



Manual de Usuario

Clavo CRM Técnico

Guía completa del Panel de Técnico — app y versión web
Leads, cotizador, clientes, agenda, ingresos y todas las herramientas
para técnicos y talleres

Antes de empezar

Este manual explica, sección por sección, cómo usar el **Panel de Técnico** de [clavo.mx](#) — la misma herramienta a la que accedes desde la app Android **Clavo CRM Técnico** o desde cualquier navegador en [clavo.mx/panel-tecnico.html](#). Es tu centro de operación diaria como técnico o taller: aquí llegan los leads (solicitudes de clientes), armas tus cotizaciones, das seguimiento a tus trabajos, gestionas tu cartera de clientes y revisas cuánto has ganado.

Todas las capturas de pantalla de este manual muestran el panel en **modo demostración** (datos de ejemplo) para que puedas ver cómo se ve con información real cargada. En tu cuenta, verás tus propios leads, clientes y cifras.

Cómo entrar al panel

Desde la app: abre *Clavo CRM Técnico* e inicia sesión con tu cuenta de Google. Desde el navegador: entra a [clavo.mx](#), inicia sesión y haz clic en *Panel de técnico* en la barra superior. Si aún no tienes cuenta, regístrate gratis desde [clavo.mx/registro-proveedor](#).

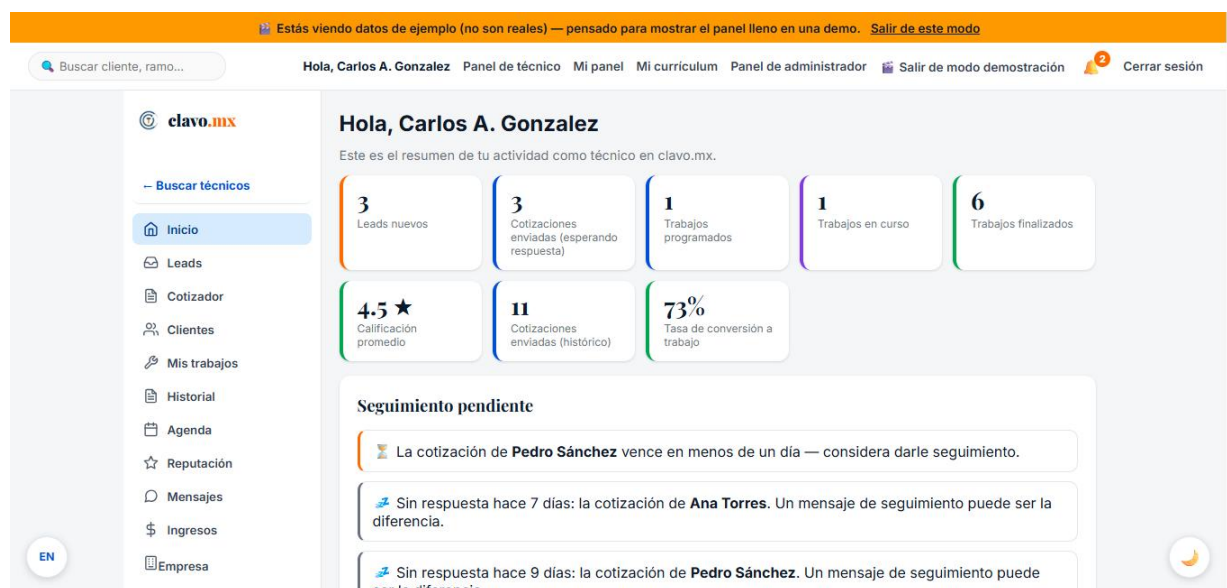
El panel se organiza en un menú lateral con 18 secciones. Cada una es un capítulo de este manual:

- Inicio — resumen de tu actividad
- Leads — solicitudes nuevas de clientes
- Cotizador — genera cotizaciones en PDF
- Clientes — tu cartera y CRM
- Inventario — tus piezas, existencias y kárdex
- Mis trabajos — trabajos en curso
- Historial — trabajos terminados
- Agenda — calendario y citas
- Reputación — calificaciones y reseñas
- Mensajes — chat con tus clientes
- Ingresos — cuánto has cotizado y ganado
- Empresa — panel de equipo (planes empresariales)
- Mi plan — tu suscripción y créditos
- Facturación — historial de pagos
- Verificación — insignia de técnico verificado
- Comunidad — invita técnicos y gana créditos
- Mi perfil — tu ficha pública
- Ayuda — preguntas frecuentes

Sección 1 de 18
Sección 2 de 18
Sección 3 de 18
Sección 4 de 18
Sección 5 de 18
Sección 6 de 18
Sección 7 de 18
Sección 8 de 18
Sección 9 de 18
Sección 10 de 18
Sección 11 de 18
Sección 12 de 18
Sección 13 de 18
Sección 14 de 18
Sección 15 de 18
Sección 16 de 18
Sección 17 de 18
Sección 18 de 18
Sección 1 de 18

Inicio

Es la pantalla que ves al entrar al panel: un resumen rápido de tu actividad como técnico, para que en 5 segundos sepas qué necesita tu atención hoy.



Captura de pantalla: sección "Inicio" del Panel de Técnico.

Qué encuentras aquí

- **Tarjetas de resumen** en la parte superior: leads nuevos, cotizaciones enviadas esperando respuesta, trabajos programados, trabajos en curso, trabajos finalizados, calificación promedio, cotizaciones enviadas (histórico) y tasa de conversión a trabajo.
- **Seguimiento pendiente:** una lista con avisos automáticos cuando una cotización está por vencer o lleva varios días sin respuesta del cliente, para que sepas a quién darle seguimiento primero.

Cómo usarlo, paso a paso

1. Al iniciar sesión, revisa primero las tarjetas de arriba para ver si tienes leads nuevos sin atender.
2. Baja a *Seguimiento pendiente* y da clic en cualquier alerta para ir directo a esa cotización o cliente.
3. Usa esta pantalla como punto de partida cada vez que abras el panel, es tu "bandeja de entrada" del día.

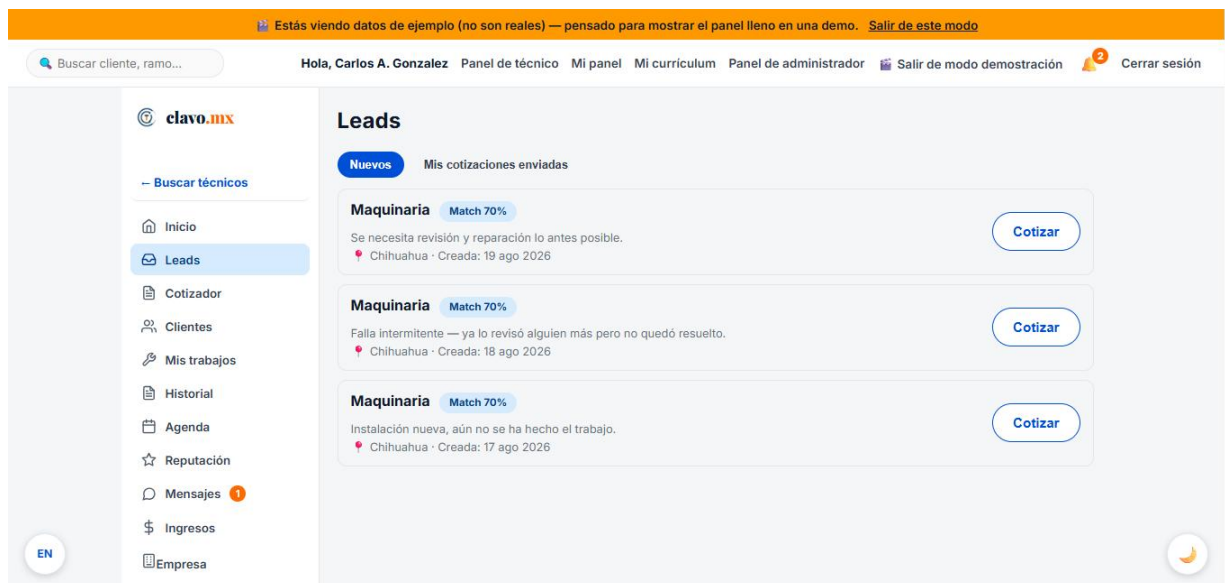
Tip

Si ves "Leads nuevos" en naranja con un número mayor a cero, ve directo a la sección **Leads**, son clientes potenciales esperando una respuesta tuya.

Sección 2 de 18

Leads

Aquí llegan las solicitudes de clientes que buscaron un técnico en tu ramo y zona a través de clavo.mx. Cada lead es un cliente real que necesita ayuda.



Captura de pantalla: sección "Leads" del Panel de Técnico.

Qué encuentras aquí

- Dos pestañas: **Nuevos** (solicitudes recién llegadas) y **Mis cotizaciones enviadas** (a las que ya respondiste).
- Cada tarjeta de lead muestra: el ramo, un porcentaje de **Match** (qué tan bien coincide tu perfil con lo que pide el cliente), una descripción breve del problema, la ubicación y la fecha en que se creó.
- Un botón **Cotizar** en cada lead, que te lleva directo al Cotizador con los datos del lead precargados.

Cómo usarlo, paso a paso

1. Revisa los leads nuevos apenas lleguen, entre más rápido respondas, más probable es que el cliente te elija (suelen contactar a varios técnicos a la vez).
2. Lee la descripción del problema para saber si es algo que puedes resolver.
3. Da clic en **Cotizar** para abrir el cotizador y armar tu propuesta con precio, tiempo y garantía.
4. Si el lead no aplica para ti, simplemente no lo cotices, no hay penalización por dejarlo pasar.

Tip

Según tu plan, puedes tener un número limitado de leads incluidos al mes. Revisa la sección **Mi plan** para ver cuántos te quedan y si necesitas comprar créditos adicionales.

Sección 3 de 18

Cotizador

Genera cotizaciones profesionales en PDF para cualquier cliente, haya llegado como lead desde clavo.mx o no. Reemplaza cotizar "a mano" por WhatsApp o papel.

Estás viendo datos de ejemplo (no son reales) — pensado para mostrar el panel lleno en una demo. [Salir de este modo](#)

Buscar cliente, ramo... Hola, Carlos A. Gonzalez Panel de técnico Mi panel Mi currículum Panel de administrador Salir de modo demostración 2 Cerrar sesión

clavo.mx

— Buscar técnicos

Inicio Leads **Cotizador** Clientes Mis trabajos Historial Agenda Reputación Mensajes 1 Ingresos Empresa

Cotizador

Genera una cotización profesional en PDF para cualquier cliente, aunque no haya llegado como lead desde clavo.mx.

Nombre del cliente Teléfono del cliente (opcional, para WhatsApp)

Ramo (opcional) Tema o servicio (opcional)

Zona (colonia/municipio, opcional)

Descripción del trabajo

Precio (MXN) Tiempo estimado (Ej: 24-48 horas)

Garantía (días) Fecha disponible (AAAA-MM-DD)

Mensaje para el cliente (opcional)

▼ Desglose por partidas (opcional)

Captura de pantalla: sección "Cotizador" del Panel de Técnico.

Qué encuentras aquí

- Campos para nombre y teléfono del cliente, ramo, tema del servicio y zona.
- Descripción del trabajo, precio en pesos, tiempo estimado, garantía en días y fecha disponible.
- Un mensaje opcional para el cliente.
- **Desglose por partidas** (opcional): mano de obra, refacciones o materiales, insumos menores, traslado, desmontaje/montaje y servicios adicionales, cada una con su propio importe.

Cómo usarlo, paso a paso

1. Llena los datos del cliente y del trabajo (si vienes de un lead, ya estarán precargados).
2. Escribe una descripción clara de lo que vas a hacer.
3. Define tu precio, tiempo estimado y garantía, esto genera confianza en el cliente.
4. Si quieres desglosar el costo, activa *Desglose por partidas* y agrega cada concepto con su monto.
5. Genera el PDF: si tienes un plan pagado, puedes subir el logo de tu empresa para que aparezca como encabezado de la cotización en vez del logo de clavo.mx.
6. Envía el PDF al cliente por WhatsApp o correo directamente desde tu teléfono.

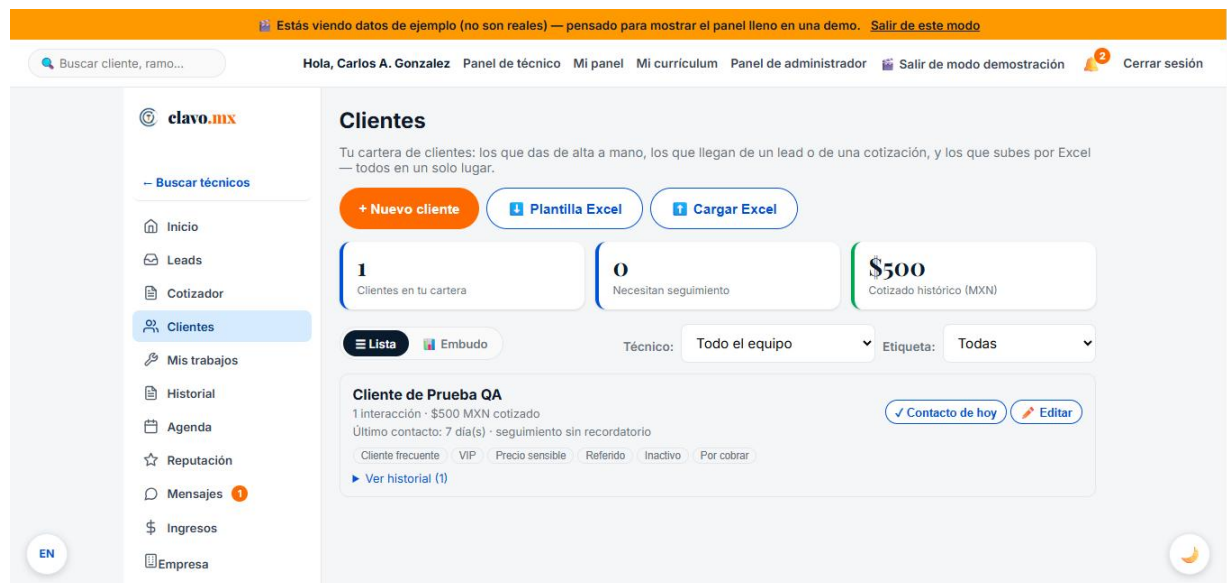
Tip

Toda cotización que generes aquí queda guardada automáticamente en tu historial y se refleja en las cifras de la sección **Ingresos**, sin que tengas que hacer nada extra.

Sección 4 de 18

Clientes

Tu CRM básico: la cartera de todos los clientes con los que has trabajado o cotizado, en un solo lugar, con etiquetas y seguimiento.



Captura de pantalla: sección "Clientes" del Panel de Técnico.

Qué encuentras aquí

- Tarjetas resumen: clientes en tu cartera, clientes que necesitan seguimiento y monto cotizado histórico.
- Botones **+ Nuevo cliente**, **Plantilla Excel** y **Cargar Excel** para subir varios clientes de golpe.
- Dos vistas: **Lista** (tarjetas) y **Embudo** (vista tipo kanban por etapa del proceso de venta).
- Filtros por técnico (si trabajas en equipo) y por etiqueta.
- Etiquetas automáticas como *Cliente frecuente*, *VIP*, *Precio sensible*, *Referido*, *Inactivo* o *Por cobrar*.
- Botón **Contacto de hoy** para marcar que ya diste seguimiento, y **Editar** para actualizar datos.

Cómo usarlo, paso a paso

1. Los clientes que llegan por un lead o una cotización se agregan solos a esta lista, no tienes que capturarlos a mano.
2. Para dar de alta un cliente nuevo manualmente, usa **+ Nuevo cliente**.
3. Para cargar varios de golpe, descarga la plantilla, llénala y súbela con **Cargar Excel**.
4. Revisa la tarjeta "Necesitan seguimiento" cada semana y contacta a esos clientes.
5. Usa la vista **Embudo** si prefieres ver tu cartera como un proceso de ventas por etapas.

Tip

Las etiquetas como "Por cobrar" o "Inactivo" se generan automáticamente según el comportamiento del cliente, úsalas como recordatorio visual.

Sección 5 de 18

Inventario

Tus piezas y refacciones: cuánto tienes, qué has vendido y el historial de entradas y salidas. Deliberadamente no es un ERP de inventarios — responde solo qué tienes y qué estás vendiendo; Clavo todavía no hace recomendaciones automáticas de compra, primero necesita ver cómo se mueve tu inventario real.

Estás viendo datos de ejemplo (no son reales) — pensado para mostrar el panel lleno en una demo. Salir de este modo

Buscar cliente, ramo... Hola, Carlos A. Gonzalez Panel de técnico Mi panel Mi currículum Panel de administrador Salir de modo demostración Cerrar sesión

clavo.mx

- ← Buscar técnicos
- Inicio
- Leads
- Cotizador
- Clientes
- Inventario**
- Mis trabajos
- Historial
- Agenda
- Reputación
- Mensajes
- Ingresos
- Empresa
- Mi plan

Inventario

Tus piezas y refacciones: cuánto tienes, qué has vendido y el historial de entradas y salidas.

+ Nueva pieza Plantilla Excel Cargar Excel

\$18,450
Valor del inventario

3
Piezas sin existencia

\$7,920
Utilidad potencial en stock

27
Piezas en tu catálogo

Mis piezas Movimientos

Buscar por nombre, SKU o marca...

Capacitor de arranque 35+5 MFD SKU: CAP-355-450 Copeland · Universal · Refrigeración	14 disponibles \$285 MXN
Válvula de expansión termostática 1/4" SKU: VET-14-R410 Sporlan · TXV-14 · Refrigeración	Quedan 2 \$540 MXN
Gas refrigerante R-410A (cilindro 11.3 kg) SKU: R410A-113 Honeywell · Genetron · Refrigeración	Sin existencia \$3,200 MXN
Contactador trifásico 40A bobina 24V SKU: CTF-40-24 Schneider · LC1D40 · Aire acondicionado	8 disponibles \$610 MXN

Captura de pantalla: sección "Inventario" del Panel de Técnico.

Qué encuentras aquí

- Tarjetas resumen: valor del inventario, piezas sin existencia, utilidad potencial en stock y piezas en tu catálogo.
- Botones **+ Nueva pieza**, **Plantilla Excel** y **Cargar Excel** para dar de alta tu inventario existente de golpe, igual que en Clientes.
- Dos pestañas: **Mis piezas** (catálogo con SKU, marca, modelo, precio y existencia) y **Movimientos** (kárdex de compras, ventas, garantías, mermas, ajustes y devoluciones).
- Un buscador por nombre, SKU o marca.
- Cada pieza muestra su disponibilidad con un color: verde si hay existencia suficiente, ámbar si quedan pocas, rojo si no queda ninguna.
- Integración con el Cotizador:** al escribir una partida en cualquier cotización, el panel cruza el texto contra tu catálogo y te avisa al instante si tienes la pieza en existencia, sin salir de la pantalla de cotizar.

Cómo usarlo, paso a paso

- Da de alta tu inventario existente con **Cargar Excel** la primera vez, en vez de capturar pieza por pieza.

2. El stock nunca se edita a mano: registra siempre un **movimiento** (compra, venta, ajuste...) para que quede el rastro de por qué cambió una cantidad.
3. Revisa la tarjeta "Piezas sin existencia" antes de aceptar un trabajo que dependa de una refacción específica.
4. Al cotizar, fíjate en el aviso de existencia que aparece bajo cada partida, te dice si esa pieza está lista o si primero necesitas conseguirla.

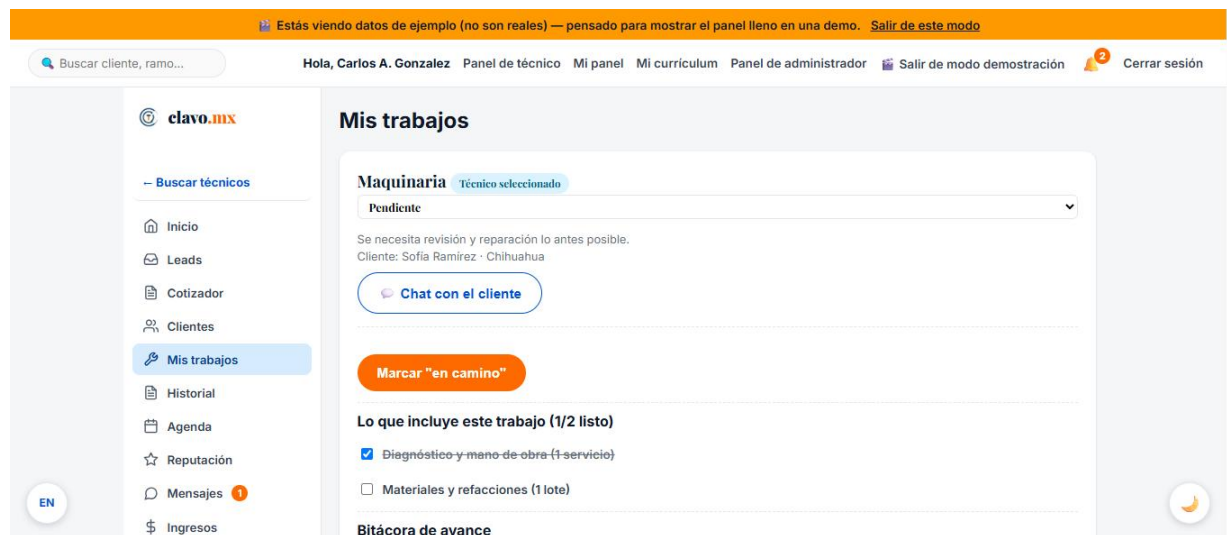
Tip

El costo promedio de cada pieza se recalcula solo con cada compra que registras, no necesitas llevar esa cuenta aparte.

Sección 6 de 18

Mis trabajos

El estado en vivo de los trabajos que están en curso, desde que aceptas una cotización hasta que terminas el servicio.



Captura de pantalla: sección "Mis trabajos" del Panel de Técnico.

Qué encuentras aquí

- Una tarjeta por cada trabajo activo, con el ramo, el nombre del cliente y su ubicación.
- Un menú desplegable de estado (Pendiente, En camino, En curso, Terminado) y un botón directo para **Marcar "en camino"**.
- Botón **Chat con el cliente** para comunicarte sin salir del trabajo.
- Checklist "Lo que incluye este trabajo" que puedes ir marcando conforme avanzas.
- Una **bitácora de avance** donde puedes anotar notas rápidas del trabajo.

Cómo usarlo, paso a paso

1. Cuando un cliente acepta tu cotización, el trabajo aparece automáticamente aquí.
2. Actualiza el estado conforme avanzas: márcalo "en camino" cuando salgas hacia el domicilio, y "en curso" cuando empieces a trabajar.
3. Marca cada punto del checklist según lo vayas completando, el cliente puede ver este avance desde su propio panel.
4. Agrega notas a la bitácora si necesitas pausar el trabajo o dejar constancia de algo.
5. Cuando termines, cambia el estado a "Terminado", el trabajo se mueve automáticamente a **Historial**.

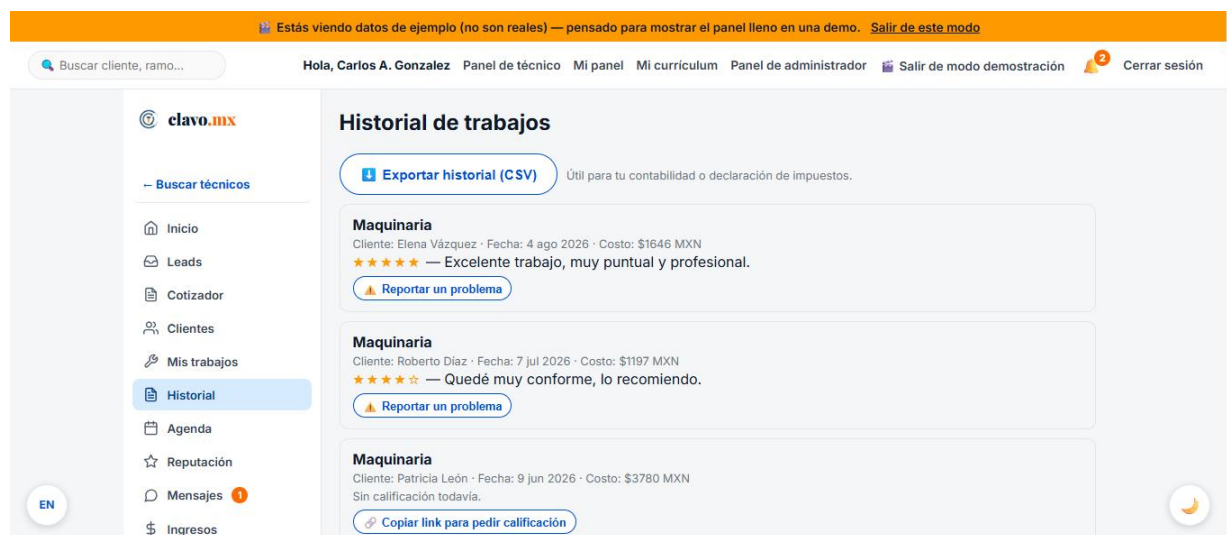
Tip

Mantener el estado actualizado no es solo para ti: el cliente ve ese mismo estado en su panel, lo que reduce las llamadas de "¿ya vas a llegar?".

Sección 7 de 18

Historial

El registro de todos tus trabajos ya terminados, con su calificación (si el cliente la dejó) y el costo final, útil para tu contabilidad y para pedir referencias.



Captura de pantalla: sección "Historial" del Panel de Técnico.

Qué encuentras aquí

- Botón **Exportar historial (CSV)** para descargar todo tu historial en una hoja de cálculo.
- Una tarjeta por cada trabajo terminado con cliente, fecha, costo y la calificación en estrellas con el comentario del cliente (si ya calificó).
- Si el cliente todavía no calificó, verás el botón **Copiar link para pedir calificación**.
- Botón **Reportar un problema** en cada trabajo, por si algo salió mal.

Cómo usarlo, paso a paso

1. Revisa aquí cualquier trabajo pasado para confirmar montos o fechas.
2. Si un cliente no ha calificado, copia el link y envíaselo por WhatsApp, las reseñas alimentan tu sección de **Reputación** y tu posición en las búsquedas.
3. Exporta tu historial en CSV cuando necesites hacer tu declaración de impuestos o llevar tu propia contabilidad.

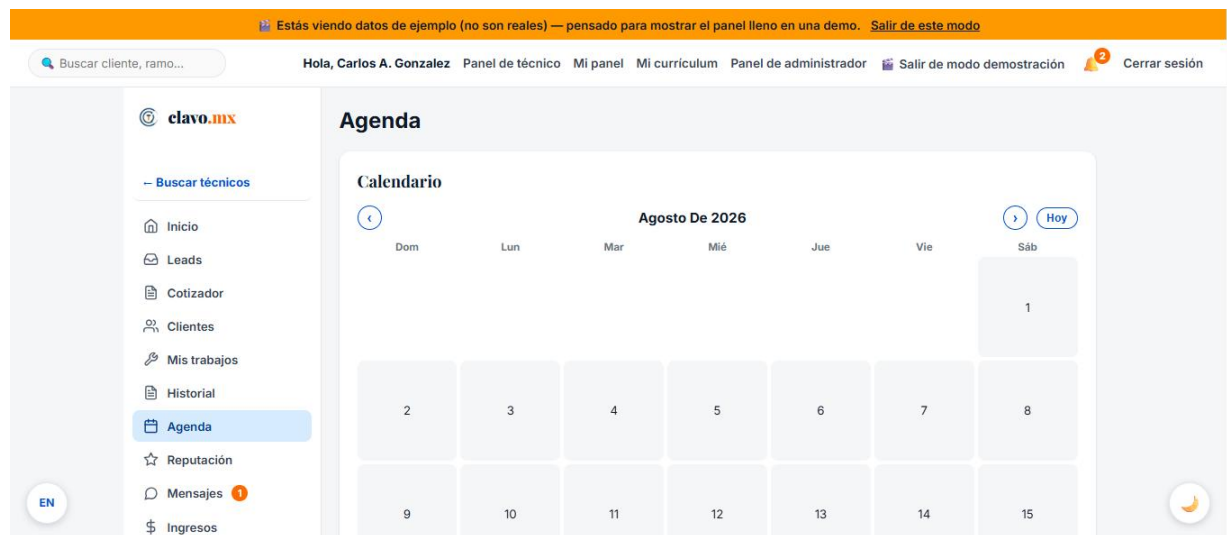
Tip

Entre más calificaciones tengas, mejor se ve tu perfil público y más arriba apareces en las búsquedas de clientes, pedir la reseña vale la pena.

Sección 8 de 18

Agenda

Tu calendario de citas y trabajos programados, con vista de mes completo, y se puede sincronizar con Google Calendar.



Captura de pantalla: sección “Agenda” del Panel de Técnico.

Qué encuentras aquí

- Un calendario mensual navegable con flechas para avanzar o retroceder de mes, y un botón **Hoy** para volver rápido a la fecha actual.
- Los días con citas programadas se marcan visualmente dentro del calendario.

Cómo usarlo, paso a paso

1. Conecta tu cuenta de Google Calendar para que tus citas se sincronicen automáticamente en ambos sentidos.
2. Revisa la agenda cada mañana para saber qué visitas tienes programadas ese día.
3. Da clic en cualquier día con eventos para ver el detalle de esa cita.

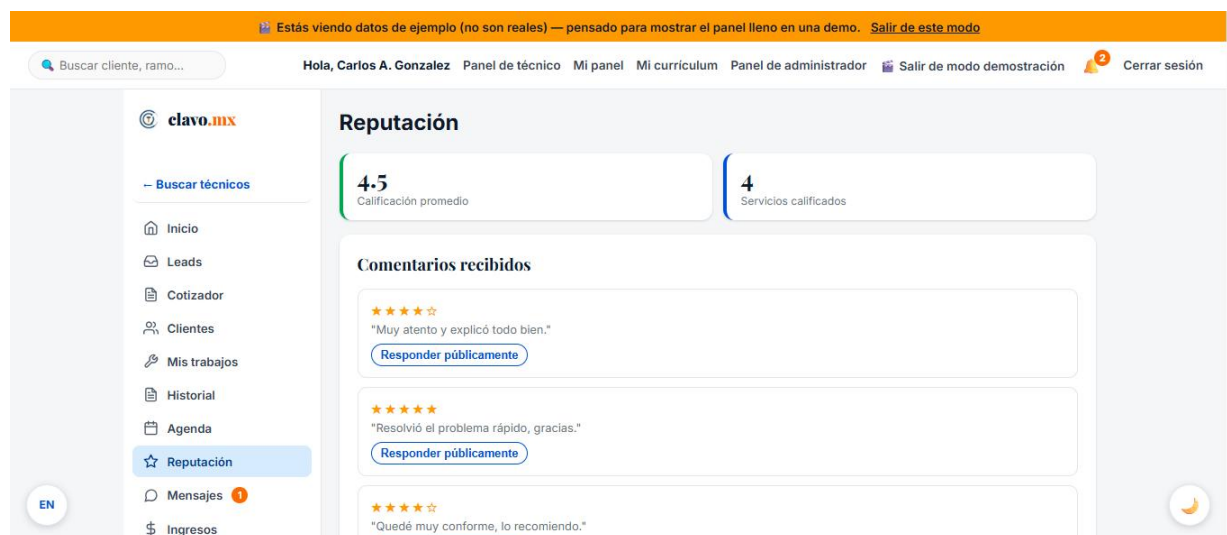
Tip

Si trabajas con Google Calendar en tu teléfono, sincronizar tu agenda de clavo.mx evita que tengas que llevar dos calendarios distintos.

Sección 9 de 18

Reputación

Muestra tu calificación promedio y todos los comentarios que tus clientes han dejado, y te permite responder públicamente.



Captura de pantalla: sección "Reputación" del Panel de Técnico.

Qué encuentras aquí

- Tarjetas con tu calificación promedio (en estrellas) y el número total de servicios calificados.
- Lista de comentarios recibidos, cada uno con su calificación en estrellas y el texto del cliente.
- Botón **Responder públicamente** en cada reseña.

Cómo usarlo, paso a paso

1. Revisa periódicamente tus comentarios nuevos.
2. Responde las reseñas, sobre todo las negativas, con calma y profesionalismo, porque esa respuesta también la ven otros clientes potenciales.
3. Usa las buenas calificaciones como argumento de venta.

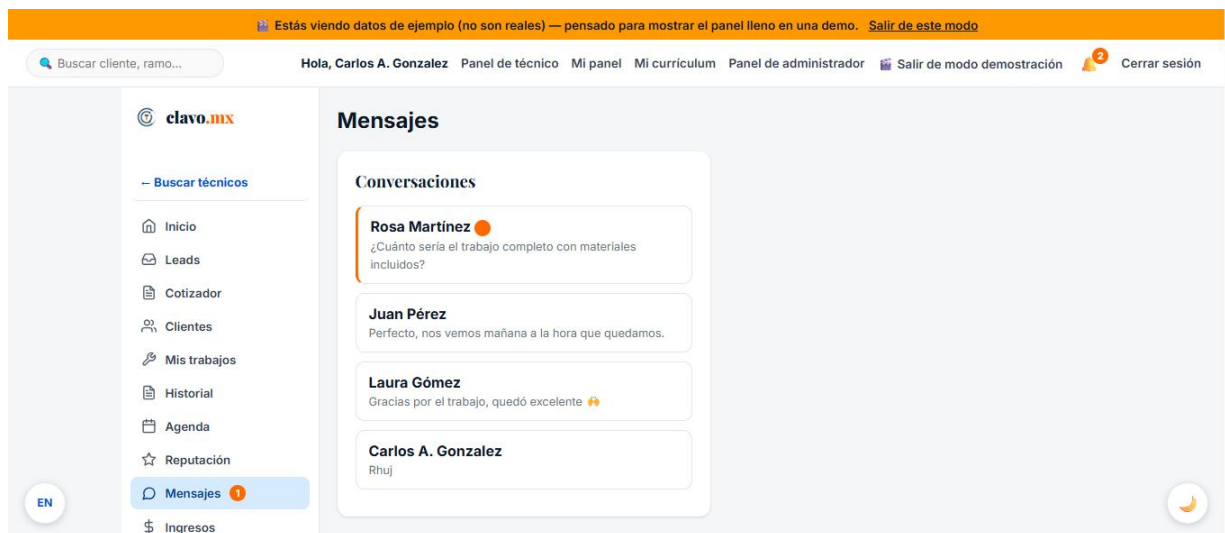
Tip

Tu calificación promedio y el número de reseñas son visibles públicamente en tu perfil de técnico dentro del buscador de clavo.mx.

Sección 10 de 18

Mensajes

Un chat integrado para hablar directo con tus clientes sin salir del panel ni compartir tu número personal si no quieres.



Captura de pantalla: sección "Mensajes" del Panel de Técnico.

Qué encuentras aquí

- Lista de conversaciones, cada una con el nombre del cliente, el último mensaje y un punto naranja si hay mensajes sin leer.
- Un contador junto a "Mensajes" en el menú lateral que muestra cuántas conversaciones tienen mensajes pendientes de leer.

Cómo usarlo, paso a paso

1. Da clic en cualquier conversación para abrirla y responder.
2. Revisa esta sección con frecuencia, un lead que no obtiene respuesta rápida suele buscar otro técnico.

Tip

El punto naranja junto al nombre del cliente y el número en el menú lateral son tu señal visual de que algo necesita respuesta.

Sección 11 de 18

Ingresos

El panel financiero de tu actividad: cuánto has cotizado, cuánto has ganado, tu tasa de cierre y tu ticket promedio.



Captura de pantalla: sección "Ingresos" del Panel de Técnico.

Qué encuentras aquí

- Cuatro tarjetas: **Cotizado histórico**, **Ganado**, **Tasa de cierre** y **Ticket promedio ganado**.
- Una gráfica de barras **Ganado por mes** de los últimos 6 meses.
- Una nota indicando que, mientras no haya una pasarela de pago conectada, estas cifras se basan en lo que tú marcas como "Aceptada".

Cómo usarlo, paso a paso

1. Revisa tu tasa de cierre: si es baja, puede ser señal de que tus precios están fuera de mercado o que tardas en responder a los leads.
2. Usa la gráfica mensual para identificar tus meses fuertes y flojos.
3. Recuerda marcar tus cotizaciones como "Aceptada" cuando el cliente confirme.

Tip

Esta sección es la mejor forma de saber, en un vistazo, si tu negocio en clavo.mx está creciendo mes con mes.

Sección 12 de 18

Empresa

Disponible para talleres y negocios con planes empresariales: un panel de administrador con el desempeño de todo tu equipo de técnicos.

Empleado	Rol	Leads	Ganados	Monto ganado	En curso	Calificación
Elena Vázquez (Maquinaria)	Admin	3	2	\$5,383	1	★ 3.0
Roberto Díaz (Maquinaria)	Empleado	4	3	\$8,189	1	★ 3.0
Patricia León (Maquinaria)	Empleado	5	4	\$10,506	2	★ 4.0

Captura de pantalla: sección "Empresa" del Panel de Técnico.

Qué encuentras aquí

- Selector de empresa (si administras más de una).
- Tarjetas resumen: técnicos en el equipo, leads recibidos por todo el equipo, trabajos ganados con su monto total y trabajos en curso.
- El plan contratado y su costo mensual.
- Una tabla **Tu equipo** con cada empleado: leads, ganados, monto ganado, trabajos en curso y calificación.
- Un **Ranking del equipo por monto ganado**.

Cómo usarlo, paso a paso

1. Como administrador, usa esta vista para dar seguimiento al desempeño de cada técnico de tu equipo.
2. Revisa el ranking para reconocer a tus mejores técnicos o detectar quién necesita apoyo.
3. Si tienes más de una empresa o sucursal, cámbiala desde el selector superior.

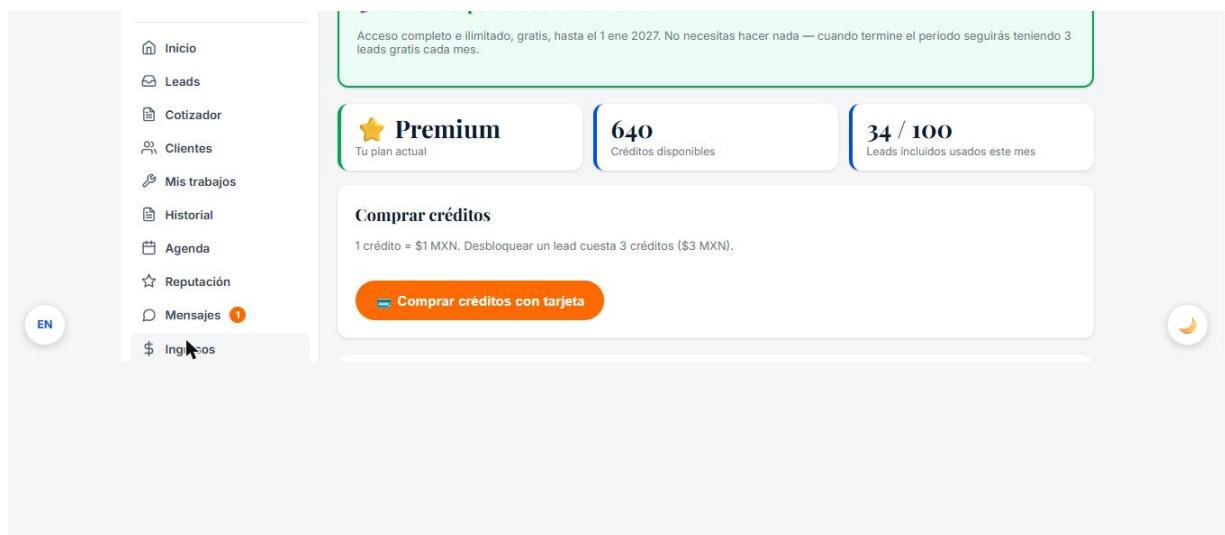
Tip

Esta sección solo aparece si tu cuenta está asociada a un plan empresarial con empleados registrados.

Sección 13 de 18

Mi plan

Aquí administras tu suscripción: qué plan tienes, cuántos créditos y leads te quedan, y cómo pagar o comprar más.



Captura de pantalla: sección "Mi plan" del Panel de Técnico.

Qué encuentras aquí

- Un aviso de periodo de lanzamiento: acceso completo e ilimitado gratis hasta el 1 de enero de 2027.
- Tu plan actual, tus créditos disponibles y cuántos leads incluidos has usado este mes.
- Sección para **comprar créditos** con tarjeta (1 crédito = \$1 MXN; desbloquear un lead cuesta 3 créditos).
- Opción de pago por PayPal como alternativa a tarjeta.
- Un recordatorio de que invitar técnicos por la sección **Comunidad** te da créditos gratis.

Cómo usarlo, paso a paso

1. Revisa cuántos créditos y leads incluidos te quedan antes de que se te acaben a mitad de mes.
2. Si necesitas más leads, compra créditos con tarjeta o paga por PayPal.
3. Aprovecha el programa de referidos en **Comunidad** para ganar créditos gratis en vez de comprarlos.

Tip

Durante el periodo de lanzamiento (hasta enero de 2027) tienes acceso completo sin costo, sin importar el plan.

Sección 14 de 18

Facturación

El historial de todo lo que has pagado en clavo.mx: renovaciones, compras de créditos y activaciones.

Estás viendo datos de ejemplo (no son reales) — pensado para mostrar el panel lleno en una demo. [Salir de este modo](#)

Hola, Carlos A. Gonzalez Panel de técnico Mi panel Mi currículum Panel de administrador Salir de modo demostración Cerrar sesión

Buscar cliente, ramo...

clavo.mx

— Buscar técnicos

Inicio Leads Cotizador Clientes Mis trabajos Historial Agenda Reputación Mensajes Ingresos

Facturación

Historial de lo que has pagado en clavo.mx. Puedes pagar con tarjeta al instante (se acredita solo) o por transferencia/PayPal, que se confirma manualmente después de que nos escribes por correo.

Fecha	Concepto	Monto
30 jul 2026	Renovación Premium	\$150 MXN
30 jun 2026	Renovación Premium	\$150 MXN
31 may 2026	Renovación Premium	\$150 MXN
1 may 2026	Compra de créditos	\$100 MXN
1 abr 2026	Renovación Premium	\$150 MXN
2 mar 2026	Activación Premium	\$150 MXN

Total pagado: \$850 MXN

Exportar historial (CSV)

Captura de pantalla: sección "Facturación" del Panel de Técnico.

Qué encuentras aquí

- Una tabla con fecha, concepto y monto.
- El total pagado acumulado.
- Botón **Exportar historial (CSV)**.
- Instrucciones para pedir una factura fiscal (CFDI): por ahora se hace escribiendo a contacto@clavo.mx con tu RFC y los datos del pago.

Cómo usarlo, paso a paso

1. Consulta esta pantalla cuando necesites confirmar un pago o llevar tu control de gastos.
2. Si necesitas factura fiscal, escribe a contacto@clavo.mx indicando tu RFC y el pago específico a facturar.

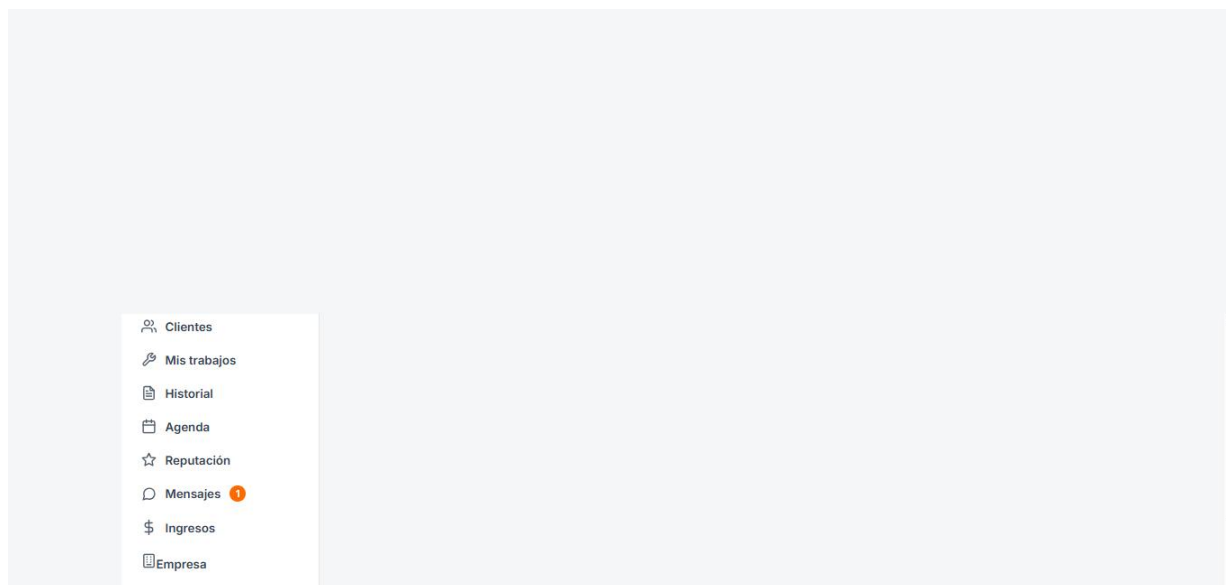
Tip

Exporta este historial en CSV al cierre de cada mes si llevas tu propia contabilidad.

Sección 15 de 18

Verificación

El futuro sistema de insignia de "Técnico verificado", que dará prioridad en las búsquedas a quienes suban su identificación y comprobante de domicilio.



Captura de pantalla: sección "Verificación" del Panel de Técnico.

Qué encuentras aquí

- Un aviso de "Próximamente": clavo.mx habilitará pronto la carga de identificación y comprobante de domicilio para obtener el badge de Técnico verificado.

Cómo usarlo, paso a paso

1. Por ahora no requiere ninguna acción de tu parte, cuando esté disponible, se anunciará dentro del panel.

Nota

Esta función todavía está en desarrollo; el resto de tu perfil ya funciona con normalidad mientras tanto.

Sección 16 de 18

Comunidad

El programa de referidos: invita a otros técnicos o talleres a unirse a clavo.mx y gana créditos gratis por cada uno que se registre con tu link.



Captura de pantalla: sección “Comunidad” del Panel de Técnico.

Qué encuentras aquí

- Tu link personal de invitación, con botones **Copiar mi link** y **Compartir por WhatsApp**.
- El contador de cuántas personas se han registrado con tu link.
- Una guía de **Buenas prácticas de la comunidad**: responder rápido, ser claro con precios y tiempos, no pedir ni ofrecer reseñas falsas.
- Enlaces directos al Centro de ayuda y a los Términos para técnicos.

Cómo usarlo, paso a paso

1. Comparte tu link personal con colegas técnicos que podrían beneficiarse de clavo.mx.
2. Cada 5 referidos exitosos te dan 150 créditos, equivalentes a un mes de plan Premium gratis.
3. Consulta la guía de buenas prácticas para mantener tu reputación y la de toda la comunidad.

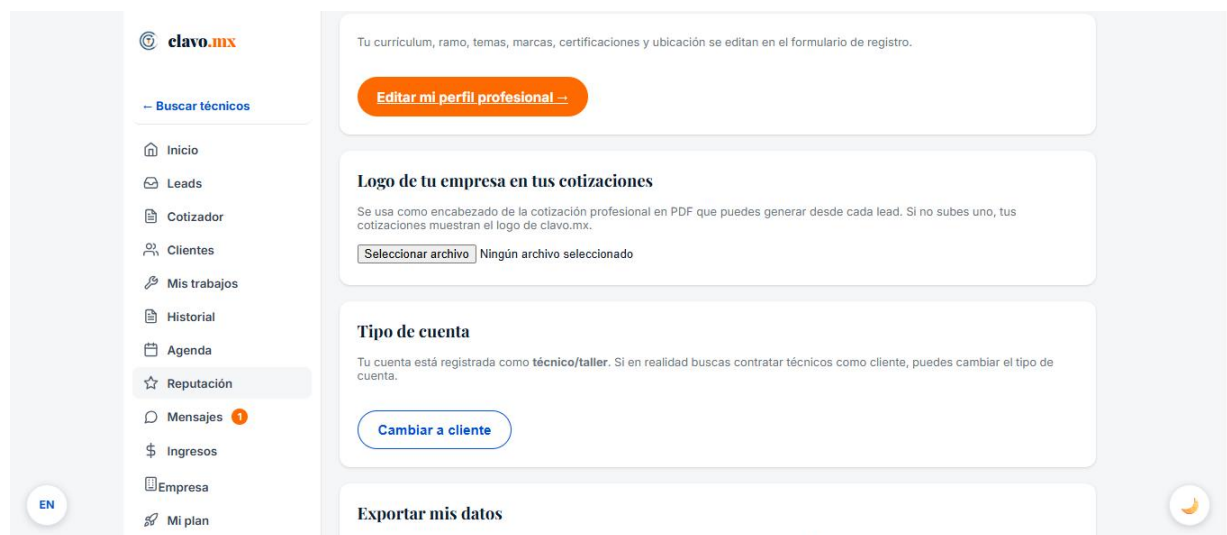
Tip

Referir técnicos es la forma más económica de conseguir créditos, no cuesta dinero, solo compartir tu link.

Sección 17 de 18

Mi perfil

Tu ficha profesional pública: lo que ven los clientes cuando encuentran tu perfil en el buscador de clavo.mx.



Captura de pantalla: sección "Mi perfil" del Panel de Técnico.

Qué encuentras aquí

- Nombre del negocio, ramo, ubicación con código postal, teléfono, años de experiencia y estado del perfil.
- Botón **Editar mi perfil profesional** para actualizar currículum, ramo, temas, marcas, certificaciones y ubicación.
- Carga del **logo de tu empresa**, que aparece como encabezado en tus cotizaciones PDF.
- Cambiar **tipo de cuenta** (de técnico a cliente).
- **Exportar mis datos** en formato JSON.
- **Eliminar mi cuenta**: borra permanentemente tu perfil del directorio público. No se puede deshacer.

Cómo usarlo, paso a paso

1. Completa tu perfil al 100% apenas te registres: ramo, experiencia, certificaciones y ubicación son lo primero que ve un cliente.
2. Sube tu currículum en PDF o Word si tienes uno.
3. Sube el logo de tu negocio si quieres que aparezca en tus cotizaciones.
4. Revisa y actualiza tu perfil cada pocos meses.

Advertencia

Eliminar tu cuenta borra tu perfil del directorio de forma permanente. Si solo quieres pausar tu disponibilidad temporalmente, usa esa opción en vez de eliminar la cuenta.

Sección 18 de 18

Ayuda

El centro de ayuda para técnicos, con respuestas a las preguntas más frecuentes sobre cómo funciona la plataforma.



Captura de pantalla: sección "Ayuda" del Panel de Técnico.

Qué encuentras aquí

- Preguntas desplegables: ¿Cómo funciona el código de inicio?, ¿Cómo cobro el servicio?, ¿Qué pasa si el cliente cancela? y ¿Cómo mejoro mi posición en las búsquedas?
- Un bloque de contacto directo: contacto@clavo.mx para cualquier duda no resuelta aquí.

Cómo usarlo, paso a paso

1. Antes de escribir a soporte, revisa si tu duda ya está respondida aquí.
2. Si tu pregunta no está cubierta, escribe a contacto@clavo.mx.

Tip

"¿Cómo mejoro mi posición en las búsquedas?" es de las preguntas más útiles para técnicos que quieren más leads.

¿Necesitas más ayuda?

Este manual cubre las 18 secciones del Panel de Técnico. Si tienes dudas que no se resuelven aquí:

- Revisa la sección **Ayuda** dentro del panel, tiene respuestas a las preguntas más comunes.
- Escribe a **contacto@clavo.mx** con el detalle de tu duda.
- Consulta los **Términos para técnicos**, disponibles desde el pie de página de cualquier pantalla del panel.

clavo.mx — Da en el clavo con el técnico correcto.