



GUÍA GRATUITA PARA PYMES

Los 5 procesos que toda pyme puede automatizar en menos de 30 días

Qué automatizar primero, cómo hacerlo y cómo medir el resultado.

Soluciona-IA

Automatiza. Optimiza. Crece. · hola@soluciona-ia.com

Por dónde empezar

Casi toda pyme pierde tiempo y clientes en las mismas cinco tareas: contestar tarde, agendar a mano, preparar presupuestos, olvidarse de hacer seguimiento y facturar o reportar con hojas de cálculo. Todas se pueden automatizar con IA **sin cambiar tus herramientas ni tu forma de trabajar**.

Esta guía te explica cada proceso, qué primer paso dar esta semana y qué indicador mirar para saber si funciona. Al final tienes un plan de 30 días y una hoja para calcular cuánto te cuesta **no** automatizar.

Los 5 procesos de un vistazo

#	Proceso	Qué resuelve	Dificultad
1	Respuesta y cualificación de leads	Leads que se enfrían por responder tarde	Baja
2	Agendado de citas y reservas	Idas y venidas para cuadrar una reunión	Baja
3	Presupuestos y propuestas	Horas preparando documentos a mano	Media
4	Seguimiento automático	Clientes y leads que se quedan sin respuesta	Baja
5	Facturación e informes	Cobros olvidados y métricas desactualizadas	Media

Consejo: empieza por el proceso 1. Es el que antes se nota en ventas y el que sirve de base para los demás: si ya respondes y cualificas al instante, el resto del flujo (agenda, presupuesto, seguimiento) se conecta solo.

1

Respuesta y cualificación de leads

EL PROBLEMA

Un lead que escribe fuera de horario, o que espera horas una respuesta, suele irse con quien contestó antes. Además, tu equipo dedica tiempo a hablar con contactos que nunca iban a comprar.

CÓMO SE AUTOMATIZA

- Un agente de IA responde al instante, 24/7, en tu web, WhatsApp o email.
- Hace las preguntas clave (qué necesita, plazo, presupuesto, zona...) y puntúa cada lead según tus criterios.
- Solo pasa a tu equipo, con el resumen hecho, quien encaja.

Primer paso esta semana

Escribe en un papel las 4 o 5 preguntas que siempre haces antes de dar un precio. Ese es el guion del agente.

Cómo medirlo

Tiempo medio de primera respuesta y porcentaje de leads cualificados que acaban en reunión.

2

Agendado de citas y reservas

EL PROBLEMA

Proponer horarios, esperar respuesta, reprogramar... Cada cita puede costar varios mensajes y alguien que lo gestione a mano.

CÓMO SE AUTOMATIZA

- El agente se sincroniza con tu calendario y ofrece solo huecos libres.
- Confirma, recuerda y reprograma automáticamente, sin intervención de nadie.
- Si el lead está cualificado, la cita se agenda en la misma conversación.

Primer paso esta semana

Define tus franjas de disponibilidad reales y la duración de cada tipo de reunión.

Cómo medirlo

Citas agendadas sin intervención humana y porcentaje de asistencia (no-shows).

3 Presupuestos y propuestas

EL PROBLEMA

Preparar una propuesta personalizada puede llevar horas, y cada hora de retraso reduce la probabilidad de cerrar.

CÓMO SE AUTOMATIZA

- Los datos del lead (ya recogidos en el paso 1) rellenan una plantilla con tus precios y condiciones.
- Se genera un PDF profesional en segundos y se envía por email o WhatsApp.
- Tu equipo solo revisa y ajusta los casos especiales.

Primer paso esta semana

Reúne tus 2 o 3 propuestas más habituales y detecta qué partes cambian siempre y cuáles no.

Cómo medirlo

Tiempo desde la solicitud hasta el envío de la propuesta y tasa de aceptación.

4 Seguimiento automático

EL PROBLEMA

La mayoría de las ventas se pierden por falta de seguimiento, no por falta de interés: un recordatorio que nadie envió.

CÓMO SE AUTOMATIZA

- Secuencias de WhatsApp y email con tu tono, que se activan solas según el estado de cada lead o cliente.
- Avisos internos cuando alguien responde o cuando un lead lleva días sin contestar.
- Cada contacto queda registrado en tu CRM.

Primer paso esta semana

Revisa tus leads de los últimos 3 meses sin respuesta: ese es el primer grupo a reactivar.

Cómo medirlo

Porcentaje de leads reactivados y número de contactos sin seguimiento (objetivo: cero).

5 Facturación e informes

EL PROBLEMA

Generar facturas, perseguir cobros y montar informes en hojas de cálculo consume horas cada mes y siempre llega tarde.

CÓMO SE AUTOMATIZA

- La factura se genera y se envía automáticamente al cerrar la venta o al cumplirse un hito.
- Recordatorios de cobro automáticos según el vencimiento.
- Un panel con tus métricas clave que se actualiza solo.

Primer paso esta semana

Anota cuántas horas al mes dedicas a facturar y a preparar informes. Será tu punto de partida.

Cómo medirlo

Horas administrativas ahorradas al mes y días medios de cobro.

Plan de 30 días

Semana 1	Elige el proceso 1. Define criterios de cualificación y reúne las preguntas frecuentes de tus clientes.
Semana 2	Configura el agente, conéctalo a tu calendario y a tu CRM, y Pruébalo con casos reales.
Semana 3	Activa la automatización con tráfico real. Añade agenda y primeros seguimientos automáticos.
Semana 4	Mide los indicadores, ajusta y decide cuál es el siguiente proceso (presupuestos, facturación...).

Cuánto te cuesta no automatizar

Rellena esta hoja con datos reales de tu negocio. No necesitas precisión: una estimación honesta basta para ver si compensa.

A	Horas por semana que tu equipo dedica a tareas repetitivas (responder, agendar, presupuestar, facturar)	_____ h
B	Coste medio por hora de esas personas (salario + cargas)	_____ €
C	Coste anual de tareas manuales = $A \times B \times 52$	_____ €
D	Leads al mes que recibes	_____
E	Porcentaje que se pierde por responder tarde o sin seguimiento (estimación)	_____ %
F	Valor medio de un cliente nuevo	_____ €
G	Ventas perdidas al año = $D \times E \times F \times 12$	_____ €
	COSTE ANUAL DE NO AUTOMATIZAR = $C + G$	_____ €

Si el resultado de la última fila es superior al coste de implantar la automatización, ya tienes la respuesta. En la auditoría gratuita lo calculamos juntos con tus datos reales.

¿Quieres aplicarlo a tu empresa?

Te hacemos una auditoría gratuita y sin compromiso: revisamos tus procesos, calculamos el ahorro posible y te proponemos qué automatizar primero.

La primera automatización suele estar en marcha entre 7 y 14 días después de la auditoría.

Esríbenos a hola@soluciona-ia.com

Soluciona-IA diseña e implementa agentes de IA y automatizaciones a medida para empresas: captación y cualificación de leads, presupuestos automáticos y seguimiento de clientes.