hace sin un mensaje confirmado.
2. Hoy: guarda /extra: «Ana, para poner el nicho que me pides son 420 € más y un día más de obra. Si te parece bien, contéstame "ok" y lo hago».
3. En cada obra, una hoja «Cambios»: qué, cuánto, días, quién lo pidió y fecha del «ok».
4. Foto del cambio terminado, al álbum de la obra.
5. Al facturar, suma los cambios confirmados.
6. Al cerrar la obra, compara lo facturado con el presupuesto inicial.
7. En el próximo presupuesto, una línea: «Lo que pidas fuera de este presupuesto te lo paso por escrito con su precio antes de hacerlo».

Lo que cuesta. 0 € y una hora para montarlo.

Lo que te devuelve.

Supuesto	Valor	Origen
Obras al año	45	dato del cliente
Extras que hoy no se cobran, por obra	150 € (base) · 75 € (prudente)	estimación nuestra; en la consulta salieron dos en un mes
Al año	6.750 € (base) · 3.400 € (prudente)	cálculo

Ese trabajo ya lo haces hoy y no lo cobras, así que lo que entra es margen. La cifra real sale de contar tres obras.

El riesgo y lo que no haría. Un roce con el cliente. Se dice como una ayuda («así sabes lo que cuesta antes de decidir») y funciona mejor si está avisado en el presupuesto. No cobraría los detalles de cinco minutos: la regla es para lo que cuesta material o tiempo.

La primera prueba. Las tres próximas obras. Criterio de parada: si en tres obras no sale ningún extra, se queda como regla y te ahorras la hoja.

INFORME DE EJEMPL

5.4 · El presupuesto desde la visita

Qué es. Sales de la visita, grabas una nota de voz en el coche («baño de 4,8 m², alicatar hasta el techo, plato de ducha de 120, mueble de 80, cambiar la bajante») y mandas las fotos. La IA, con tu tabla de precios y tu plantilla cargadas junto al cerebro, te devuelve el borrador con tus partidas y tus precios. Lo revisas en 20 minutos y lo mandas.

Por qué va cuarto. Es lo que pediste resolver y es donde más horas de Excel se van. Va después de las tres primeras porque necesita una tarde de montaje, la de la tabla de precios (jugada 9), y porque con el filtro ya harás menos presupuestos: aquí cuento los que quedan.

La herramienta. Un proyecto en ChatGPT Plus con tres documentos dentro: el cerebro de tu empresa, la tabla de precios viva y tu plantilla de presupuesto en texto. Le mandas el audio y las fotos y te devuelve las partidas en el formato de tu Excel. Vale igual Claude con su plan Pro. Mi equipo lo montaría para que el audio entre por WhatsApp y salga el PDF hecho.

Los pasos para hacerlo tú.

1. Hoy: guarda en el móvil la lista de la visita y pasa por todos los puntos en cada una: largo, ancho y alto; bajante y desagüe; plato o bañera; alicatado hasta el techo o no; mueble y su medida; humedades; fontanería y electricidad; ventana o extractor; fecha deseada.
2. Una tarde: la tabla de precios viva (jugada 9). Es el paso que más cuesta y el que más vale.
3. Pega tu plantilla de presupuesto en un documento de texto con las partidas habituales de un baño y de una cocina.
4. Añade al proyecto que montamos en la llamada la tabla y la plantilla. Instrucción: «Con esta nota de voz y estas fotos, escribe el presupuesto con mis partidas y mis precios, en este formato. Si falta un dato, pregúntamelo, no lo inventes».
5. En el coche, graba la nota de voz. WhatsApp también la pasa a texto en el propio móvil si la prefieres escrita.
6. Pruébalo con los tres presupuestos del domingo pasado, que ya sabes cómo salieron. Compara partida a partida.
7. Cuando acierte dos de tres, úsalo en la siguiente visita. Cada vez que llegue una tarifa nueva, actualiza la tabla.

Lo que cuesta. ChatGPT Plus, 23 € al mes en España, y unas 6 horas de montaje más la tarde de la tabla. Montado por mi equipo con entrada por WhatsApp y PDF de salida: dentro del paquete Sistema.

Lo que te devuelve.

Supuesto	Valor	Origen
Presupuestos a la semana, con el filtro	6	cálculo sobre la jugada 1
Tiempo por presupuesto hoy	1 h 15	dato del cliente, cronometrado en la consulta

Supuesto	Valor	Origen
Con el borrador hecho	25 min	estimación nuestra
Ahorro	$50 \text{ min} \times 6 = 5 \text{ h}$ a la semana · recorte del 30 %: 3,5 h	cálculo
Tu hora	40 €	dato del cliente

Base: 5 horas a la semana, unos 9.600 € al año de tu tiempo. Prudente: 3,5 horas, 6.700 €. Y se acaba el presupuesto de las 21:30.

El riesgo y lo que no haría. Que el borrador meta una partida que no has medido. Por eso la instrucción dice «si falta un dato, pregunta», y por eso lo revisas tú siempre. Nunca sale al cliente sin pasar por ti. Y no haría un configurador en una web: tu cliente quiere que vayas a verlo.

La primera prueba. Los tres presupuestos del domingo, comparados. Criterio de parada: si en tres intentos se inventa precios o partidas, se para y se revisa la tabla antes de seguir.

INFORME DE EJEMPL

5.5 · La petición de recomendación

Qué es. Pedir una recomendación cuando el cliente está más contento, justo después de enseñarle la obra terminada, y de una forma que le cueste poco: dos frases que puede reenviar a un amigo. Y volver a pedirla a los 30 días.

Por qué va quinto. La mitad de tus obras vienen por recomendación y son las que mejor cierran: por lo que me contaste, de cada cinco contactos recomendados cierras dos, y del resto, uno de cada quince. Hoy no pides ninguna; llegan solas. Cuesta 0 € y una hora.

La herramienta. WhatsApp Business con una respuesta rápida, /reco, y una etiqueta, «Recomendó».

Los pasos para hacerlo tú.

1. Hoy: elige los cinco clientes más contentos del último año.
2. Escríbeles: «Hola Ana, me alegra que el baño te siga gustando. Si algún amigo o familiar piensa en reformar, pásale mi número, te lo agradezco mucho. Si quieres, te preparo un mensaje para reenviar».
3. Prepara ese mensaje de reenvío: tres líneas con quién eres, qué haces y tu número.
4. A cada cliente nuevo, pídelo dos veces: al entregar, justo después de la ronda final (jugada 17), y a los 30 días.
5. Etiqueta «Recomendó» a quien te trae un cliente y dale las gracias en persona. No lo ligan a una reseña de Google: Google lo prohíbe.
6. En la hoja del filtro, apunta quién recomendó a quién.
7. A los 90 días, cuenta.

Lo que cuesta. 0 € y una hora para montarlo.

Lo que te devuelve.

Supuesto	Valor	Origen
Obras al año por recomendación	unas 22	dato del cliente (la mitad de 45)
Cierre de un contacto recomendado	2 de cada 5	estimación con lo que me contaste
Cierre del resto	1 de cada 15	cálculo: unas 2 obras de unos 30 presupuestos al mes
Recomendaciones de más	una cada dos meses (prudente) · una al mes (base)	estimación nuestra, sin dato propio

Con la agenda llena, no son obras de más: son obras que llegan casi cerradas en vez de obras que salen de quince visitas. Cada una que te llega recomendada en lugar de en frío te ahorra unas doce visitas y presupuestos. No lo sumo a las horas del filtro, porque se pisan.

El riesgo y lo que no haría. Pedirlo antes de que el cliente esté contento: después de la ronda final, no antes. No regalaría descuentos por recomendar: un gracias en persona funciona y no ensucia la relación.

La primera prueba. Los cinco clientes de hoy y las entregas de los próximos 90 días. Criterio de parada: no hay. Cuesta un mensaje.

INFORME DE EJEMPL

6 · Las otras diecinueve

Cada una en corto: qué es, cómo queda en tu negocio, con qué, los primeros pasos, qué cambia y cómo se prueba. Las horas que digo son de cada ficha por separado y no se suman: se pisan entre ellas. El total de todo junto está en la sección 7.

Captar clientes

Con la agenda llena no buscas más contactos. Buscas que el amigo al que te recomiendan, que te va a buscar en Google antes de escribirte, encuentre algo que le haga escribirte a ti.

6 · La ficha de Google que vende

Qué es. La ficha que sale en Google y en Google Maps cuando buscan «reformas de baños» en tu ciudad, con tus fotos, tus servicios escritos con tu voz y tus reseñas. Es tu primera web sin tener web.

En tu negocio. La miramos en la llamada: tiene el nombre, el teléfono y ninguna foto.

Con qué y cuánto. Perfil de Empresa de Google, gratis. Montarla: 3 horas.

Los primeros pasos.

1. Hoy: busca en el móvil «reforma de baño» y tu ciudad. Apunta qué fichas salen, cuántas reseñas tienen y qué fotos enseñan.
2. Reclama tu ficha en business.google.com. Si no atiendes en un local, sin dirección y con las zonas donde trabajas.
3. Un servicio por cada trabajo (baño completo, plato de ducha, cocina), con dos frases y una horquilla honesta escritas con ChatGPT.
4. Veinte fotos de obras terminadas (jugada 8), sin caras ni números de portal.

Qué cambia. Quien te busca después de que le hablen de ti encuentra lo mismo que le han contado. Se mide con el «¿cómo nos conociste?» del filtro.

La prueba. 90 días. Si no llega ni un contacto que la nombre, se deja como está.

7 · El pedidor de reseñas

Qué es. Un mensaje guardado que mandas al día siguiente de entregar y cobrar, con el enlace para dejar la reseña. Y una regla: contestas cada reseña en 48 horas, con tu nombre y un detalle de esa obra.

En tu negocio. 180 obras en cuatro años y ninguna reseña pedida.

Con qué y cuánto. WhatsApp Business y el enlace de reseñas de tu ficha, gratis. Montarlo: 1 hora.

Los primeros pasos.

1. Hoy: copia de tu ficha el enlace de «Pedir reseñas».

2. Guarda /reseña : «Hola Ana, ¿qué tal el baño? Si te ha gustado cómo ha quedado, ¿me dejas una reseña en Google? Son dos minutos y me ayuda mucho».
3. Mándalo a tus 15 últimos clientes, dos al día.
4. A partir de ahora, a todos, no solo a los contentos. Nada a cambio: Google lo prohíbe.

Qué cambia. El que compara tu ficha con otras dos ve obras y clientes reales. Cuenta reseñas y nota media a los 90 días.

La prueba. No hace falta: cuesta un mensaje. Si llega una reseña mala, se contesta con calma, que la lee el siguiente cliente.

8 · El antes y después

Qué es. Tres fotos fijas del mismo sitio antes y después de cada obra, hechas siempre igual y guardadas en un álbum de portfolio con un pie de dos líneas.

En tu negocio. El lunes buscaste fotos dos veces, 15 minutos, entre 2.300 sueltas en el móvil.

Con qué y cuánto. Google Fotos con álbumes, gratis con los 15 GB de tu cuenta. Montarlo: 2 horas.

Los primeros pasos.

1. Hoy: crea dos álbumes, «Portfolio baños» y «Portfolio cocinas».
2. Las tres fotos: desde la puerta, desde la esquina contraria y un detalle. Antes de tocar nada y al acabar, desde el mismo sitio.
3. Permiso del cliente por escrito antes de usarlas, sin caras ni direcciones.

Qué cambia. Media hora a una hora a la semana de buscar fotos, y material para la ficha y para el cliente que duda.

La prueba. Dos obras. Si los oficiales no hacen las fotos, las haces tú al entregar.

Vender

9 · La tabla de precios viva

Qué es. Las tarifas de tus proveedores y tus precios de mano de obra en una sola tabla, con tu margen puesto y la fecha visible. La IA lee los PDF de los proveedores; tú compruebas.

En tu negocio. Tus precios viven en un Excel de 2019 y en un PDF del correo que buscas 15 minutos cada vez.

Con qué y cuánto. ChatGPT Plus (el de la jugada 4) y Google Sheets, gratis. Montarla: una tarde, unas 5 horas.

Los primeros pasos.

1. Hoy: reúne las tres últimas tarifas en PDF: azulejos, sanitarios y grifería.
2. Pide a la IA: «Pasa este PDF a una tabla con referencia, descripción, unidad y precio de coste». Una tarifa cada vez.
3. Comprueba 20 filas al azar contra el PDF. El error típico es una columna leída con la de al lado.

4. Añade tu margen, tus partidas de mano de obra por metro y la fecha en la primera fila.

Qué cambia. Una hora a una hora y media a la semana de buscar precios, y es lo que hace que el presupuesto desde la visita no mienta.

La prueba. Veinte filas comprobadas contra el PDF. Sin la tabla, la jugada 4 no funciona.

10 · Las tres opciones

Qué es. Cada presupuesto con tres columnas: lo necesario, lo que tú recomiendas y lo mejor. Le pides al cliente que conteste con una letra y una fecha.

En tu negocio. Hoy mandas un único precio, y la conversación es «¿lo hacemos o no?». Con tres, pasa a ser «¿cuál?».

Con qué y cuánto. El módulo de presupuestos de Billin (el de la jugada 19) o tu Excel mientras tanto. Montarlo: 3 horas.

Los primeros pasos.

1. Hoy: rehaz en tres columnas un baño que ya presupuestaste: A, B y C, con las diferencias en materiales y plazos.
2. Marca la B como «la que haría yo en tu casa».
3. Pide la aceptación por escrito: «Contéstame con la opción y la fecha que prefieres para empezar».

Qué cambia. Con la agenda llena, la C es donde está el margen. Cuenta a los 30 días cuántos eligen cada una.

La prueba. 30 días. Si nadie elige la B ni la C, vuelves a un solo precio.

Atender

11 · El WhatsApp en orden

Qué es. WhatsApp Business bien puesto: etiquetas por estado de cada cliente, mensaje de ausencia y tres franjas fijas del día para contestar.

En tu negocio. 40 chats sin leer, con clientes, proveedores y el grupo de la obra mezclados, y contestas de 6:50 a 21:30.

Con qué y cuánto. La app de WhatsApp Business, gratis. Montarlo: 2 horas.

Los primeros pasos.

1. Hoy: siete etiquetas: Nuevo, Visita, Presupuesto enviado, Aceptado, En obra, Perdido y Proveedor.
2. Reparte los 40 chats sin leer. Media hora.
3. Mensaje de ausencia: «Estoy en obra. Contesto a las 9:30, a las 13:30 y a las 19:00».
4. Fija arriba los chats de las obras activas y silencia los demás grupos.

Qué cambia. Una hora a hora y media menos a la semana, y se acaba contestar desde la cocina a las 6:50.

La prueba. Dos semanas. Si no cumples las franjas, pon otras que sí cumplas.

12 · Las preguntas de siempre

Qué es. Las preguntas que llegan cada día («cuánto cuesta un baño de 5 m²», «trabajáis en mi zona», «cuánto tardáis») contestadas con tu criterio: la IA escribe el borrador con el cerebro y tú apruebas y envías. Las cinco que más se repiten pasan a respuestas rápidas y ni siquiera necesitan la IA.

En tu negocio. El lunes contestaste tres «cuánto cuesta un baño», unos 10 minutos cada uno.

Con qué y cuánto. El proyecto de ChatGPT con el cerebro y las respuestas rápidas de WhatsApp Business. Montarlo: 2 horas.

Los primeros pasos.

1. Esta noche: contesta con el proyecto las cinco preguntas de precio que tienes pendientes.
2. Cada pregunta nueva que no estaba en el cerebro, la añades.
3. A las dos semanas, guarda las cinco que más repites como respuestas rápidas.

Qué cambia. De las 7 horas de WhatsApp con clientes, un tercio son estas preguntas. Hora y media a dos horas y media menos a la semana, y contestadas por la tarde, no por la noche.

La prueba. Una semana. Si cambias más de la mitad de cada borrador, el cerebro está flojo y se arregla antes de seguir.

13 · El buzón que manda a WhatsApp

Qué es. Cuando suena el teléfono y estás con la radial, la llamada se pierde. Un saludo en el buzón manda a quien llama a escribirte por WhatsApp, y le contestas en tu franja.

En tu negocio. El 15 % de lo que te entra es por teléfono.

Con qué y cuánto. El buzón de voz de tu operador, gratis en la mayoría, y una respuesta rápida. Montarlo: media hora.

Los primeros pasos.

1. Hoy: graba el saludo: «Soy Marcos, de Reformas Ejemplo. Estoy en obra. Escíbeme por WhatsApp a este mismo número con tu nombre, el barrio y qué quieres reformar, y te contesto hoy».
2. Llama desde otro móvil y comprueba que salta.
3. A la hora de comer, /llamada a cada perdida: «He visto tu llamada. Cuéntame por aquí qué quieres reformar».

Qué cambia. Las llamadas perdidas dejan de perderse y entran por el filtro como todas.

La prueba. Llamarte desde otro móvil. Es un saludo grabado.

La obra

La IA hace aquí de secretaria: ordena lo que ya se dice en voz alta y lo deja escrito.

14 · La semana de las cuadrillas

Qué es. Un calendario compartido en el que cada obra tiene su color y sus bloques (demolición, fontanería, alicatado, remates), que tus oficiales ven en el móvil. Cada viernes, 20 minutos con la IA para preparar la semana siguiente y ver los choques.

En tu negocio. El reparto del día se te lleva 90 minutos cada mañana a las 7:30.

Con qué y cuánto. Google Calendar compartido, gratis, y el proyecto de ChatGPT. Montarlo: 3 horas.

Los primeros pasos.

1. Hoy: lista las obras activas y las que vienen, con su fecha de entrega.
2. Crea el calendario «Obras», un color por obra, e invita a los oficiales y al electricista.
3. Cada viernes, pega a la IA los bloques, los plazos de proveedores y las ausencias: «Propón el reparto de la semana y avísame de choques». Decides tú.

Qué cambia. Hora y media a dos horas y media menos a la semana de reparto, y el lunes a las 7:30 solo se resuelven imprevistos.

La prueba. Un mes. Si el calendario se queda sin actualizar dos viernes seguidos, se deja.

15 · El parte de obra por voz

Qué es. Cada tarde, el oficial manda un audio de un minuto al grupo de la obra: qué se ha hecho, qué falta, qué material hace falta y qué ha pasado. WhatsApp lo pasa a texto y la IA lo ordena en un parte de seis líneas. Y tus seis audios del coche se quedan en uno: las tareas de mañana, que la IA ordena por obra.

En tu negocio. Mandas seis audios al día que no se escriben en ningún sitio.

Con qué y cuánto. Un grupo de WhatsApp por obra, la transcripción del propio WhatsApp y el proyecto de ChatGPT. Montarlo: 3 horas.

Los primeros pasos.

1. Hoy: define el parte: hecho, falta, material, incidencias, fotos y horas.
2. Crea el grupo de la obra en marcha y pide un audio por la tarde, en ese orden.
3. Cada viernes, pega los audios transcritos en el proyecto y pide el parte de la semana en una tabla.

Qué cambia. Media hora a una hora menos a la semana de llamadas y preguntas, y el parte del viernes al cliente (jugada 18) sale de aquí.

La prueba. Dos semanas. Si los oficiales no lo hacen, empieza con uno, un día a la semana.

16 · El pedido al proveedor

Qué es. Del presupuesto aceptado a la lista de material con cantidades y referencias, lista para pegar en el WhatsApp del proveedor con la fecha. Y en el correo, un filtro que separa a los proveedores de todo lo demás.

En tu negocio. Buscar precios y medidas de proveedores se te lleva 2 horas a la semana.

Con qué y cuánto. El proyecto de ChatGPT con la tabla de la jugada 9, y Gmail con etiquetas, gratis. Montarlo: 3 horas.

Los primeros pasos.

1. Hoy: busca tu último pedido de azulejos y apunta qué datos llevaba.
2. Pide a la IA la plantilla de lista por partida. La merma la pones tú: depende del formato del azulejo.
3. En Gmail, un filtro: lo de tus tres proveedores, con la etiqueta «Proveedor».

Qué cambia. Media hora a una hora menos a la semana, y menos días de obra parados por un material que no llega.

La prueba. Dos pedidos. Si la lista sale con más errores que la tuya, se deja.

17 · La ronda final y la carpeta de entrega

Qué es. Unas 25 comprobaciones que el oficial pasa en cada obra antes de que la vea el cliente, con foto de lo importante. Y al entregar, un PDF de dos páginas: materiales con sus referencias, cómo mantenerlos, tu garantía y a quién llamar.

En tu negocio. Las visitas de repaso después de entregar, y las llamadas de «¿qué azulejo era?».

Con qué y cuánto. Notion con el plan gratis para la lista, Google Docs para la carpeta y el proyecto de ChatGPT para rellenarla. Montarlo: 4 horas.

Los primeros pasos.

1. Hoy: apunta las diez cosas por las que te han llamado después de entregar.
2. Pide a ChatGPT que las ordene en 25 comprobaciones por zona, con una prueba de grifos, cisterna y desagüe.
3. La garantía que das la decides tú, y los plazos legales los revisa tu asesor antes de escribirlos.

Qué cambia. Dos a cuatro horas menos al mes de repastos, y es el momento de pedir la recomendación (jugada 5).

La prueba. Dos obras. Si el oficial no la pasa, la pasas tú con el cliente delante.

18 · El parte del viernes al cliente

Qué es. Un WhatsApp cada viernes con cinco líneas y cuatro fotos: lo hecho, lo que viene, lo que necesitas de él y la fecha prevista. La IA lo escribe a partir del parte de la jugada 15 y tú lo mandas.

En tu negocio. Los «¿cómo va lo mío?» que contestas a mano durante la semana.

Con qué y cuánto. WhatsApp y el proyecto de ChatGPT. Montarlo: 1 hora.

Los primeros pasos.

1. Hoy: la plantilla: «Esta semana... La semana que viene... Necesito de ti... Fecha prevista de entrega...».
2. Cada viernes a las 17:00, cinco minutos: pega el parte y pide el mensaje en cinco líneas.
3. Si hay retraso, va lo primero y con la causa.

Qué cambia. Media hora a una hora menos a la semana, y clientes tranquilos, que son los que recomiendan.

La prueba. Tres viernes. Al entregar, pregunta al cliente si lo ha notado.

Cobrar y administrar

19 · La factura por hitos

Qué es. El domingo de facturas cambia por un sistema: cada obra con sus hitos de cobro (por ejemplo, 30 % al empezar, 40 % a mitad y 30 % al entregar) y la factura sale del presupuesto aceptado, desde el móvil, el día que toca. Con el recordatorio de cobro automático y un programa que cumple Verifactu.

En tu negocio. El domingo, tres horas de facturas y presupuestos con tu mujer echando una mano, y dos facturas que llegan tarde cada mes.

Con qué y cuánto. Billin (su web ya se llama TS Facturas), plan Pro: 14 € al mes más IVA pagando al año (17 € mes a mes), con presupuestos, facturas, recordatorio de cobro y Verifactu. Alternativa: Quipu, desde 17 €. Montarlo: unas 6 horas.

Los primeros pasos.

1. Hoy: pregunta a tu gestor qué programa acepta y si tributas por Sociedades o como autónomo.
2. Abre la prueba gratuita de 30 días y pasa un presupuesto aceptado real a su primera factura de anticipo.
3. Empieza con el trimestre nuevo, en enero, y con tu gestor avisado. Activa el recordatorio de cobro: tres días antes y tres después.

Qué cambia. Alrededor de una hora a la semana, el domingo libre y el 30 % al empezar pagando los materiales. **Ojo con Verifactu:** en el BOE, 1 de enero de 2027 si tributas por Sociedades y 1 de julio de 2027 si eres autónomo, con multas de hasta 50.000 € por ejercicio. Hacienda anunció el 5 de octubre que lo aplazará a octubre de 2028, pero a finales de octubre no estaba publicado en el BOE. El programa sirve igual.

La prueba. Tres facturas reales revisadas por tu gestor antes de dejar el Excel. Si no puede trabajar con el programa, se cambia de programa, no de sistema.

20 · Los tickets del bolsillo

Qué es. Cada compra de material se fotografía al salir de la tienda, y el programa lee el ticket y lo apunta con la obra.

En tu negocio. Los tickets del domingo, en un montón.

Con qué y cuánto. Billin Pro, que lee 50 documentos al mes. Montarlo: 2 horas.

Los primeros pasos.

1. Hoy: la foto del próximo ticket, en el momento.
2. Pide factura con tus datos siempre que te la den.
3. Quince minutos cada viernes para revisar los pendientes; al cerrar el trimestre, a tu gestor.

Qué cambia. Media hora a una hora menos a la semana, y cada gasto con el nombre de su obra, que es lo que necesita la jugada 21.

La prueba. Los cinco primeros tickets, revisados a mano. Si pasas de 50 al mes, subes de plan.

21 · La obra en números

Qué es. Saber cuánto ganas de verdad en cada obra: lo cobrado, menos los materiales, menos las horas de los oficiales, más los extras. Dices «margen del 25 %, aproximado». Con cinco obras reconstruidas verás cuál pierde.

En tu negocio. No sabes qué tipo de obra te deja menos, y es la pregunta que decide dónde subir el precio (jugada 2).

Con qué y cuánto. Google Sheets y el proyecto de ChatGPT. Montarlo: 6 horas la primera vez.

Los primeros pasos.

1. Elige las cinco últimas obras y reconstruye cada una: presupuesto, extras, cobrado, materiales y horas.
2. Desde la jugada 20, cada ticket lleva su obra; desde la 15, cada parte lleva sus horas.
3. Cada trimestre, pásale la hoja a ChatGPT: «¿Qué tipo de obra deja menos margen y por qué?».

Qué cambia. Es lo que convierte la subida de precio de la jugada 2 en una decisión con números, partida a partida.

La prueba. Una obra bien medida vale más que cinco a ojo. Si las horas no se apuntan, se para.

Equipo

22 · El libro de cómo se hace aquí

Qué es. Los procedimientos de la casa en fichas de una página: cómo impermeabilizas un plato de ducha, cómo marcas el nivel, cómo rematas un alicatado. Cada ficha sale de un audio tuyo de tres minutos que la IA ordena.

En tu negocio. Eres el cuello de botella: los presupuestos y el criterio pasan por ti.

Con qué y cuánto. Notion, plan gratis. Montarlo: unas 8 horas repartidas en diez semanas, una ficha por semana.

Los primeros pasos.

1. Hoy: elige una tarea que explicas siempre y grábala contada en tres minutos.

2. Pide a la IA la ficha: materiales, pasos, errores típicos y qué foto hacer al terminar. Revísala con tu oficial.
3. Con diez fichas, tu oficial veterano hace los presupuestos de baños estándar con la tabla y el proyecto, y tú los revisas.

Qué cambia. A partir del tercer mes, una o dos horas a la semana de presupuestos y explicaciones que dejas de hacer tú. Es la primera vez que algo sale sin ti.

La prueba. Diez fichas y cinco presupuestos revisados. Si tu oficial no quiere ese papel, se habla antes y se le reconoce.

Postventa

23 · La revisión del año

Qué es. A los once meses de cada entrega, un mensaje que ofrece pasar 20 minutos, sin coste, a mirar siliconas y juntas. Ataja problemas pequeños y hace que el cliente te recuerde cuando piense en la cocina.

En tu negocio. Las 45 obras que entregas cada año no vuelven a saber de ti.

Con qué y cuánto. Un aviso del calendario el día de cada entrega y una respuesta rápida. Montarlo: 2 horas.

Los primeros pasos.

1. Hoy: saca los clientes entregados hace entre diez y doce meses.
2. /revisión: «Ha pasado casi un año del baño. Si ves algo que revisar, dímelo y paso 20 minutos sin coste».
3. Diez por semana. En la visita no vendes: miras.

Qué cambia. Clientes que te encargan la cocina, y el mejor momento para la recomendación.

La prueba. Diez mensajes. Veinte minutos por visita y sin material, o se te come la tarde.

24 · La lista propia

Qué es. Tus clientes en una lista que es tuya, no de Instagram ni de Google, y un correo cada dos meses, corto y útil, con una línea al final por si conocen a alguien.

En tu negocio. 180 clientes en cuatro años, mezclados con los proveedores en el móvil.

Con qué y cuánto. Brevo, plan gratis (hasta 300 correos al día). Montarla: 5 horas, la mayoría para sacar los clientes de las facturas.

Los primeros pasos.

1. Hoy: una hoja con nombre, correo, obra y fecha, desde las facturas de los dos últimos años.
2. A tus antiguos clientes puedes escribirles sobre servicios parecidos sin pedir permiso antes (LSSI, artículo 21.2), con una forma fácil de darse de baja en cada correo. A quien solo pidió presupuesto, no.

3. El primero: «Qué revisar en el baño antes del invierno». Cinco líneas, escritas con ChatGPT y leídas por ti.

Qué cambia. Una forma de hablar con tus 180 clientes sin pagar a nadie. Se mide con el «¿cómo nos conociste?».

La prueba. El primer correo. Si se da de baja más de uno de cada veinte, cambia el tono.

INFORME DE EJEMPL

7 · Cómo montarlo todo

Lo que necesitas, todo junto

Herramienta	Para qué jugadas	Al mes
ChatGPT Plus	1, 2, 4, 9, 12, 14, 15, 16, 17, 18, 21, 22	23 €
Billin Pro	10, 19, 20	14 € más IVA
WhatsApp Business (la app)	1, 2, 3, 5, 7, 11, 12, 13, 18, 23	0 €
Google (Perfil de Empresa, Sheets, Calendar, Fotos, Docs y Gmail)	6, 7, 8, 9, 14, 16, 17, 21	0 €
Notion, plan gratis	17, 22	0 €
Brevo, plan gratis	24	0 €
Total		unos 40 €

Solo si se automatiza el perseguidor, más adelante: n8n, 20 € al mes, y la API de WhatsApp, unos 2,50 €.

El orden, y por qué

Hay cuatro cadenas, y cada una se monta en su orden porque una jugada necesita la anterior:

- **Los presupuestos:** el filtro (1), luego la tabla de precios (9), luego el presupuesto desde la visita (4) y las tres opciones (10).
- **El dinero:** el perseguidor (2) da los motivos, la obra en números (21) dice qué tipo de obra pierde, y con las dos se decide el precio.
- **La obra:** el parte por voz (15) da el parte del viernes (18) y las horas de la obra en números (21); la factura por hitos (19) da los tickets (20).
- **Lo que viene después de la obra:** la ronda final (17), la recomendación (5), la revisión del año (23) y la lista propia (24).

Todo lo demás lee el cerebro de tu empresa, que ya está puesto desde la llamada.

Por olas

Ola	Cuándo	Jugadas	Tus horas de montaje	Qué miras al final
1	Esta semana, del 5 al 11 de noviembre	1, 2, 3, 11, 13	5,5 h	Solicitudes filtradas, avisos enviados, extras confirmados

Ola	Cuándo	Jugadas	Tus horas de montaje	Qué miras al final
2	Hasta el 5 de diciembre	9, 4, 12, 6, 7, 5	18 h	Minutos por presupuesto, presupuestos recuperados y sus motivos
3	Hasta el 4 de enero	8, 10, 14, 15, 18, 19	18 h	Lo que dura el reparto del lunes, partes hechos
4	Hasta el 3 de febrero	16, 17, 20, 23, 24	16 h	Repasos después de entregar, tickets al día
5	De febrero a noviembre de 2027	21, 22	14 h	Margen real por tipo de obra, fichas del libro

Unas 70 horas en total, menos de seis a la semana en los tres primeros meses. Si prefieres no meterle tus horas a las que piden técnico, están en la sección 9.

Los próximos 90 días, con fecha

Cuándo	Qué haces	Con qué se mide
Esta noche, jueves 5	Contestas con el cerebro en ChatGPT las cinco preguntas de precio que tienes pendientes	Cinco respuestas enviadas
Viernes 6, antes de la obra	Pones el filtro como mensaje de bienvenida y abres la hoja de solicitudes	Solicitudes filtradas esa semana
Lunes 9, al abrir el portátil	La hoja de presupuestos de dos semanas y /tres a los pendientes	Cuántos contestan
Martes 10, a las 7:30	Dices a tus oficiales la regla del extra	Extras confirmados por escrito
Sábado 21 por la mañana	La tabla de precios viva	La tabla con fecha
Lunes 30	Primer presupuesto desde la visita, comparado con los del domingo	Minutos por presupuesto
Viernes 4 de diciembre	Los 30 días del perseguidor: recuperados y motivos	Si «precio» sale en menos de uno de cada cinco «no»
Lunes 4 de enero	La factura por hitos con el trimestre nuevo	Facturas emitidas el día que tocan
Lunes 1 de febrero	Los 90 días: tus horas de oficina de esa semana	Contra las 21 de hoy

De 4 a 12 meses: las puertas

Cuándo	Qué miras	Si pasa esto, haces esto
Febrero	¿El perseguidor ha recuperado al menos tres presupuestos?	Se automatiza: Arranque, o n8n con un técnico tuyo

Cuándo	Qué miras	Si pasa esto, haces esto
Marzo	¿El motivo «precio» sigue saliendo poco y el cierre aguanta?	Otro 2 % en los presupuestos nuevos del tipo de obra que menos margen deja
Abril	¿La agenda pasa de seis semanas?	Hablamos de un tercer oficial. No es IA: es lo siguiente
Junio	¿Hay diez fichas en el libro?	Tu oficial veterano empieza a presupuestar los baños estándar
Antes de tu fecha de Verifactu	¿El programa de facturación está en marcha?	Dejas el Excel para facturar

Todo junto, montado. A los 90 días tu semana de oficina pasa de 21 horas a entre 13 (prudente) y 9 (base). No es la suma de las fichas, que se pisan: es lo que queda después de quitar lo que se repite.

INFORME DE EJEMPL

8 · La lectura honesta

Lo que no haría, y algunas me las pediste en la consulta.

- **Un bot que conteste solo a tus clientes.** Tampoco el agente de IA que Meta ofrece para WhatsApp Business. En reformas el cliente te confía su casa y 6.000 €, y el 64 % de la gente prefiere que no le atienda una IA (Gartner 2024, encuesta a 5.728 personas). La IA escribe, tú envías. Siempre.
- **Pagar por contactos, en portales o en anuncios.** Vas a tope. Más contactos son más presupuestos, y te sobran.
- **Un CRM nuevo.** Te vendería 15 o 30 € al mes de herramienta y una semana de aprender. Tu CRM es WhatsApp Business con etiquetas más una hoja. Cuando tengas más de cuatro obras a la vez o un tercer oficial, hablamos.
- **Una plataforma de gestión de obra con licencia por usuario.** Fieldwire, por ejemplo, cobra 39 dólares por usuario al mes en su plan Pro: 117 para vosotros tres. Un grupo de WhatsApp por obra y un calendario hacen lo mismo.
- **Una grabadora con IA o un transcriptor de reuniones.** El móvil ya graba y WhatsApp ya transcribe. Y no vendes por videollamada.
- **Imágenes de cómo quedaría el baño en cada presupuesto.** Vistasas, y no te quitan ni una hora.
- **Un asistente de voz que coja tus llamadas.** El buzón con un saludo que manda a WhatsApp hace casi lo mismo gratis.
- **Automatizar el perseguidor antes de tener 30 días de dato a mano.** Si a mano no recupera ni un presupuesto, no hay nada que automatizar.
- **Ofrecer algo a cambio de una reseña.** Google lo prohíbe y no merece el riesgo.
- **Contar con el Kit Digital para pagar nada de esto.** Las convocatorias han terminado, aunque haya quien todavía lo venda.

Lo que la IA no te va a arreglar. Que vayas a tope. La IA te quita horas de oficina, pero no pone azulejos: si la demanda te sobra de forma estable, la decisión es un tercer oficial, y eso es un problema de personas, no de herramientas. Tampoco te quita de en medio en los presupuestos: eso es formar a uno de tus oficiales, y el libro de la jugada 22 solo le da el material. Y las 2.300 fotos sin orden no necesitan IA: necesitan un álbum por obra.

Lo que sigue siendo tuyo. La visita, el precio final de cada presupuesto, la respuesta al cliente que duda, el trato con los proveedores y la decisión de subir precio. Ahí está tu negocio y ahí no toco.

Lo que puedes esperar. En el estudio más grande que hay sobre esto, 25.000 trabajadores en Dinamarca, quien usa un chatbot en el trabajo ahorra de media el 2,8 % de su jornada, y los que más, el 6,8 % (Humlum y Vestergaard 2025). Lo de este informe es más porque no es solo IA: la mitad de las horas sale de dejar de hacer presupuestos que no tocaban y de poner orden, y eso no lo hace ninguna herramienta. Se nota a los dos o tres meses, no en una semana. Nadie te va a cambiar el negocio en 30 días, y el que te lo diga te está vendiendo algo.

9 · Si lo montamos nosotros

Esto lo puedes montar tú con el informe y el anexo. Si prefieres no meterle tus horas, lo monta mi equipo: te lo deja funcionando y documentado, y yo lo reviso antes de entregarlo. Son tres paquetes a precio cerrado, nunca por horas.

Los tres empiezan por el cerebro vivo. El cerebro que montamos en la llamada ya está en tu ChatGPT, y crece si lo alimentas. Mi equipo lo conecta para que crezca solo, con tus reglas: cada presupuesto que mandas pone al día la tabla de precios, y cada pregunta nueva de un cliente entra con la respuesta que le diste. Los viernes te llega la lista de lo nuevo y le das el visto bueno en dos minutos. Sin tu visto bueno no entra nada, y los datos de tus clientes no entran nunca. Todo lo que monta el equipo lee ese cerebro.

Paquete	Qué te monta, en tu caso	Lo que queda funcionando	Precio, más IVA	Con la consulta descontada, hasta el 5 de diciembre
Operación	El cerebro vivo, el presupuesto desde la visita por WhatsApp (4 y 9), el perseguidor automático (2) y el parte de obra por voz con el parte del viernes (15 y 18)	La nota de voz entra por WhatsApp y sale el PDF; los avisos salen solos cada mañana; el parte de cada obra se escribe solo y el del viernes te llega listo para mandar	8.000 €	7.610 €
Sistema · el que te recomiendo	El cerebro vivo, el presupuesto desde la visita por WhatsApp (4 y 9) y el perseguidor automático (2)	La nota de voz entra por WhatsApp y sale el PDF con tus precios; los avisos salen solos y te llega cada mañana lo enviado	4.500 €	4.110 €
Arranque	El cerebro vivo y el perseguidor automático (2)	Los avisos de los 3 y 7 días salen solos desde la hoja; tú solo apuntas el envío	2.500 €	2.110 €

Por qué el Sistema. Junta las dos que más te devuelven y que más técnica piden. Las tres de esta semana y casi todas las fichas las montas tú en una hora cada una: no tiene sentido pagar por ellas.

El mantenimiento. 300 € al mes para que no se rompa (tokens que caducan, plantillas de Meta, cambios de precio de las herramientas), o 600 € al mes para que además mejore cada mes. Más IVA.

Pago. El 50 % al empezar y el 50 % al entregar; el Arranque, de una vez. Arrancarí en diciembre, con los 30 días de dato del perseguidor a mano.

Si no es ahora. El informe es tuyo y el anexo lo puede montar cualquier técnico. Pasado el 5 de diciembre, la consulta vale sola y el paquete va a precio completo. Para aceptarlo, contesta al correo con el nombre del paquete y te mando el enlace de pago y la fecha de arranque.

A · Anexo técnico

Para quien lo monte: tú, un técnico tuyo o mi equipo. Una ficha por cada una de las cinco primeras, con los mismos catorce campos. La del perseguidor va completa porque es la que más técnica lleva; las demás, abreviadas.

A.1 · El perseguidor de presupuestos (jugada 2)

#	Campo	
1	Objetivo	De unos 20 presupuestos al mes sin respuesta a un segundo contacto en el 100 % de ellos, con dos mensajes de WhatsApp a los 3 y a los 7 días del envío, y el motivo de cada «no» apuntado
2	Disparador	Diario a las 9:00 (Europe/Madrid): fila de la hoja con <code>enviado</code> hace 3 días o más (o 7) y <code>respondio</code> vacío y <code>aviso_N</code> vacío
3	Entradas	Hoja de Google Sheets <code>presupuestos</code> : <code>cliente</code> , <code>telefono</code> , <code>obra</code> , <code>importe</code> , <code>enviado</code> (fecha), <code>respondio</code> (sí, no o vacío), <code>motivo</code> (precio, fecha, otro presupuesto), <code>aviso_3</code> , <code>aviso_7</code> . Ejemplo: Ana · 6XX · baño 4,8 m ² · 6.400 · 2026-11-02 · (vacío). Si falta <code>telefono</code> , se salta y se avisa. Si <code>respondio</code> = no, no se persigue. Duplicado por teléfono: se toma la fila más reciente
4	Lógica	1) Leer las filas que cumplen el disparador (regla). 2) Rellenar la plantilla con nombre, obra y día de envío (regla, sin modelo). 3) Enviar por la API de WhatsApp Business (regla). 4) Marcar <code>aviso_N</code> con la fecha (regla). 5) Si el cliente contesta, la respuesta llega a Marcos tal cual, y Marcos apunta el motivo (regla). Sin modelo en esta versión: los dos mensajes son fijos y los escribió Marcos. El modelo entra solo si se quiere variar el texto por tipo de obra, y entonces con el prompt versionado y tres ejemplos
5	Salidas	Mensaje de WhatsApp al cliente; fila actualizada; aviso a Marcos por correo o Telegram con lo enviado y lo que falló; recuento mensual de motivos
6	Herramienta y modelo	n8n (cloud o autoalojado), Google Sheets, API de WhatsApp Business (Meta Cloud API). Sin modelo. Alternativa sin código: la hoja y las respuestas rápidas a mano
7	Integraciones	Google Sheets: lectura y escritura, OAuth de Marcos. WhatsApp Cloud API: escritura, token del negocio, plantillas aprobadas por Meta (obligatorias para escribir fuera de la ventana de 24 h). Comprobar antes si el número puede seguir en la app y en la API a la vez: si no, la app deja de funcionar en ese número
8	Datos	Nombre y teléfono de clientes, importe de la obra. Viven en la hoja de Marcos y pasan por Meta al enviar. Retención: la hoja, la que decida Marcos; en n8n, ejecuciones a 30 días. Terceros: Google, Meta y el proveedor de n8n si es cloud. En el presupuesto, una línea que diga que le escribirás por WhatsApp
9	Autonomía	Hace solo: mandar los dos avisos. Pide OK: nada en esta versión. Nunca: un tercer aviso, mensajes a quien dijo que no, cambiar el texto
10	Fallos	Token caducado: la ejecución falla, aviso a Marcos, se renueva. Plantilla rechazada por Meta: no sale ningún mensaje, aviso. Número sin WhatsApp: error de envío, se marca la fila y Marcos llama. Fecha mal escrita en la hoja: se salta la fila y se avisa. Workflow de errores de n8n con destinatario: el correo de Marcos

#	Campo	
11	Prueba de aceptación	12 casos: 5 filas que deben recibir el aviso de 3 días, 3 el de 7, 2 que no (respondió no), 1 sin teléfono y 1 con la fecha mal. Umbral: 12 de 12 antes de pasar a clientes reales, repetible por Marcos con una hoja de prueba
12	Coste mensual	n8n Cloud Starter, 20 € al mes pagando al año, o 0 € autoalojado más el servidor. API de WhatsApp: cobra por mensaje entregado desde julio de 2025; en España, unos 0,0585 € el mensaje de marketing (lo contamos así por prudencia: la categoría la decide Meta). 40 avisos al mes, unos 2,34 €. Google Sheets, 0 €. Mantenimiento: una hora al mes. Rango: 5 a 30 € al mes
13	Dueño	Negocio: Marcos. Técnico: quien lo monte. Revisión: a los 30 días con el dato de recuperados y de motivos
14	Apagado	Desactivar el workflow en n8n. No hay nada que deshacer: la hoja queda como registro

A.2 · El filtro antes de la visita (jugada 1, abreviada)

Objetivo: visitar solo a quien contesta las cuatro preguntas y está en la zona, y saber el origen de cada solicitud. Disparador: el primer mensaje de un contacto nuevo (mensaje de bienvenida de la app) o **/filtro** a mano. Entradas: las cuatro respuestas, tres fotos y el origen. Lógica: las preguntas salen solas (app); el apunte en la hoja, a mano; el resumen de tres líneas antes de la visita, con el modelo y el cerebro; el recordatorio del día antes, respuesta rápida. Salida: la visita en el calendario o la horquilla de precio. Datos: nombre, teléfono, barrio y fotos de la vivienda; las fotos no se suben a ningún sitio fuera del chat salvo al resumir, y sin dirección. Autonomía: la decisión de ir es de Marcos. Fallos: el cliente no contesta (un recordatorio a las 48 h y se cierra). Prueba: 30 días de solicitudes. Coste: 0 €. Apagado: quitar el mensaje de bienvenida.

A.3 · El cambio por escrito (jugada 3, abreviada)

Objetivo: ningún extra sin precio y sin «ok» por escrito. Disparador: el cliente pide algo fuera del presupuesto. Entradas: qué, cuánto y cuántos días. Lógica: respuesta rápida **/extra** (regla), apunte en la hoja «Cambios» de la obra (a mano), suma al facturar (programa de la jugada 19). Salida: el «ok» del cliente guardado en el chat y la línea en la factura. Sin modelo. Autonomía: ninguna; es una regla de la casa. Fallos: un oficial hace el extra sin el «ok» (se habla y se repite la regla). Prueba: tres obras. Coste: 0 €. Apagado: no aplica.

A.4 · El presupuesto desde la visita (jugada 4, abreviada)

Objetivo: de 75 a 25 minutos por presupuesto. Disparador: nota de voz y fotos de Marcos (por WhatsApp si lo monta el equipo; a mano en el proyecto de ChatGPT si lo hace él). Entradas: el audio, las fotos, el cerebro, la tabla de precios (partida, unidad, precio, fecha) y la plantilla en texto. Lógica: transcripción (modelo), medidas y partidas (modelo, con la instrucción de preguntar lo que falte y no inventar), cruce con la tabla (regla), relleno de la plantilla (regla), borrador a Marcos. Salida: el borrador en el formato del Excel, nunca al cliente. Modelo: el del proyecto; de respaldo, otro de la misma gama. Datos: direcciones y nombres en el audio, que se quitan del borrador. Autonomía: nada sale sin Marcos. Fallos: partida inventada (se detecta porque no está en la tabla y se marca), audio que no se entiende (pide repetir), precio viejo (la fecha de la tabla va en cada borrador). Prueba: los

tres presupuestos del domingo, acierto partida a partida en dos de tres. Coste: 23 € al mes de ChatGPT Plus; montado por el equipo, de 10 a 40 € al mes de API según presupuestos. Apagado: dejar de mandar el audio.

A.5 · La petición de recomendación (jugada 5, abreviada)

Objetivo: pedir la recomendación en todas las entregas, dos veces. Disparador: la ronda final firmada y los 30 días desde la entrega (aviso en el calendario). Entradas: el chat del cliente. Lógica: respuesta rápida **/reco** (regla), mensaje de reenvío (regla), etiqueta «Recomendó» y apunte de quién recomendó a quién en la hoja del filtro (a mano). Sin modelo. Autonomía: ninguna. Fallos: se olvida pedirla (por eso el aviso de los 30 días). Prueba: 90 días. Coste: 0 €. Apagado: no aplica.

Accesos que harían falta (solo nombres)

Google Sheets y Google Calendar de Marcos · WhatsApp Business (número del negocio, verificación de Meta) · el plan de ChatGPT o Claude · n8n (si se automatiza) · Billin (si lo monta el equipo).

Registro de supuestos

Todos los «dato del cliente» son de una semana contada de memoria y de un día mirado en pantalla; la primera medida real la da el mes 1. El cierre de 3 de cada 10 es lo que dijo Marcos; el de 1 de cada 9 sale de cruzar sus 35 presupuestos al mes con sus 180 obras en cuatro años. Los 10 presupuestos de 35 que quita el filtro, el 1 de cada 10 que recupera el perseguidor, la subida del 3 al 5 %, los 75 a 150 € de extras por obra y los 25 minutos por presupuesto con borrador son estimaciones nuestras sin dato propio; cada una se mide en su primera prueba. Los precios de las herramientas son los públicos a octubre de 2026, sin IVA salvo ChatGPT, y cambian. El precio de la API de WhatsApp en España viene de dos fuentes que coinciden; la tarifa oficial de Meta no da la cifra en texto. Las fechas de Verifactu son las del BOE a finales de octubre de 2026.

Glosario

Cerebro de tu empresa: lo que vendes, tus precios, cómo hablas y las preguntas de siempre, montado en tu ChatGPT desde la llamada, que la IA lee antes de escribir nada por ti. **Cerebro vivo:** el mismo, conectado por mi equipo para que crezca solo con tus presupuestos y las preguntas nuevas, siempre con tu visto bueno. **Respuesta rápida:** un mensaje guardado en WhatsApp Business que sale escribiendo una barra y una palabra. **Etiqueta:** una marca de color en un chat de WhatsApp Business para saber en qué punto está ese cliente. **n8n:** una herramienta para conectar programas entre sí y que hagan pasos solos; en cristiano, el que mira la hoja y manda el mensaje. **API de WhatsApp Business:** la forma oficial de que un programa mande mensajes desde tu número; exige plantillas aprobadas por Meta y cobra por mensaje. **Plantilla de mensaje:** un texto fijo aprobado por Meta para empezar una conversación. **Ventana de 24 h:** el plazo en el que puedes contestar libremente a quien te ha escrito. **Verifactu:** el sistema de Hacienda que obliga a facturar con un programa que registra cada factura y no deja cambiarla después.

Informe de ejemplo. Reformas Ejemplo no existe. El tuyo sale de tu día de ayer, de tus pantallas y de tus cifras. Lo reservas en javiggil.com/negocio.