

The background of the entire slide is a dark, atmospheric photograph of a man in a grey blazer standing in a control room. Behind him are several large monitors displaying various data visualizations, including line graphs and images of wind turbines and solar panels. The room is dimly lit, with light from the screens and desk lamps creating a professional, high-tech environment.

CASE STUDY **ENERGÍA**

La energética que pasa de la factura al contrato firmado, sola

EL CLIENTE · EL PROBLEMA

Una comercializadora multi-proveedor

12

personas en plantilla

8.000

contratos en cartera

10

proveedores y portales

30

distribuidores en la red

01

La comparativa llega tarde

El lead pide precio y el comercial tarda un día en estudiar la factura — con tarifas que quizá ya cambiaron. El lead firma con el primero que contesta.

02

El alta es un laberinto

Cada proveedor tiene su portal, su formulario y su proceso. Papeles, CUPS, estados... y el cliente llamando cinco veces con el “¿cuándo entra mi contrato?”.

03

La cartera se fuga al vencimiento

Permanencias que vencen sin aviso, la competencia llamando... y el teléfono colapsado de sustos de factura, en un solo idioma y de 9 a 18h.

LA SOLUCIÓN

Su plantilla digital, puesto a puesto

Un solo cerebro —tarifas, proveedores y procesos de la comercializadora— alimenta a todos sus agentes. Cada módulo es un puesto de trabajo, no una herramienta.

LA BASE — LO QUE MONTAMOS SIEMPRE

Empleado IA **VENTAS**

Atiende WhatsApp y llamadas 24/7 en varios idiomas y hasta 20 conversaciones a la vez (ampliable a 1.000): nunca comunica, nunca hay cola.

EKONE **TECNOLOGÍA**

El sistema nervioso: CRM con todos los contratos, embudos por segmento (residencial, pyme, partners), landings y calendario.

Agente Email Pro **ATENCIÓN AL CLIENTE**

Gestiona el buzón info@: reconoce al cliente, sabe qué contratos tiene y deja la respuesta lista para aprobar.

Agente Instagram **MARKETING**

Contesta DMs y convierte el “¿cuánto me ahorro?” en una factura subida y una comparativa hecha.

Agente LinkedIn **MARKETING**

Busca pymes con buen consumo y abre conversación para ofertas a empresa — también capta distribuidores.

Creador Reels & Ads **MARKETING**

El contenido que explica el ahorro y las subidas de la luz, hecho y publicado sin agencia.

Lead Magnet **MARKETING**

“¿Pagas de más por la luz?": sube tu factura y te decimos cuánto ahorras. El imán perfecto del sector.

LA SOLUCIÓN · 2

DEL CATÁLOGO EMPRESA IA

Verificación documental **OPERACIONES**

Recoge y valida DNI, CUPS y contratos al momento: el expediente de alta completo a la primera.

LOS PUESTOS EXCLUSIVOS DEL SECTOR

Agente Operador de Proveedores **OPERACIONES**

Trabaja por dentro: navega los portales de tus proveedores como un empleado más — rellena formularios de alta, consulta estados — incluso sin API ni integración.

Agente de Precios de Proveedores **COMPRAS**

Cada mañana lee los emails de tus proveedores, extrae las tarifas de PDFs y Excels y deja los precios del día en tu CRM.

Agente Captador Telefónico **VENTAS**

Campañas salientes con tu oferta: 20 llamadas a la vez, ampliable a 1.000, en varios idiomas. Filtra interesados y pasa el cierre al comercial.

Recobro IA **FINANZAS**

Recibos devueltos reclamados con tono amable y escalado, antes del corte y del disgusto.

Campañas Meta Ads **MARKETING**

Captación constante de facturas hacia el comparador del Empleado IA.

Agente de Distribuidores **VENTAS**

Capta y da de alta tu red comercial: embudo propio para partners, los cualifica y los mete en su pipeline con la documentación lista.

Agente de Facturas Disparadas **ATENCIÓN AL CLIENTE**

El “me ha llegado el doble”: explica la factura línea a línea con los datos reales del cliente, en su idioma, y abre reclamación si toca.



NUEVO · DISPONIBLE

★ Agente de Contratos

El ciclo completo de venta en un puesto. El lead manda la foto de su factura por WhatsApp y el agente hace el resto: la lee (OCR+IA), calcula el ahorro con tus tarifas del día y genera la propuesta personalizada en minutos, a cualquier hora y en su idioma. Y cuando el cliente dice sí:

- ✓ Comparativa con el ahorro en minutos, desde una foto de la factura
- ✓ Alta tramitada con el proveedor y seguimiento hasta que el contrato entra en vigor
- ✓ El cliente informado en cada paso, sin llamar a preguntar

Así se vive con la plantilla digital

09:05

Llegan los emails de tarifas de los proveedores. A las 09:20, los precios del día ya están cargados en el CRM.

11:40

Un lead manda la foto de su factura por WhatsApp. En minutos tiene su comparativa con el ahorro y confirma: el alta sale sola hacia el proveedor.

13:00

El captador telefónico lleva 60 llamadas en tres idiomas; cuatro interesados agendados con el comercial para esta tarde.

17:30

El operador de proveedores rellena las altas del día en los portales y actualiza estados; cada cliente recibe su “contrato activado”.

20:30

El dueño recibe el resumen: comparativas enviadas, altas activadas y dos renovaciones salvadas antes del vencimiento.

EK

RESULTADOS ORIENTATIVOS

Lo que ven negocios similares

min

de la foto de la factura a la comparativa

20 → 1.000

llamadas simultáneas en campaña

24/7

atención en varios idiomas, sin colas

100%

vencimientos vigilados y avisados

0

papeles perseguidos a mano

Estimaciones basadas en despliegues en negocios similares. Cada comercializadora es un mundo: nada de esto es una promesa ni una garantía — es lo que diseñamos que pase.

ARRANCA EN

9.490€

+ 279€/mes

Un despliegue como este arranca en el Pack Growth (9.490€ + 279€/mes) — la base completa con los 5 módulos estándar. Los puestos sectoriales se presupuestan según proveedores y volumen en la llamada de descubrimiento.

LA VOZ DEL DUEÑO

“Antes tardábamos un día en dar precio. Ahora el cliente manda su factura y en minutos tiene la comparativa; el alta se hace sola. Vendemos más y perseguimos menos.”

— Marcos, director de comercializadora



¿Hablamos de tu energética?

Un despliegue como este arranca en el Pack Growth (9.490€ + 279€/mes)
— la base completa con los 5 módulos estándar. Los puestos sectoriales se presupuestan según proveedores y volumen en la llamada de descubrimiento.

Sam Laniakea

agenda.ekuantum.com