

Cómo conseguir más clientes en 2026.

Sin ser experto en tecnología.

7 cosas que puedes hacer esta semana con IA y herramientas digitales — aunque no tengas ni idea.

LO QUE VAS A LEER

7 trucos · 1 plan · 13 páginas

Sin teoría. Sin humo. Para aplicar el lunes.

ÁLVARO CERRADA BUENO

Estrategia, sistemas e IA para negocios — IAMK.es

Por qué este e-book existe.

Todo el mundo habla de IA. Nadie te dice qué hacer el lunes por la mañana.

Si tienes un negocio pequeño — un estudio, una consulta, una tienda, una agencia — probablemente te pasa lo mismo: ves titulares sobre inteligencia artificial cada día, escuchas a tu cuñado decir que "esto lo cambia todo", y al final te quedas igual. Sin saber por dónde empezar. Sin tiempo para investigar. Sin ganas de pagar a un consultor que te hable en chino.

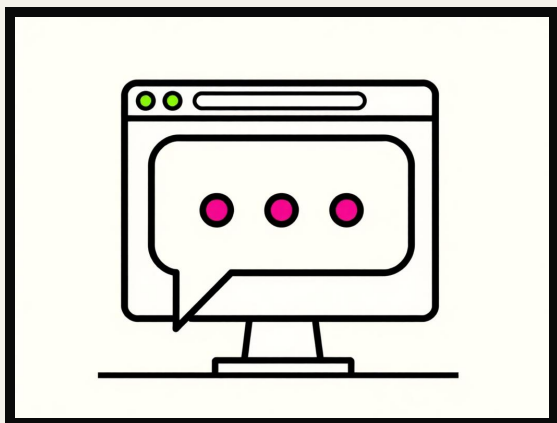
Este e-book es lo contrario. Son 7 cosas concretas, baratas (o gratis), que puedes empezar esta misma semana para conseguir más clientes. Sin transformación digital, sin reinventar tu empresa, sin necesitar a nadie de informática.

Si después de leerlo aplicas dos o tres, ya habrá merecido la pena.

"No necesitas saber de tecnología. Necesitas saber qué problema quieres resolver. La tecnología viene después."

Que tu web conteste mientras tú trabajas.

01



EL PROBLEMA

La gente entra en tu web fuera de horario, tiene una duda básica, no encuentra respuesta y se va a la competencia. Has perdido un cliente sin enterarte.

QUÉ HACER

Añade un chat sencillo en tu web que responda automáticamente las 5 preguntas que más te hacen. No hace falta una IA súper sofisticada — un chatbot básico bien configurado resuelve el 70% de las dudas.

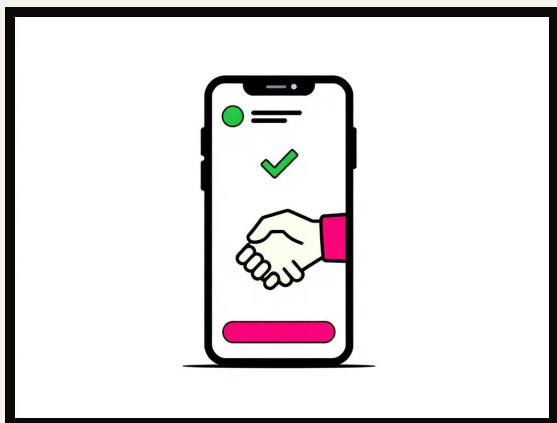
CÓMO EMPEZAR — ESTA SEMANA

- Anota las 10 preguntas que más te hacen por WhatsApp o email.
- Escribe la respuesta de cada una en 2-3 líneas, en tu tono.
- Usa una herramienta de bajo coste para montarlo (Tidio, Crisp o un GPT personalizado embebido).
- Pruébalo tú mismo desde el móvil. Que sea útil, no decorativo.

"Un arquitecto que conozco montó esto en un sábado. Ahora cierra primeras visitas mientras está en obra."

Convierte cada WhatsApp en un cliente.

02



EL PROBLEMA

Te llegan mensajes a cualquier hora. Contestas tarde, contestas mal, o no contestas. Cada respuesta que se enfría es un presupuesto que no llega.

QUÉ HACER

Crea 4 plantillas de respuesta que cubran el 80% de los mensajes que recibes: primer contacto, petición de presupuesto, seguimiento a los 3 días, agradecimiento al cierre. WhatsApp Business te deja guardarlas como respuestas rápidas con un atajo.

CÓMO EMPEZAR – ESTA SEMANA

- Activa WhatsApp Business si aún usas el normal (es gratis).
- Configura las "respuestas rápidas" desde Ajustes > Herramientas para empresas.
- Escribe las 4 plantillas pensando en qué te diferencia, no en ser correcto.
- Programa un mensaje de bienvenida automático para fuera de horario.

"Responder en 5 minutos en lugar de 5 horas multiplica tu tasa de cierre. Es así de simple."

Aparece cuando buscan lo que vendes.

03



EL PROBLEMA

Hay gente buscando exactamente tu servicio en tu ciudad ahora mismo. Si no apareces en Google, no existes para ellos.

QUÉ HACER

Para un negocio local, lo más rentable no es SEO complicado. Es tu ficha de Google Business. Bien hecha, te trae clientes sin pagar publicidad.

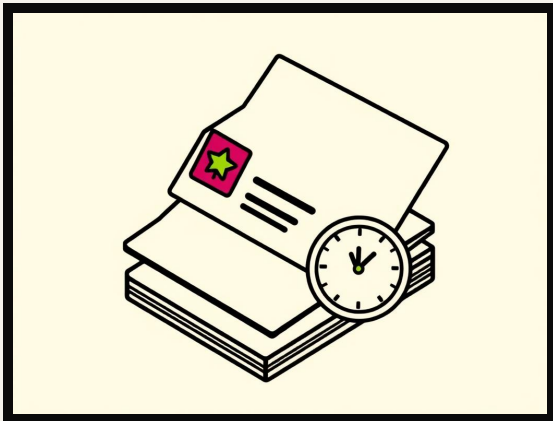
CÓMO EMPEZAR – ESTA SEMANA

- Reclama o crea tu ficha en business.google.com (es gratis).
- Sube 8-10 fotos reales: tu local, tu trabajo, tu equipo. Nada de stock.
- Pide a tus 5 mejores clientes que te dejen una reseña honesta.
- Publica algo cada 2 semanas: una novedad, un caso, una foto.

"Las reseñas pesan más que cualquier truco de SEO. Y no cuestan dinero, cuestan pedir las."

Genera contenido en 10 minutos a la semana.

04



EL PROBLEMA

Sabes que deberías publicar en redes. No tienes tiempo. No tienes ideas. Y cuando publicas, no sabes qué decir. Resultado: cuenta abandonada.

QUÉ HACER

Usa ChatGPT (o similar) como ayudante, no como sustituto. Tú aportas el criterio y la historia real; la IA te ayuda a darle forma. 10 minutos a la semana, 4 publicaciones al mes.

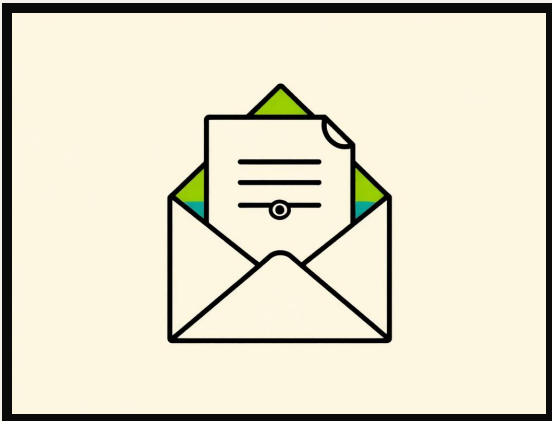
CÓMO EMPEZAR – ESTA SEMANA

- Cada lunes, anota 1 cosa interesante que te haya pasado en el trabajo.
- Pídele a ChatGPT que la convierta en un post de 150 palabras, tono cercano.
- Edítalo. Quita lo que suene a robot. Añade tu voz.
- Publícalo. Repite la semana siguiente.

"La gente no sigue marcas perfectas. Sigue personas con cosas reales que contar."

Un email al mes, bien hecho.

05



EL PROBLEMA

Mandar 10 emails malos no convierte. Mandar 1 bueno, sí. La mayoría de pymes ni manda, o manda promociones que nadie abre.

QUÉ HACER

Construye una lista pequeña de personas que han comprado o han mostrado interés. Mándales 1 email al mes con algo útil — no con una oferta. Cuando llegue el momento de comprar, se acordarán de ti.

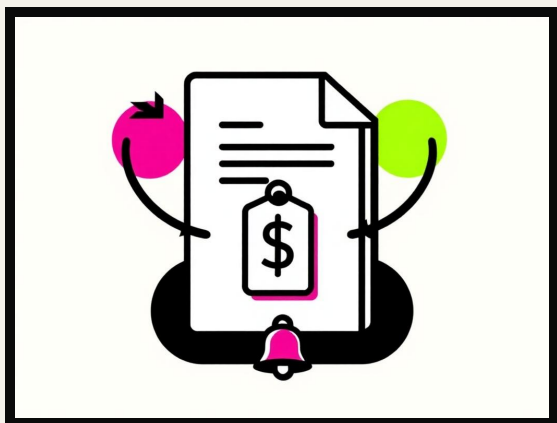
CÓMO EMPEZAR — ESTA SEMANA

- Recopila los emails que ya tienes (clientes, presupuestos enviados, contactos).
- Usa una plataforma gratuita y fácil de manejar: Mailrelay o Brevo.
- Escribe 1 email útil al mes: un consejo, una historia, un caso.
- Sin "newsletter mensual de la empresa". Habla como hablas tú.

"El email es el único canal que es tuyo. Las redes sociales te las pueden cerrar mañana."

Automatiza el seguimiento de presupuestos.

06



EL PROBLEMA

Mandas un presupuesto. El cliente no contesta. Tú no insistes (te da apuro o se te olvida). El 80% de las ventas perdidas se pierden ahí, no en el precio.

QUÉ HACER

Configura un sistema simple que te recuerde hacer seguimiento. Empieza con un Excel sencillo y, cuando lo tengas rodado, deja que una plataforma de email gratuita haga el trabajo por ti — sin complicarte con programas raros.

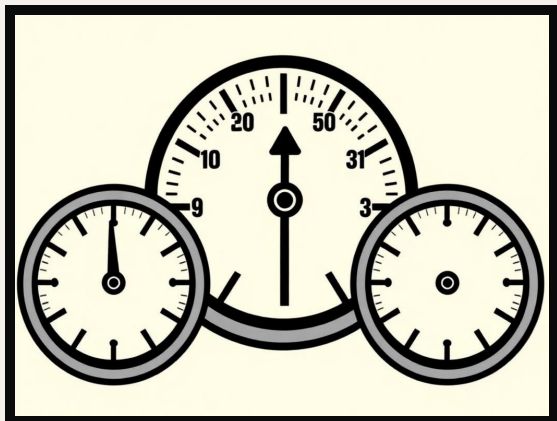
CÓMO EMPEZAR — ESTA SEMANA

- Abre un Excel con 4 columnas: cliente, email, fecha del presupuesto, importe.
- Sube ese listado a Mailrelay o Brevo (gratis, en 10 minutos, sin saber nada técnico).
- Crea una automatización básica: a los 4 días manda un email "¿alguna duda?", y a los 12 días otro "¿seguimos o lo dejamos?".
- Una vez configurado, funciona solo. Tú sigues a lo tuyo y el seguimiento ya está hecho.

"El cliente no compra cuando tú quieres vender. Compra cuando él está listo. Tu trabajo es estar ahí cuando lo esté."

Tres números. No treinta.

07



EL PROBLEMA

Las herramientas de marketing te dan 200 métricas. La mayoría son ruido. Acabas mirando todo y entendiendo nada.

QUÉ HACER

Mira solo 3 números cada mes. Apúntalos en una libreta o en una hoja. Si suben, lo estás haciendo bien. Si bajan, hay que cambiar algo.

CÓMO EMPEZAR – ESTA SEMANA

- Cuántas personas han contactado contigo este mes (web, WhatsApp, email, teléfono).
- Cuántas se han convertido en cliente (presupuesto firmado o venta cerrada).
- Cuánto te ha costado conseguir cada cliente (tiempo + dinero invertido).

"Lo que no se mide no se mejora. Pero lo que se mide demasiado, paraliza."

Querer hacerlo todo a la vez.

Lo he visto cientos de veces. Alguien lee algo como esto, se motiva, e intenta aplicar los 7 trucos en una semana. A los 15 días lo abandona todo, agotado y frustrado, convencido de que "esto no es para mí".

No funciona así.

Lo que sí funciona:

- Elige UN truco. Solo uno. El que más fácil te resulte.
- Aplícalo durante 4 semanas. Sin tocar nada más.
- Cuando esté funcionando solo (o casi solo), pasa al siguiente.
- Repite. En 6 meses tendrás los 7 funcionando.

"La gente que consigue resultados no es la que sabe más. Es la que termina lo que empieza."

Tu lunes por la mañana.

Si solo te quedas con una cosa de este e-book, que sea esta página. Es el orden que yo recomendaría a alguien que arranca de cero.

01

Esta semana — Google Business

Crea o reclama tu ficha. Sube fotos. Pide 5 reseñas. Es el truco con mejor relación esfuerzo/resultado.

02

Semana 2 — WhatsApp Business + plantillas

Migra y configura las 4 respuestas rápidas. Tarda una tarde, te ahorra horas cada semana.

03

Semana 3 — Seguimiento de presupuestos

Hoja de cálculo simple + recordatorios. Empieza a recuperar ventas que dabas por perdidas.

04

Mes 2 y 3 — El resto

Chatbot, contenido con IA, email mensual, métricas. De uno en uno, sin prisa.

"No necesitas un plan perfecto. Necesitas empezar el lunes."

Señales de humo que debes evitar.

A medida que apliques estas cosas, te van a empezar a llegar ofertas. Agencias, "expertos en IA", consultores. Algunos serán útiles. La mayoría, no. Esta es mi lista de banderas rojas.

- Te prometen "transformar tu negocio" sin haber preguntado a qué te dedicas.
- Hablan de IA pero no te enseñan ni un caso real medible.
- Quieren venderte una herramienta antes de entender tu problema.
- Cobran por adelantado mucho dinero por un proyecto largo y opaco.
- No saben explicarte en una frase qué vas a tener al final.
- Hablan en jerga: "stack", "growth hacking", "funnel multicanal omni-IA".

"Si no te lo pueden explicar a tu madre en 30 segundos, probablemente ni ellos lo entienden."

Hablemos.

Si algo de aquí te ha hecho pensar, escíbeme.

QUIÉN SOY

Álvaro Cerrada Bueno

Llevo desde el año 2000 ayudando a negocios a usar la tecnología sin complicarse la vida. Más de 25 años entre estrategia, marketing, sistemas e inteligencia artificial aplicada — siempre con el mismo criterio: si no resuelve un problema real, no merece la pena.

En IAMK trabajo con pymes y profesionales que quieren mejorar cómo captan, atienden y retienen a sus clientes. Sin humo. Sin discursos. Con cosas que funcionan.

WEB

iamk.es

EMAIL

hola@iamk.es

TELÉFONO

610 841 849

¿Quieres que veamos juntos qué aplicar primero en tu negocio?

Primera conversación sin compromiso. Te digo qué haría yo y por qué — gratis.