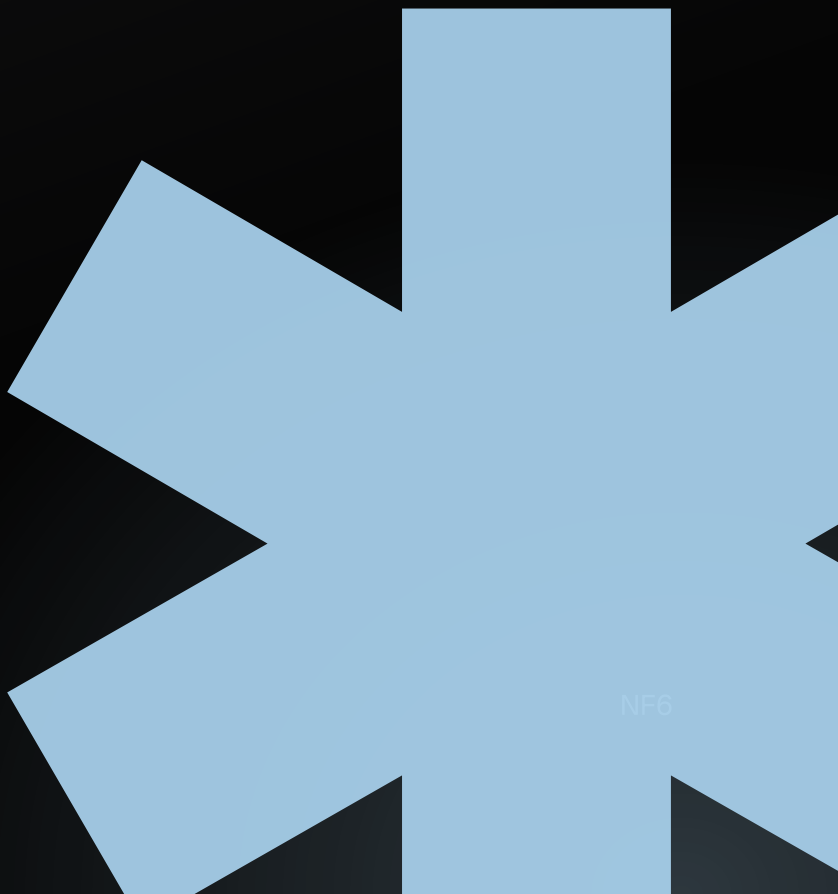
Uriel Iglesias

Guía de automatizaciones

Lo que automatizaría primero en tu negocio, explicado paso a paso y sin tecnicismos.



urieliglesias.com

Antes de empezar

Esta guía es para quien hace a mano lo que podría hacer una máquina

Soy Uriel Iglesias y me dedico a automatizar negocios con IA. Lo que leerás aquí es lo mismo que le cuento a un empresario en la primera llamada.

Casi todos los negocios con los que hablo tienen el mismo problema: el dueño y su equipo pasan una parte enorme del día copiando datos, contestando las mismas preguntas, persiguiendo facturas y preparando documentos que se parecen mucho entre sí. Nadie lo eligió. Se fue acumulando.

La buena noticia es que hoy casi todo eso se puede dejar en manos de un sistema que trabaja solo. No hace falta cambiar de programas ni contratar a nadie. Hace falta elegir bien por dónde empezar.

Qué vas a encontrar

1 Qué automatizar primero

2 Cómo saber si compensa

3 Seis automatizaciones, paso a paso

4 Los errores que más veo

5 Por dónde empezar mañana

Uriel

Capítulo uno

Qué automatizar primero

No empieces por lo más vistoso. Empieza por lo que más se repite.

Coge una semana normal de tu negocio y apunta todo lo que hacéis a mano más de una vez. No lo que crees que hacéis: lo que de verdad hacéis. Al terminar tendrás una lista larga. Para elegir la primera, pásale a cada tarea estas cuatro preguntas.

- **¿Se repite igual cada vez?** Si los pasos son siempre los mismos, una máquina los puede seguir.
- **¿Quién la hace?** Si la hace el dueño o la persona más cara del equipo, va antes en la lista.
- **¿Qué pasa si se olvida?** Una factura sin cobrar o un cliente sin respuesta cuestan dinero. Esas suben.
- **¿Los datos ya están en algún sitio?** Si viven en un correo, un Excel o un programa, se pueden leer solos.

Mi regla

La primera automatización tiene que notarse en la primera semana. Si nadie del equipo nota la diferencia, has elegido mal. Elige algo pequeño, que moleste a todos y que se haga todos los días.

Capítulo dos

Cómo saber si compensa

No hace falta una hoja de cálculo. Hacen falta tres preguntas honestas.

El tiempo

Cuenta cuánto rato se va en esa tarea en una semana, y quién lo gasta. Piensa en qué haría esa persona con ese rato libre: vender, atender mejor, irse a casa a su hora.

Los errores

Lo que se hace a mano se equivoca: un dato mal copiado, un presupuesto con el precio viejo, un cliente al que nadie volvió a llamar. Pregúntate cuánto te ha costado el último.

Lo que se escapa

Muchas ventas se pierden por llegar tarde. Si un sistema contesta en el momento y hace el seguimiento solo, recuperas oportunidades que hoy ni ves.

La cabeza

Hay un coste que no sale en ninguna cuenta: el de tenerlo todo en la cabeza. Cuando el sistema se acuerda por ti, piensas mejor en lo importante.

Cuándo NO compensa

Si la tarea pasa pocas veces al año, si cada vez es distinta o si depende de una decisión que solo puedes tomar tú, déjala como está. Automatizar algo que no se repite es gastar en vano.

Automatización 1

Las facturas que llegan, apuntadas solas

Te llegan facturas por correo, en papel o por WhatsApp, y alguien las teclea una a una. Eso se acaba.

Paso a paso

1. **Un solo buzón.** Todas las facturas van a un mismo sitio: un correo o una carpeta. Las de papel, una foto con el móvil y listo.
2. **La IA las lee.** Saca proveedor, fecha, número, base, impuestos y total, aunque cada proveedor use un formato distinto.
3. **Se apuntan donde ya trabajas.** En tu programa de contabilidad o en tu Excel, con el archivo guardado en su carpeta.
4. **Solo te pregunta lo raro.** Si una factura no cuadra o el proveedor es nuevo, te avisa a ti. El resto pasa sin tocarlo.
5. **Tu gestoría lo recibe ordenado.** Al cierre del mes le llega todo junto, sin buscar papeles.

Cómo sabes que funciona

Nadie de tu equipo vuelve a abrir una factura para copiarla. Tú solo ves las que tienen algo raro.

Automatización 2

Presupuestos en minutos, no en días

El cliente pide precio y espera. Mientras tanto, llama a otro. El que responde primero suele ganar.

Paso a paso

1. **Tus precios, en un solo sitio.** Una tabla con lo que vendes, lo que cuesta y tus condiciones. Es lo que hará que todo salga bien.
2. **La petición entra sola.** Por un formulario, un correo o un mensaje, el sistema recoge qué necesita el cliente.
3. **La IA prepara el borrador.** Con tu plantilla, tus precios y tu forma de escribir. Si falta un dato, lo pregunta.
4. **Tú lo revisas y lo mandas.** Un vistazo, un toque y sale. La decisión sigue siendo tuya.
5. **El seguimiento no se olvida.** Si en unos días no hay respuesta, el sistema te lo recuerda o escribe por ti.

Cómo sabes que funciona

Respondes el mismo día a todo el que pide precio, y ningún presupuesto se queda olvidado en una carpeta.

Automatización 3

Un CRM que se llena solo y te dice a quién llamar

Los CRM fallan por una razón: nadie tiene tiempo de rellenarlos. Así que hago que se rellenen solos.

Paso a paso

1. **Cada contacto entra solo.** De la web, del correo, del teléfono o de las redes. Nadie copia nada.
2. **Cada conversación queda apuntada.** La IA resume lo que se habló y lo deja en la ficha del cliente.
3. **Cada cliente tiene su siguiente paso.** Llamar, mandar el presupuesto, esperar respuesta. Siempre hay uno.
4. **Por la mañana, tu lista.** Al empezar el día ves a quién tienes que llamar hoy y por qué.
5. **Los que se enfrían, avisan.** Si alguien lleva tiempo sin noticias, el sistema lo levanta antes de que se pierda.

Cómo sabes que funciona

Sabes en todo momento cómo va cada cliente sin preguntar a nadie, y ningún contacto se queda sin respuesta.

Automatización 4

Un agente que conoce tu empresa

Las mismas preguntas, todos los días: dónde está tal documento, qué le dijimos a este cliente, cuánto cobramos por aquello.

Paso a paso

1. **Juntamos lo que sabe tu empresa.** Documentos, tarifas, procedimientos, correos importantes. Lo que hoy está repartido.
2. **El agente lo aprende.** Una IA privada que solo usa tu información y no la comparte con nadie.
3. **Se le pregunta como a un compañero.** Por chat o por WhatsApp, con palabras normales, y contesta citando de dónde lo saca.
4. **Hace, no solo responde.** Puede preparar un correo, un resumen o un documento con lo que encuentra.
5. **Se mantiene al día.** Cuando cambia algo en tu empresa, el agente lo sabe sin que nadie se lo explique.

Cómo sabes que funciona

Las preguntas dejan de llegarte a ti. Una persona nueva del equipo se pone al día sin depender de nadie.

Automatización 5

El informe del lunes, hecho antes de que llegues

Saber cómo va tu negocio no debería costarte una mañana de buscar números en cinco sitios.

Paso a paso

1. **Elige lo que de verdad miras.** Ventas, cobros pendientes, presupuestos abiertos, clientes nuevos. Pocas cosas y claras.
2. **El sistema las recoge solo.** De tu programa de facturación, tu CRM, tu banco o tu Excel.
3. **La IA lo explica en palabras.** No solo números: qué ha cambiado, qué va mejor, qué hay que mirar.
4. **Te llega el lunes a primera hora.** Por correo o por WhatsApp, en un formato que se lee en el móvil.
5. **Te avisa si algo se tuerce.** Si un número se sale de lo normal durante la semana, no espera al lunes.

Cómo sabes que funciona

Empiezas la semana sabiendo dónde estás y qué hacer, sin abrir ningún programa.

Automatización 6

Una presencia online que trabaja mientras duermes

Tu web no es un folleto. Es el primer comercial que ve tu cliente, y debería atender y vender solo.

Paso a paso

1. **Que te encuentren.** Una web rápida, pensada para el móvil y preparada para salir en Google y en las respuestas de ChatGPT.
2. **Que se entienda en segundos.** Qué haces, para quién y por qué tú. Con fotos reales, no de banco de imágenes.
3. **Que capte el contacto.** Un botón claro para llamar, reservar o pedir precio, en cada pantalla.
4. **Que el contacto entre en tu CRM.** Y que reciba respuesta al momento, aunque sea domingo por la noche.
5. **Que mejore sola.** Mira qué páginas funcionan y cuáles no, y ve cambiando lo que no convierte.

Cómo sabes que funciona

Te llegan contactos de gente que no te conocía, y cada uno recibe respuesta sin que tengas que estar pendiente.

Capítulo cuatro

Los errores que más veo

- **Empezar por lo difícil.** Querer automatizar toda la empresa a la vez. Se tarda mucho, nadie ve resultados y el proyecto muere. Una cosa, que funcione, y luego la siguiente.
- **Automatizar el desorden.** Si un proceso está mal hecho a mano, automatizado estará mal hecho más rápido. Primero se ordena.
- **Comprar una herramienta antes de saber qué problema resuelve.** El programa es lo último. Lo primero es la tarea que quieres quitarte.
- **No contar con el equipo.** Las personas que hacen la tarea saben dónde falla. Si no las escuchas, el sistema no lo usará nadie.
- **Dejar que la IA decida sola lo importante.** Que prepare, que ordene, que avise. Lo que compromete a tu negocio lo revisa una persona.
- **Montarlo y olvidarse.** Una automatización se revisa de vez en cuando, como cualquier otra cosa de la empresa.

Por dónde empezar mañana

Elige una tarea y cuéntamela

Coge la lista de tareas repetidas de tu semana, quédate con la que más os molesta a todos y resérvame una llamada de 30 minutos. Me lo cuentas y te digo qué automatizaría primero y cómo lo haría.

cal.com/uriel-nf6/30min

O escríbeme a uriel@nf6.ai. Te contesto yo.

Uriel Iglesias