



---

# PLAN DE RECUPERACION

## de Ingresos IA en 24 Horas

---

Como las Empresas de HVAC Recuperan Llamadas Perdidas, Reservan Mas Trabajos y Dejan de Perder Oportunidades de \$500+

---

**85%**

**≤30s**

**\$576K**

llamantes que nunca devuelven la llamada	tiempo de respuesta IA por texto	ingresos anuales en riesgo
--	----------------------------------	----------------------------

Darly Robert Cham | CEO, IntelliAIScale Automation Corp  
Burlington, ON, Canada | [intelliaiscale.com](http://intelliaiscale.com)

## QUE ENTREGA ESTE PLAN

Tiene en sus manos una guía de implementación de 15 páginas creada para un objetivo específico: poner en marcha su primer sistema de recuperación de llamadas perdidas impulsado por IA en 24 horas. No es una teoría. Es un sistema funcional — activo en su línea telefónica, conectado a su calendario, sincronizado con su CRM — antes de que termine mañana.

- ◆ Cada llamada perdida genera una respuesta automática por texto en menos de 30 segundos
- ◆ Cada conversación es calificada, enrutada y registrada sin que usted intervenga
- ◆ Cada cliente potencial reservable obtiene una cita confirmada en su calendario
- ◆ Cada oportunidad perdida obtiene una segunda oportunidad antes de que su competidor responda

Esta guía funciona mejor cuando la lee una vez — rápido — y luego ejecuta la lista de verificación de la página 14.

## LA FUGA DE INGRESOS INVISIBLE QUE TODO PROPIETARIO DE HVAC IGNORA

La mayoría de los propietarios de negocios de HVAC creen que su mayor problema de crecimiento es el marketing. Están equivocados. La fuga está al fondo del embudo. Los prospectos llegan y desaparecen antes de que alguien responda.

### Lo que sucede en un día típico ajetreado:

- ◆ Esta en una llamada de servicio. El teléfono suena. Va al correo de voz.
- ◆ El cliente espera 2 segundos. Cuelga. Abre Google.
- ◆ Llama al siguiente contratista de HVAC en la lista.
- ◆ Ese contratista responde por texto en 30 segundos. Trabajo reservado.
- ◆ Usted llama de vuelta 2 horas después. Sin respuesta.

Realidad del sector: el 85% de los llamantes que llegan al correo de voz no vuelven a llamar. Tiempo de respuesta promedio HVAC: 3-5 horas. Los clientes que reciben respuesta en 5 minutos reservan con mucha más frecuencia.

Valor Promedio del Trabajo	Llamadas Perdidas/Día	Perdida Mensual
\$500	2	<b>\$20,000</b>
\$800	3	<b>\$48,000</b>
\$1,200	5	<b>\$120,000</b>

## LO QUE EL CORREO DE VOZ REALMENTE LE CUESTA

El costo de una llamada perdida no es solo el trabajo de hoy. Se compone en cinco capas:

<b>Capa 1</b>	Perdida Inmediata — Una llamada de servicio de \$800 perdida son \$800 menos. Obvio, pero solo el comienzo.
<b>Capa 2</b>	Perdida de Cliente Recurrente — Ese cliente construye una relacion con quien respondio. Perdido por anos.
<b>Capa 3</b>	Perdida de Referencias — Los clientes de HVAC refieren personas. Perder uno le cuesta referencias indefinidamente.
<b>Capa 4</b>	Perdida de Resenas — Los clientes perdidos no dejan resenas. Su clasificacion en Google se deteriora.
<b>Capa 5</b>	Fortalecimiento de la Competencia — Cada cliente que pierde hace a su competidor mas fuerte y visible.

Costo real de 3 llamadas perdidas/dia en 12 meses: \$576,000 conservador — hasta \$2.4M con valor de vida util y multiplicador de referencias.

## EL MARCO DE RECUPERACION EN 24 HORAS

Cuatro componentes. Cada uno simple. Juntos, eliminan permanentemente la fuga de llamadas perdidas.

1. DETECTAR	2. RESPONDER	3. CALIFICAR	4. RESERVAR
Llamada perdida detectada instantaneamente sin activador manual requerido	IA envia texto personalizado en menos de 30 segundos	La conversacion califica al prospecto automaticamente por SMS	Cita confirmada CRM actualizado automaticamente

1

### Detectar

Su numero esta conectado a GHL. Cuando se pierde una llamada, un flujo de trabajo se activa instantaneamente.

2

### Responder

Un SMS automatico se envia al llamante en menos de 30 segundos — personalizado, profesional, no robotico.

3

### Calificar

La IA maneja las respuestas: tipo de trabajo, urgencia, direccion, horario. Todo en intercambio SMS natural.

4

### Reservar

Prospecto calificado reservado en su calendario. Contacto actualizado en CRM. Usted es notificado.

Tiempo total de la llamada perdida a la cita reservada: 5-15 minutos. Su participacion: Cero — hasta que se presenta al trabajo.

## COMO FUNCIONA LA AUTOMATIZACION IA

### Paso 1: Deteccion del Activador

Numero conectado a GoHighLevel (GHL). Llamada perdida → flujo de trabajo activado instantaneamente.

### Paso 2: Busqueda de Contacto

Sistema verifica si el llamante existe en el CRM. Si existe, recupera historial. Si no, crea nuevo registro.

### Paso 3: Envio del Mensaje

SMS personalizado enviado desde su numero de telefono — como si viniera directamente de usted.

### Paso 4: Manejo de la Conversacion

Respuestas llegan a la bandeja del CRM. IA maneja preguntas de calificacion automaticamente.

### Paso 5: Reserva de Cita

Cliente confirma → sistema verifica calendario → espacio reservado → SMS de confirmacion enviado.

### Paso 6: Actualizacion del CRM

Contacto etiquetado, historial actualizado, movido a etapa de pipeline correcta. Cero entrada manual.

Su participacion: Cero — hasta que se presenta para el trabajo.

## FLUJO DE INGRESO: RESPONDER, CALIFICAR, ENRUTAR, RESERVAR

Cada flujo de ingreso IA tiene cuatro momentos clave. Estructure cada uno con precision:

### Momento 1 – El Gancho

Objetivo: Obtener una respuesta. No venda. Solo abra la conversacion.

```
"Hola! Somos [Su Empresa]. Acabamos de perder su llamada – lo sentimos. Somos el equipo HVAC 24/7 de [Ciudad]. En que podemos ayudarle hoy?"
```

### Momento 2 – La Calificacion

Objetivo: Entender el tipo de trabajo y la urgencia.

```
"Entendido! Es una emergencia que necesita servicio hoy, o podemos programar algo en los proximos dias?"
```

### Momento 3 – La Captura

Objetivo: Obtener la informacion necesaria para reservar.

```
"Perfecto. Me puede dar su direccion y la mejor ventana de 2 horas – manana (8am-12pm) o tarde (12pm-5pm)?"
```

### Momento 4 – La Confirmacion

Objetivo: Cerrar la reserva.

```
"Listo! Un tecnico estara en [direccion] el [fecha] entre [ventana]. Recibira un recordatorio por texto 2 horas antes. Hasta pronto!"
```

## 12 MENSAJES DE RESPUESTA ESPECIFICOS PARA HVAC

Use estos como punto de partida. Personalice con el nombre de su empresa, ciudad y tono.

### MENSAJE 1

"Hola! Llamada perdida – [Empresa] aqui. Equipo HVAC 24/7 de [Ciudad]. En que podemos ayudarle?"

### MENSAJE 3

"Gracias por llamar a [Empresa]. Estamos fuera de linea pero monitoreando emergencias. Diganos que pasa."

### MENSAJE 5

"Hey! Acabo de perder su llamada. Busca un presupuesto? Estimaciones el mismo dia disponibles. Que sistema tiene?"

### MENSAJE 7

"Hola! [Empresa] aqui. Fue referido por alguien? Y que problema de HVAC le puedo ayudar a resolver?"

### MENSAJE 9

"Hola! Llamada perdida. Los problemas de HVAC no esperan – que pasa con su sistema? Espacios limitados hoy."

### MENSAJE 11

"Hey! Llamada perdida – es [Empresa]. Si su AC no funciona con este calor, queremos atenderle hoy."

### MENSAJE 2

"Hey! Lo sentimos, perdimos su llamada. Si es urgente – AC caido, sin calefaccion – tenemos espacios de emergencia hoy."

### MENSAJE 4

"Hola! Llamada perdida. Que tipo de servicio HVAC necesita y es flexible en horarios?"

### MENSAJE 6

"Hola! Llamada perdida en [Empresa]. Si llama por mantenimiento, tenemos disponibilidad esta semana. Quiere un espacio?"

### MENSAJE 8

"Hey! Llamada perdida – es [Empresa], el equipo HVAC mas valorado de [Ciudad]. En que podemos ayudarle?"

### MENSAJE 10

"Hola! [Empresa] aqui. Envieme un mensaje con lo que pasa y nos encargamos."

### MENSAJE 12

"Hola! Llamada perdida. Sin calefaccion con este tiempo? Priorizamos llamadas de calefaccion. Diganos que pasa."

## INTEGRACION DE CALENDARIO Y CRM

### Lista de Verificacion — Calendario

Conectar Google Calendar o Outlook a GHL (Configuracion → Calendarios)
Establecer horas disponibles — bloquear tiempo de traslado, almuerzo, fin del dia
Configurar tiempo de separacion entre citas (30–60 min recomendado para HVAC)
Habilitar confirmaciones de reserva (cliente recibe SMS + correo electronico)
Habilitar secuencias de recordatorio (24h y 2h antes de la cita)
Habilitar manejo de cancelaciones y reprogramaciones automaticas

### Lista de Verificacion — CRM

Crear campos personalizados: tipo_trabajo, direccion_servicio, urgencia, fuente
Crear etapas de pipeline: Nuevo → Contactado → Calificado → Reservado → Completado
Configurar logica de etiquetado: hvac, emergencia, solicitud-presupuesto, mantenimiento
Habilitar registro de conversaciones (cada SMS sincronizado con el contacto)
Configurar notificaciones para nuevos prospectos, reservas y cancelaciones

Regla Sin-Escape: Cada prospecto debe tener una proxima accion asignada. Cualquier contacto "contactado" pero no "reservado" despues de 48h recibe seguimiento automatico.

## UN LUNES CON ESTE SISTEMA

Así es su lunes cuando el sistema esta en marcha:

<b>5:45 AM</b>	Telefono: 3 notificaciones. Prospecto 1: Emergencia reservada 9am. Prospecto 2: Presupuesto 2pm. Prospecto 3: Seguimiento martes.
<b>6:30 AM</b>	Conduciendo al primer trabajo. Calendario: 9am, 11am, 2pm, 4pm. Dia completo — sin llamadas de su parte.
<b>8:43 AM</b>	En el trabajo de las 9am. Entran 2 llamadas mas. Ambas al correo de voz. Textos enviados en menos de 30 segundos.
<b>9:47 AM</b>	Ambos llamantes respondieron. Uno calificado para hoy. Espacio de 5pm reservado automaticamente.
<b>12:10 PM</b>	Conduciendo. Sin llamadas de seguimiento. CRM: 5 contactos activos, todos con proxima accion asignada.
<b>5:30 PM</b>	Dia terminado. Resumen: 2 trabajos completados, 3 reservados para manana, 1 en nurture. 0 contactos sin seguimiento.

Lo que el sistema hace a su dia: Menos llamadas reactivas. Mas trabajo confirmado. Cero prospectos perdidos.

## EJEMPLOS COMPLETOS DE CONVERSACION

### Ejemplo A — Reparacion de AC de Emergencia (Verano)

<b>ACTIVADOR</b>	Llamada perdida detectada → texto 28 segundos despues:
<b>IA</b>	"Hola! Acabamos de perder su llamada – [Empresa], equipo HVAC 24/7 de [Ciudad]. AC en problemas con este calor? Diganos."
<b>Cliente</b>	"Si, mi AC dejo de funcionar. Hace un calor terrible aqui."
<b>IA</b>	"Tenemos espacios de emergencia hoy. Me puede dar su direccion?"
<b>Cliente</b>	"Calle Elmwood 142."
<b>IA</b>	"Tecnico disponible entre 2pm y 4pm hoy – le viene bien?"
<b>Cliente</b>	"Si por favor."
<b>IA</b>	"Reservado! Recordatorio al mediodia. El tecnico llamara 30 min antes de llegar."

### Ejemplo B — Solicitud de Presupuesto (Caldera Nueva)

<b>IA</b>	"Hola! Llamada perdida. Busca presupuesto para un sistema nuevo o una reparacion?"
<b>Cliente</b>	"Necesitamos una caldera nueva. La vieja esta acabada."
<b>IA</b>	"Estimaciones el mismo dia para reemplazos de calderas. Cual es su direccion?"
<b>Cliente</b>	"23 Calle Arce, Burlington."
<b>IA</b>	"Nuestro estimador puede estar manana entre 9am y 11am. Le viene bien?"
<b>Cliente</b>	"Me parece bien."
<b>IA</b>	"Reservado. Recordatorio por la manana. Alguna pregunta?"

## LOS 3 KPI QUE LO DICEN TODO

### KPI 1 — Tasa de Respuesta a Llamadas Perdidas

**DEFINITION** % de llamadas perdidas que recibieron una respuesta por texto del cliente

**TARGET** **40%+ (promedio del sector para mercados HVAC sin explotar)**

**FORMULA**  $(\text{Clientes que respondieron} / \text{Total llamadas perdidas}) \times 100$

### KPI 2 — Tasa de Conversion Texto → Reserva

**DEFINITION** % de conversaciones por texto convertidas en cita confirmada

**TARGET** **30%+ en primeros 30 días | 50%+ en el mes 3**

**FORMULA**  $(\text{Citas reservadas} / \text{Total conversaciones texto}) \times 100$

### KPI 3 — Tasa de Recuperacion de Ingresos

**DEFINITION** Trabajos reservados via texto IA como % de reservas mensuales totales

**TARGET** **15% de ingresos mensuales de prospectos recuperados por IA en 60 días**

**FORMULA**  $(\text{Trabajos via IA} \times \text{Valor promedio}) / \text{Ingresos mensuales totales}$

## OBJECIONES COMUNES Y COMO MANEJARLAS

Lo que sus clientes preguntaran — y que responder:

<b>"Fue un robot?"</b>	"Nuestro asistente IA se comunico con usted para responder rapido. Soy una persona real y estoy aqui ahora. Como puedo ayudarle?"
<b>"No me gustan los textos."</b>	"Por supuesto. Cual es un buen momento? Le llamo en 30 minutos." Sistema registra y activa seguimiento manual.
<b>"Ya llame a alguien mas."</b>	"No hay problema! Si algo cambia o necesita una segunda opinion, estamos aqui. Ofrecemos estimaciones gratuitas."
<b>"Como obtuvo mi numero?"</b>	"Usted nos llamo! Somos [Empresa] — solo queriamos asegurarnos de no haberle perdido."
<b>"No quiero automatizacion."</b>	Etiquete como "no automatizar" y active seguimiento manual. Nunca imponga automatizacion a alguien que rechaza.

## LA LISTA DE VERIFICACION DE CONFIGURACION EN 24 HORAS

Hagalo en orden. Marque cada casilla. Estara en funcionamiento en 24 horas.

### HORA 0–2: Configuracion de Cuenta

Inicie sesion en GoHighLevel (o su CRM de eleccion)

Conecte su numero de telefono comercial o adquiera un numero de seguimiento

Pruebe que el numero recibe y enruta llamadas correctamente

Conecte su Google Calendar o Outlook

Confirme que la zona horaria esta correctamente configurada en GHL

### HORA 2–4: Construccion del Flujo de Trabajo

Cree un nuevo Flujo: activador = "Llamada Perdida"

Agregue accion: Enviar SMS — use el Mensaje 1 como apertura

Agregue accion: Esperar respuesta (expiracion: 24h)

Agregue rama: Si respondio → calificacion; Si no respondio → Seguimiento Dia 1

Construya la secuencia de calificacion usando mensajes de paginas 7-8

### HORA 4–6: Integracion de Reservas

Conecte el calendario de reservas al flujo de trabajo

Configure los espacios de cita disponibles (bloquee los tiempos de traslado)

Configure el SMS de confirmacion (cliente lo recibe instantaneamente)

Configure la secuencia de recordatorio 2 horas antes de la cita

Pruebe un flujo de reserva completo manualmente de principio a fin

**HORA 6–12: Prueba y Puesta en Marcha**

Pruebe el activador de llamada perdida desde un numero externo

Confirme que el texto sale en menos de 30 segundos tras la llamada perdida

Responda el texto de prueba y recorra el flujo de calificacion completo

Reserve una cita de prueba y confirme el bloqueo del calendario

Verifique el CRM: el contacto se creo y etiqueto correctamente?

## HA CONSTRUIDO EL SISTEMA. ASI COMO ESCALARLO.

La mayoría de los propietarios de HVAC que usan este sistema durante 30 días quieren dos cosas a continuación:

- **Opcion A — Hacerlo Por Usted**  
Configuración completa de GoHighLevel en 48 horas. Recepcionista IA con capacitación específica para HVAC. Optimización continua. Informes mensuales de recuperación de ingresos. Gestión CRM completa. \$397/mes, totalmente gestionado por IntelliAIScale.
- **Opcion B — Expansion a Otros Sectores**  
Una vez que su sistema HVAC este estable, el mismo marco se aplica a agentes inmobiliarios, clinicas, plomeros, electricistas y mas. Consulte nuestros planes de expansion sectorial.
- **Opcion C — La Instantanea de GoHighLevel**  
No quiere construir desde cero? La instantanea GHL pre-construida incluye todos los flujos de trabajo de este plan — configurada y lista para importar en minutos a su cuenta.

**Listo para implementar? Responda "SETUP" a su correo de compra o visite [intelliaiscale.com/nevermiss](https://intelliaiscale.com/nevermiss)**