

MANUAL DE CAMPO

# VOICE AGENTS 24/7

Manual de campo para montar, desplegar y vender tu primer agente de voz con IA en un fin de semana. Sin code. Sin pretextos. Con 0 €.

EL DATO INCÓMODO

# Entre **5 y 30** llamadas perdidas a la semana.

Es la media de un negocio local de servicios — clínica, gimnasio, taller, asesoría — con una sola línea y un horario humano de 9 a 18 h.

---

Tasa de conversión de una llamada perdida: **0,00 %**

LA VENTANA ABIERTA

# Google acaba de regalarte un recepcionista que no duerme.

Tres cifras describen el momento. Léelas en orden — cada una desactiva una excusa.

COSTE · PROTOTIPO

**0** €

AI Studio, GitHub Pages y Lovable cubren build, hosting y dominio gratis.

LATENCIA CONVERSACIONAL

**<500** ms

Con Gemini Flash. Por debajo del umbral que el oído percibe como pausa.

TIEMPO DE BUILD

**4** h

De prompt a demo en línea, un sábado por la tarde. Sin librerías.

El cuello de botella ya no es técnico.

**Es comercial.**

ANTES DE CONSTRUIR, ELIGE BIEN QUIÉN PAGA

# No todos los negocios necesitan un agente de voz. La mitad de tu margen vive en saber a quién decirle que no.

## SÍ ENCAJA

---

- + Clínicas dentales y médicas privadas
- + Gimnasios y estudios boutique
- + Inmobiliarias pequeñas y medianas
- + Talleres y servicios técnicos
- + Asesorías y gestorías
- + Restauración con reservas

## NO ENCAJA TODAVÍA

---

- B2B consultivo de ciclo largo
- Profesionales con cartera cerrada
- Sectores con RGPD complejo sin consentimiento resuelto
- Servicios públicos o sanidad pública
- Negocios sin volumen de llamada entrante real

### REGLA DE CAMPO

Si en su Google Business no aparece «llamar» como acción principal, no es tu cliente. Aún.

# 01

## Diseña el cerebro antes de tocar AI Studio.

El system prompt es el agente. Si está mal escrito, ningún modelo te salva. Tres minutos rellenando esta plantilla — antes de abrir ninguna interfaz.

### // SYSTEM PROMPT · PLANTILLA

Eres el recepcionista virtual de `[nombre del negocio]`,  
ubicado en `[ciudad]`.

### # SERVICIOS

Atendemos: `[servicios principales]`.  
Horario: `[horario]`.

### # TONO

Habla en `[tono: cercano / formal / técnico]`.  
Frasas cortas. Nunca repitas la pregunta del usuario.

### # OBJECIONES

Cuando digan `[objeción típica]`,  
responde `[respuesta breve]`.

### # ESCALADO

Si el caso es urgente o no encaja, ofrece  
agendar llamada con persona el `[día]`.

### LOS 7 BLOQUES IMPRESCINDIBLES

- 01 Identidad — quién es y a quién atiende

---

- 02 Servicios reales con vocabulario del cliente

---

- 03 Tono y registro — con ejemplos cortos

---

- 04 Objeciones frecuentes y respuesta tipo

---

- 05 Reglas de escalado a humano

---

- 06 Qué NO debe responder (precios, diagnóstico)

---

- 07 Cierre — pedir nombre, teléfono, motivo

# 02

## Pasa el cerebro a una voz, en siete clics.

AI Studio — el patio de pruebas oficial de Gemini — te deja levantar un agente conversacional sin escribir una sola línea de código.

- 01 Entra en `aistudio.google.com` con tu cuenta Google.
- 02 Pulsa Build → Create conversational voice apps.
- 03 Pega tu system prompt completo en el campo de instrucciones.
- 04 En Model, selecciona Gemini Flash (la versión más rápida disponible).
- 05 Elige una voz coherente con el tono que escribiste. Pruébala leyendo el saludo.
- 06 Ajusta `temperature` entre 0.3 y 0.5. Más bajo, menos invención.
- 07 Pulsa el micrófono y mantén una conversación real, en alto, como cliente.

### REGLA DE ITERA

Itera el system prompt **mínimo cinco veces** antes de dar el agente por bueno.

En cada vuelta, lee la transcripción y subraya dos cosas:

- Lo que dijo y no debería haber dicho.
- Lo que no dijo y debería haber dicho.

Lo demás es ruido. Si el agente suena humano en la quinta vuelta, ya estás por encima del 80 % del mercado.

# 03

## Una landing creíble en el mismo AI Studio.

El agente sin una página propia es una demo. Con página, es un producto. AI Studio escribe el HTML por ti — tú lo ajustas a la realidad.

```
// LANDING PROMPT · PEGA ESTO EN AI STUDIO »  
BUILD » WEB APP
```

Crea una landing page de una sola sección para `[nombre del negocio]`, una `[tipo de negocio]` en `[ciudad]`.

### # Estructura

- Hero con el nombre, el servicio principal y un botón grande para hablar con el agente.
- Bloque corto de «cómo funciona» en 3 pasos.
- Footer con dirección, teléfono real y horario.

### # Tono

Honesto, local, sin jerga tech.  
Nada de «revolucionario» ni «potenciado por IA».

### # Visual

Tipografía sans-serif clara, fondo crema, un solo color de acento `[color marca]`.  
Mobile-first. Sin sliders, sin pop-ups.

### # Integración

Embebe el widget del agente de voz que creé en el paso anterior.

### AJUSTA SIEMPRE ANTES DE ENSEÑAR

- 01 Nombre real del negocio — nada de «Acme Dental»
- 02 Servicios reales escritos como los dice el cliente
- 03 Teléfono y dirección verificados, no inventados
- 04 Una foto real del local — aunque sea con el móvil
- 05 Cero *lorem ipsum*. Si no lo sabes, pregunta.
- 06 Aviso de privacidad mínimo si vais a grabar

# 04

## Tres formas honestas de poner el agente en una URL.

Elige por *tiempo del cliente*, no por *tiempo tuyo*. La URL bonita acelera el cierre más que cualquier feature.

GitHub Pages	Vercel	Lovable
<p><b>COSTE</b> 0 € / mes</p>	<p><b>COSTE</b> 0 € en hobby, dominio aparte</p>	<p><b>COSTE</b> 0 € inicial, dominio incluido en plan</p>
<p><b>DOMINIO</b> subdominio <code>.github.io</code>, dominio propio opcional</p>	<p><b>DOMINIO</b> <code>.vercel.app</code> o tu dominio en 1 minuto</p>	<p><b>DOMINIO</b> subdominio <code>.lovable.app</code></p>
<p><b>VENTAJA</b> Control total del HTML, versionado en git, sin proveedor intermedio.</p>	<p><b>VENTAJA</b> Despliegue desde Git con preview por rama, edge global, analítica básica.</p>	<p><b>VENTAJA</b> El cliente edita textos sin tocar código. Tú quedas como diseñador, no como webmaster.</p>
<p>Usar → cuando quieras enseñar al cliente el código que mantiene tú.</p>	<p>Usar → cuando quieras iterar rápido y enseñar dos versiones.</p>	<p>Usar → cuando el cliente quiera autonomía editorial.</p>

### ATAJO

Compra el dominio `tu-cliente.es` a tu nombre — 12 €/año. Lo incluyes en el setup. Si renueva, lo transfieres. Si no, lo recuperas.

# 05

## Llega con la demo construida. No con la propuesta.

El 90 % de tu ventaja viene de aparecer con el agente ya hablando del negocio del cliente. Trabajo de cuatro horas que se cobra como consultoría de cuatro semanas.

### PITCH BASE · 30 SEGUNDOS AL TELÉFONO

«He montado un agente de voz que atiende llamadas de **tu clínica** fuera de horario. Habla con tu tono, agenda visitas y te pasa el resumen por email. Está en línea. Si te marco ahora, lo pruebas en treinta segundos. Si te encaja, te lo despliego este viernes.»

### CUATRO PASOS DE OUTREACH

- 01 Nicho local. Una sola vertical, un solo barrio. Diez negocios listados con teléfono y horario público.
- 02 Demo antes del contacto. Por cada uno, agente personalizado con su nombre y servicios — treinta minutos por demo.
- 03 Email con prueba viva. URL del agente en el cuerpo, sin adjuntos, sin propuesta. La demo es la propuesta.
- 04 Cierre con matemáticas. Calculadora de la página siguiente. Pérdida anual en una línea. Precio en otra. Se cierra solo.

LISTO PARA COPIAR — RELLENA LOS TRES CAMPOS

# Sin adjuntos. Sin propuesta. Solo un enlace que ya habla.

Para: contacto@clinica.es

Asunto: He montado el recepcionista 24/7 de [nombre clínica]

Hola [Nombre],

Te escribo en corto. Soy [tu nombre] y trabajo con clínicas de tu zona montando un recepcionista virtual que atiende las llamadas que ahora se os pierden fuera de horario.

He hecho una versión ya funcionando para [nombre clínica]. Habla con vuestro tono, conoce vuestros servicios y agenda visitas. Está aquí, puedes probarlo ahora mismo:

[URL del agente]

Si te marco esta semana — tres minutos — te enseño cómo se conecta al teléfono real y cuánto recuperaréis al mes. Si no te encaja, descartas el enlace y listo.

Un saludo,

[Tu nombre]

[Tu teléfono]

## LÍNEA DE ASUNTO

Nombre del negocio en el asunto. Triplica la apertura frente a saludos genéricos.

## PRIMER PÁRRAFO

Marca contexto local. Si pareces de fuera, la respuesta tarda diez días o no llega.

## EL ENLACE

URL limpia. Sin parámetros UTM visibles. La prueba es el mensaje.

## LA CUENTA QUE CIERRA REUNIONES

# Una pérdida anual escrita en una sola línea desactiva la objeción del precio.

$$\text{Llamadas perdidas/mes} \times \text{Ticket medio} \times \text{Tasa conversión} \times 12 = \text{Pérdida anual}$$

Llévala como un single, no como un Excel. La precisión vende más que la exhaustividad.

VERTICAL	PERDIDAS/MES	TICKET MEDIO	CONV.	PÉRDIDA ANUAL
Clínica dental	20	320 €	35 %	26.880 €
Gimnasio boutique	40	75 €/mes x 9	20 %	64.800 €
Inmobiliaria pequeña	18	2.400 €	8 %	41.472 €
Taller mecánico	25	280 €	40 %	33.600 €
Asesoría / gestoría	12	600 € (alta + 6 m)	25 %	21.600 €

## PREGUNTA DE CIERRE

«Si te demuestro que la mitad de esto se recupera el primer trimestre, ¿qué necesitas para que lo pongamos en marcha el lunes?»

CÓMO PONER NÚMERO AL SERVICIO

# Tres modelos. Los tres funcionan. Eliges por el perfil del cliente, no por moda.

01 · SETUP + MENSUAL

**Pago de implantación más cuota**

**900 — 2.400 €**

setup · + 90 — 240 €/mes mantenimiento

El cliente paga el trabajo de montaje. Tú aseguras una recurrente que cubre iteraciones, hosting y soporte.

---

Usar → con clientes que entienden el valor de tu trabajo de diseño.

02 · MENSUALIDAD PLANA

**Sin setup, cuota más alta**

**180 — 450 €/mes**

permanencia mínima 6 — 12 meses

Quita la fricción inicial. Es el modelo más fácil de cerrar y el que mejor se entiende en negocios locales.

---

Usar → cuando quieras volumen y previsibilidad.

03 · POR LEAD

**Pago por cita o llamada cualificada**

**8 — 35 €**

por lead, según ticket medio del cliente

Pagas tú el riesgo, cobras tú la prima. Solo viable si controlas el funnel completo y mides bien.

---

Usar → con clientes maduros, métricas claras y tu propia infraestructura.

LO QUE NO HARÍAS

Cobrar «por uso del agente» el primer año. El cliente no sabe cuánto se usa, te castigará la incertidumbre y tú estarás reconciliando facturas en vez de vender.

EL MANUAL TERMINA AQUÍ. LA REALIDAD SIGUE.

# Un prototipo cierra los primeros tres clientes. El cuarto pide más.

Decirlo antes que el cliente te ahorra un mal trimestre y te coloca como técnico, no como vendedor.

## SÍ HACE

---

- + Atender una conversación de voz fluida
- + Recoger nombre, motivo y disponibilidad
- + Enviarte la transcripción por email
- + Funcionar a cualquier hora, sin coste por llamada
- + Mantener el tono del negocio

## NO HACE TODAVÍA

---

- Conectarse al teléfono real del cliente
- Agendar en su calendario en vivo
- Consultar el CRM o el sistema de gestión
- Cumplir RGPD avanzado sin trabajo extra
- Escalar a centenares de llamadas concurrentes

---

## ROADMAP RECOMENDADO

**Cientes 1-3** → prototipo en AI Studio + landing pública. Validas oferta, precio y nicho.

**Ciente 4 en adelante** → integración con Live API y backend propio. Telefonía real, calendarios, CRM. Cobras tres veces más, entregas tres veces más.

LA FRASE PARA TERMINAR — Y PARA EMPEZAR DE NUEVO

# La primera versión te paga la segunda.

Si has llegado hasta aquí, ya tienes el manual. Lo que sigue es decidir si lo haces solo o con quien lo ha hecho cincuenta veces.

¿Quieres construir la versión robusta?

Hablemos en **+MAIN.LAB**

[mainmind.es/mainlab](https://mainmind.es/mainlab) →