

SERIE IA DE NETWEBMEDIA · 14 INDUSTRIAS

IA y Servicios para el Hogar

Gásfitters, climatización, electricistas, techumbres, jardinería y remodelación: no pierdas llamadas, cotiza más rápido y convierte un trabajo en el siguiente.

GASFITERÍA

CLIMATIZACIÓN

ELECTRICIDAD

TECHUMBRES

JARDINERÍA

REMODELACIÓN

Primera edición · Septiembre 2026

Libro 14 de 14 · netwebmedia.com

Foto: Emmanuel Ikwuegbu / Unsplash

Sobre esta serie

Catorce libros, una pregunta: ¿qué cambia realmente la IA para un negocio como el tuyo? Cada libro está escrito para una industria — sus clientes, sus herramientas, sus reglas — para que lo apliques este mes, no algún día. Compra uno, o los catorce en el pack.

- | | |
|-----------------------------------|---|
| 1. IA y Bienes Raíces | 8. IA y Automotriz |
| 2. IA y Salud & Bienestar | 9. IA y Eventos & Matrimonios |
| 3. IA y Hotelería & Turismo | 10. IA y Vino & Agricultura |
| 4. IA y Restaurantes & Cafeterías | 11. IA y Belleza & Bienestar |
| 5. IA y Servicios Locales | 12. IA y Pymes |
| 6. IA y Finanzas & Seguros | 13. IA y Estudios Jurídicos |
| 7. IA y Educación & EdTech | 14. IA y Servicios para el Hogar — este libro |

© 2026 NetWebMedia. Todos los derechos reservados.

Publicado por NetWebMedia · www.netwebmedia.com · WhatsApp +1 (442) 385-4585 · Ediciones en español e inglés

Cada estadística de este libro lleva una referencia numerada a una fuente con nombre y fecha en la sección Fuentes. Los benchmarks son medianas o promedios de otros negocios tal como los publican esas fuentes — no predicciones de tus resultados.

Este ebook se licencia al comprador para uso dentro de un solo negocio. Por favor no lo compartas, revendas ni redistribuyas; hay licencias para equipos y agencias por WhatsApp. Gracias por apoyar el trabajo independiente.

Los 14 libros · pack US\$99 · netwebmedia.com/store.html

Contenido

Empieza aquí

1. Por qué la IA importa ahora en servicios para el hogar

Un mercado de reparaciones que se desacelera, no que se achica
Dónde están tus pares
Adoptantes versus el resto
Los cinco dolores a los que apunta la IA

2. Qué hace realmente la IA en un negocio de servicios para el hogar

Mito vs. realidad

3. Cómo tus clientes ya usan IA para encontrarte y elegirte

La búsqueda empieza en una respuesta de IA
Qué esperan los dueños de casa cuando te encuentran
La lista de visibilidad en IA

4. Los diez usos de mayor valor

1. El recepcionista con IA

2. Respuesta inmediata a leads
3. Captación de reseñas y respuestas
4. Que las respuestas con IA te recomienden (AEO)
5. Cotización y estimación con IA
Los otros cinco

5. Tu stack de herramientas de IA

6. Reglas, riesgos y confianza

Registro de riesgos
Sí y no
Una frase de transparencia que puedes copiar

7. Tu plan de lanzamiento de IA en 30 días

Semana 1 — Bases
Semana 2 — Responder
Semana 3 — Que te encuentren
Semana 4 — Medir y decidir
KPIs y lo que reportan tus pares

8. Notas para Chile y Latinoamérica

Glosario

Fuentes

Empieza aquí

Este libro es para la gente que de verdad opera un negocio de servicios para el hogar: el gásfiter con dos camionetas y un teléfono que suena a las 11 de la noche, la empresa de climatización con ocho técnicos y una sola persona en despacho, la maestra eléctrica que cotiza ella misma en la mesa del comedor, el contratista de techumbre cuyo año se define en temporada de lluvias, la cuadrilla de jardinería con cuarenta contratos de mantenimiento, el remodelador que hace malabares con tres obras y un subcontratista que no contesta los mensajes. Si reparas, instalas, construyes o mantienes cosas en la casa de otras personas y quieres saber qué cambia la IA para un negocio de tu tamaño, esto está escrito para ti.

No es un libro sobre el futuro de la IA. Es un libro sobre los próximos treinta días. Cada capítulo termina en algo que puedes hacer esta semana, y cada cifra viene de una fuente con nombre y fecha que puedes revisar en la sección Fuentes.

Esto es lo que recibes. El capítulo 1 muestra dónde están ya tus pares, con las encuestas 2026 de ServiceTitan, Jobber, Housecall Pro y Scorpion. El capítulo 2 explica, en lenguaje simple, los cinco trabajos que hace la IA en un negocio de oficios y los que no puede hacer. El capítulo 3 es sobre tus clientes: cómo los dueños de casa hoy le preguntan a ChatGPT y a las respuestas con IA de Google por un contratista antes de llamar a uno. El capítulo 4 ordena los diez usos que se pagan más rápido, empezando por el que contesta el teléfono mientras tú estás debajo de un lavaplatos. El capítulo 5 te da un stack de herramientas con precios reales de septiembre de 2026, en tres presupuestos. El capítulo 6 cubre las reglas: la TCPA y la norma de reseñas de la FTC en Estados Unidos, la ley de IA de Colorado y la Ley 21.719 chilena. El capítulo 7 es el plan de 30 días. El capítulo 8 es para quienes trabajan en Chile y el resto de Latinoamérica.

Se lee de corrido en unos cuarenta minutos. Si andas corto de tiempo, lee el capítulo 4 y el capítulo 7 y vuelve después por el resto.

● Servicios para el hogar e IA en 2026 — cuatro cifras para tener en la cabeza

25%

de los contratistas residenciales usa IA hoy, aunque el 73% cree que adoptarla temprano da ventaja

41%

de los trabajos agendados online llega fuera del horario hábil

22%

de los dueños de casa ya usa herramientas tipo ChatGPT para buscar contratista

87%

de los dueños de casa no contrata a una empresa con menos de 4 estrellas

Fuentes: ServiceTitan, 2026 (encuesta de proveedor); Housecall Pro, 2026 (datos de proveedor); Scorpion, 2026 (encuesta de proveedor)

El patrón que describen esas cuatro cifras es la historia completa de este libro. Tres de cada cuatro contratistas creen que la IA da ventaja; uno de cada cuatro la usa. Cuatro de cada diez agendamientos online llegan cuando no hay nadie en el escritorio. Uno de cada cinco dueños de casa ya le pregunta a un chatbot a quién llamar, y casi nueve de cada diez no llaman a nadie con menos de cuatro estrellas. El negocio que responde primero, a cualquier hora, con una calificación sobre cuatro, se queda con el trabajo. Y responder primero es justamente lo que la IA hace mejor.

1. Por qué la IA importa ahora en servicios para el hogar

Un mercado de reparaciones que se desacelera, no que se achica

El mercado estadounidense es grande y está plano. El gasto de los dueños de casa en mejoras y reparaciones corría a un ritmo anualizado de US\$521 mil millones en el primer trimestre de 2026, y el Joint Center for Housing Studies de Harvard proyecta US\$518 mil millones para fines de 2026 y US\$523 mil millones a comienzos de 2027.¹ El crecimiento se desacelera desde 2,1% a mediados de 2026 hasta cerca de 0,5% anual a principios de 2027, por debajo de la inflación.² En un mercado que no crece, el trabajo extra se lo quitas a un competidor, y se lo lleva quien conteste.

La demanda la empujan las reparaciones, no las remodelaciones. El 79% de los dueños de casa espera reparar o reemplazar al menos un sistema de su vivienda en 2026: gasfitería (28%), electrodomésticos (25%), exterior (23%), climatización (20%), instalación eléctrica (18%) y techumbre (14%).³ El 69% vive en casas de más de 20 años, el 72% piensa quedarse donde está y el 77% está postergando o achicando proyectos por costo.³ Traducción: menos remodelaciones grandes, más llamadas de emergencia, más clientes que piden tres cotizaciones.

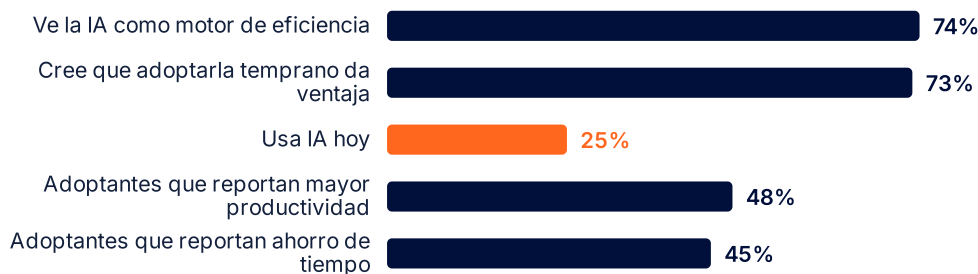
Los operadores están ocupados pero son chicos. En la encuesta de Jobber a 1.050 dueños de negocio, el 72% está copado con disponibilidad limitada, el 8% está al tope y rechazando trabajo, y solo el 3% tiene problemas para llenar la agenda; el 65% subió precios el último año y los referidos son la primera fuente de clientes para el 59%.⁴ Los datos de plataforma de Jobber del primer trimestre de 2026 muestran trabajo nuevo creciendo 8% interanual en contratistas (ingresos +10%) y pagos digitales sobre el 51% de las transacciones.⁵

Dato clave: el 41% de los trabajos agendados online a través de Housecall Pro llega fuera del horario hábil, con volumen relevante entre la 1 y las 4 de la madrugada,⁶ y el 56% de los dueños de casa quiere agendamiento 24/7 o comunicación fuera de horario.⁷ Cada llamada nocturna que cae en el buzón de voz es un trabajo que se va al siguiente nombre de la lista.

Dónde están tus pares

La encuesta 2026 de ServiceTitan a 1.000 contratistas residenciales es la foto más clara de la brecha. El 74% ve la IA como un "motor de eficiencia" y el 73% cree que adoptarla temprano crea una ventaja competitiva, pero solo el 25% la usa hoy.⁸ Entre quienes ya la adoptaron, el 48% reporta mayor productividad y el 45% ahorro de tiempo; el 60% de todos los encuestados nombra la mano de obra y los gastos generales como su mayor riesgo, y poco más de la mitad responde a un lead nuevo dentro de la primera hora.⁸

● Contratistas residenciales e IA: la creencia va muy por delante del uso (2026)



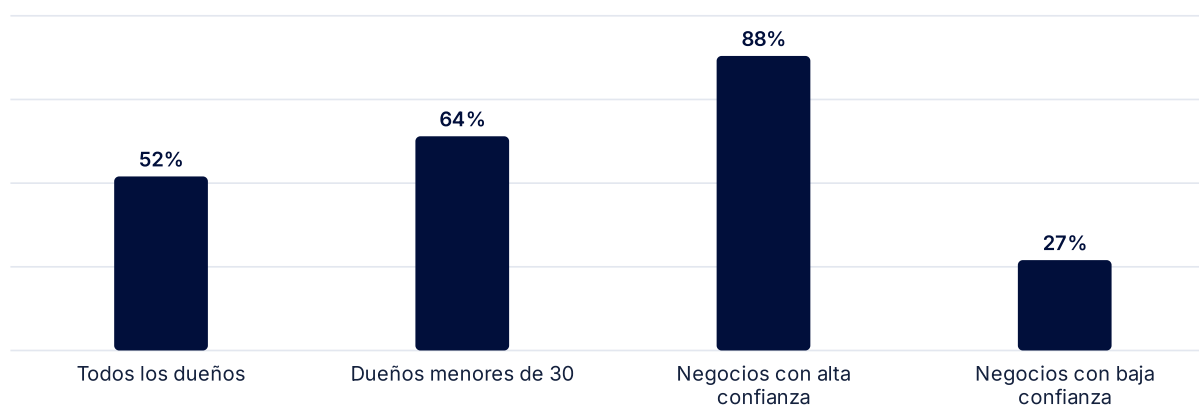
Fuente: ServiceTitan, 2026 Residential State of the Trades, 2026 (encuesta de proveedor)

Las cifras de Jobber son más altas, y la diferencia enseña algo. El 52% de los dueños de negocios de servicios para el hogar usa IA en la operación diaria, el 27% planea hacerlo dentro de un año, y el 64% de los dueños menores de 30 ya la usa; los usos principales son cotizar (54%), facturar (52%) y escribir textos del negocio (51%).⁴ "Usar IA" significa una cosa para el dueño que alguna vez pegó una cotización en ChatGPT y otra muy distinta para el dueño cuyo teléfono lo contesta un software. Ambas encuestas coinciden en lo que importa: casi todo el uso es redactar, casi nada es responder.

Adoptantes versus el resto

La división más nítida en los datos de Jobber es la confianza. El 88% de los negocios que se declaran muy confiados sobre el año que viene usa IA, frente al 27% de los negocios poco confiados.⁴ Eso no prueba que la IA cause la confianza, pero te dice dónde están sentadas las empresas que crecen.

● Quién usa IA en la operación diaria (dueños de servicios para el hogar, 2026)



Fuente: Jobber, 2026 Home Service Trends Report, 2026 (encuesta de proveedor)

La encuesta de mediados de 2026 de Housecall Pro a 248 profesionales de oficios en Estados Unidos midió qué obtuvieron realmente los adoptantes. El 68% dice que la IA contribuyó al crecimiento de sus ingresos (uno de cada tres dice que en 5% o más), el 40% dice que le ayuda a responder más rápido y perder menos leads, más de uno de cada cuatro ahorra seis o más horas de administración a la semana, y el 31% vio retorno "casi de inmediato".⁹ El efecto se acumula: el 58% de los usuarios dice que la IA tiene hoy más impacto que cuando partieron, y sube a 79% entre quienes la usan hace dos años o más.⁹ Del otro lado, el 52% de los que no la usan dice simplemente que no conoce las herramientas de IA para los oficios.⁹

Los contratistas comerciales muestran lo rápido que puede cerrarse esa brecha: el 38% reportó impacto medible de la IA en su negocio en 2026, contra el 17% en 2025, liderado por estimación de costos (24%) y gestión de licitaciones (22%).¹⁰ En el conjunto de las pequeñas empresas estadounidenses, el 77% ya usa IA con regularidad y el 43% le atribuye aumentos de ingresos.¹¹

Los cinco dolores a los que apunta la IA

La encuesta 2026 de Scorpion a 944 operadores se lee como el índice de este libro: el 80% no sabe cómo aparecer en resultados de búsqueda con IA, el 66% nombra la atención fuera de horario como su mayor desafío, el 67% no logra juntar reseñas de forma consistente, el 67% no puede conectar su gasto en marketing con los ingresos, y el 78% trabaja con dos o más proveedores de marketing a la vez.⁷ Esos cinco problemas son, en orden, los capítulos 3, 4, 4 de nuevo, 7 y 5.