

# Diario de un Técnico 2.0

## 7 días



# NOTA INFORMATIVA

La presente nota informa que en el Registro de Propiedad Intelectual de Safe Creative consta la inscripción de derechos de propiedad intelectual de la obra y/o prestación titulada "Diario de un Técnico 2.0, siete días":

Fecha y hora de registro: 17 de mayo de 2013 6:20 UTC

Titulares de derechos registrados: Manuel Jesús Amate Martínez (autor y titular de derechos)

A la fecha y hora de emisión de este certificado los derechos de propiedad intelectual que figuran son "All rights reserved".

Este registro mantiene depositada una copia de la obra y/o prestación a efectos de comprobación y certificación, con la huella digital 0392d3077bd5a2873af0a80d6e1aef1d

La presente nota informativa ha sido emitida el día 17 de mayo de 2013 a las 6:27 UTC a instancias de Manuel Jesús Amate Martínez.



0392d3077bd5a2873af0a80d6e1aef1d



# **Diario de un Técnico 2.0**

## **7 días**

**Manuel Jesús Amate Martínez**  
**@DomoElectra**

Bajo las sanciones establecidas por la ley, queda totalmente prohibida la modificación y el plagio del contenido de esta obra sin autorización explícita del autor. Queda permitida la reproducción total o parcial por cualquier medio o procedimiento, con el objeto de difundir y hacer público todo o parte de su contenido.

Te animamos a que compartas y difundas esta obra ☺

## **Diario de un Técnico 2.0**

### **7 días**

© Manuel Jesús Amate Martínez, 2013

Ilustración cubierta: © Domo Electra, 2013

<http://www.domolectra.com/>

e-mail: [info@domolectra.com](mailto:info@domolectra.com)

1.ª edición Mayo de 2013

ISBN papel: En trámite

ISBN ebook: En trámite

Impreso en España / *Printed in Spain*

Editorial e Impresión: © 2013 Bubok Publishing S.L.

Registro de Propiedad Intelectual Safe Creative N° **1305175116587**

Recomendamos que el papel utilizado para la impresión de este libro sea cien por cien libre de cloro y esté calificado como papel ecológico.

*Dedicado*

*A mi Madre y Abuela, corazones valientes*

*A mi Cuñada y Hermano, que me traen una vida*

*A ti, que te has interesado por leer estas letras*

*A mis "sobris", desprenden luz eterna*

*A mi equipo de trabajo*

*A toda mi familia*

*A mi Padre*

*Amigos*

*A mi Nena. Todavía siento la brisa del primer beso y ahora espero  
impaciente el calor de sus manitas*



## Índice

### **Diario de un Técnico 2.0**

**7 días..... Páginas 8 a 30**

**Reflexiones en el trabajo.....Páginas 31 a 33**

**7 días en imágenes.....Páginas 34 a 40**

**Inicia tu propio diario.....Páginas 41 a 50**





En recuerdo de aquellos veranos de 3 meses, \_ ¿quién los pillara ahora!\_, empiezo este pequeño diario, todavía sin saber qué título darle.”¿El diario de un técnico 2.0?”. No suena mal, pero creo que lo decidiré tras los 7 días en los que me he propuesto escribir mi experiencia técnica.

Lunes, 28 de enero de 2013.

Granada

Por salud mental, me he obligado todos los domingos a alejarme de cualquier dispositivo que me acerque a internet, que suene, que vibre o al que se le enciendan unas lucecitas leds indicando una mención en redes sociales, un mensaje en la bandeja de entrada, o un simple whatsapp,... etc., por no decir más. Sí, una obligación de domingo para conectar con la familia, con mi cuerpo, con unas letras de algún libro o con una carrera por la naturaleza.

Así que hoy lunes, imaginaos el cúmulo de ideas que tenía en stock, hibernando, xD. Ha sido levantarme y empezar a escribir, como yo les llamo, "faenas presentes y futuras". Son los trabajos e ideas que transmito a diario a mis compañeros y que, normalmente, suelo hacer vía e-mails. Pero esta mañana, las escribí en un grupo que tenemos creado en whatsapp, llamado “DomoElectra”, en el que estamos Carlos Pérez (@Cagupega), Adolfo Carmona (@Moxilos) y yo (@DomoElectra). Todos los días, mensaje va y mensaje viene. Mensajes cargados de grandes dosis de pasión y responsabilidad por nuestro trabajo.

Mensaje en whatsapp:

-¡Carlos, Adolfo, hasta el día 14, voy hacer un estudio de los trabajos que desarrollamos gracias a redes sociales! Quiero que hagáis una tabla para ir apuntando nombre del cliente, cómo nos conoció, red social, servicio, coste, venta, tienda online, tutorial,.. Y, si contactó con nosotros por redes sociales, quiero una captura de pantalla del comentario que nos envió. De todo esto hablaré en Málaga (Ponencia Con tu Negocio).

Aquí os dejo enlace de la ponencia:

<http://www.domelectra.com/blog/pyme2-0-mito-o-realidad-esic-malaga>

A continuación les puse:

-Tengo una nueva idea ☺

Cogí el teléfono y transmití esta idea a Carlos, el cual, a su vez, se la contó a Adolfo. De aquí, que estas letras circulen como corriente eléctrica por este cable llamado diario.

Los lunes son días muy intensos, sobre todo, cuando tengo la posibilidad de encontrarme con Julián Hermoso. Es tal explosión la que ocurre, que siempre, al terminar, me voy un tanto agotado mentalmente, aunque os aseguro que estando con él podría hablar horas y horas sin llegar al desgaste. Me ha enseñado que todavía hay muchas páginas webs de tiendas online por descubrir, con gran surtido de material técnico y con un gran servicio post-venta, e increíblemente, con mejores precios que las grandes

corporaciones. Todo esto me motiva para seguir trabajando con los fabricantes, consiguiendo ser más competitivo en la tienda online:

[www.domoelectra.com/tiendaonline](http://www.domoelectra.com/tiendaonline).

¡Hoy vendimos un receptor! ☺

El día da para mucho: diez nuevos artículos en la tienda online, dos estudios de eficiencia energética, contestar muchas consultas técnicas a personas que nos escriben a diario\_ lo cual me emociona\_, salir a presupuestar una peluquería que está a medio instalar por mejora en reforma, dos publicaciones en la fan de facebook, asesorar y atender en nuestra tienda física las pequeñas ventas. Y mientras transcurre el día, estar pendiente e interactuar con las menciones en twitter, facebook, youtube, whatsapp... y hoy, ¡incluso una en tuenti! xD.

Es la 1:25 de la madrugada y la cápsula está deseando regenerarme, así que apagaré esta pequeña pero brillante luz led que ahora me ilumina, no sin antes deciros:

Regeneren ~.~

Sin necesidad de ningún ruido estridente, antes de las 8 de la mañana, me levanto de la cápsula completamente regenerado y con ganas de vivir este único día. Me parece oír la llamada de un “miauuuu”. ☺

Martes, 29 de enero de 2013.

Granada

Un energético desayuno, compuesto de un “cocón” y una tostada de aceite de oliva virgen extra hacen que cualquier neblina matinal rompa su oscuridad dando paso a la luz del sol. Entre bocado y bocado mi mente se evade pensando cómo voy a planificar el día de trabajo, y más importante aún, cómo voy a transmitir a mi equipo motivación e implicación en cada uno de sus actos. Hoy no les he puesto faena, tampoco escribí en el grupo de whatsapp antes de verlos. Sabía perfectamente que ellos se habían puesto sus propios quehaceres. Tengo mucha suerte de compartir unas 10 horas diarias con estos dos pilares de Domo Electra.

-¡Propicios días!- les saludo al entrar con paso firme en la oficina.

-¡Propicios días!- contestan al unísono.

Mientras Adolfo le pega un repaso a la tienda online subiendo nuevos artículos y actualizando precios, Carlos y yo centramos nuestra cabeza en elaborar conjuntamente varios presupuestos. Nuestro modus operandi\_ xD\_, es revisar las fotos y vídeos que hago cuando voy a

presupuestar una instalación. ¿Cómo hacemos esto exactamente?

Abrimos la carpeta de dropbox y, como tengo el teléfono vinculado a la cuenta, podemos reproducir en el ordenador cualquier archivo del tipo foto jpg. o vídeo en mp4, lo que nos facilita mucho el trabajo y nos da una visión más amplia a toda pantalla, a todo color. Detalle que se agradece porque, de tanto smartphome, la vista va poniendo ya pequeños límites.

Cerramos cuentas y elaboramos, adjuntando al presupuesto, un escrito para ampliar información sobre qué acciones técnicas vamos a llevar a cabo. Como sabéis, para tener más posibilidades de aceptación a ese “peazo curro” que se ha hecho, tenemos que tener muy en cuenta, y mimar, el aspecto corporativo sobre el papel. Además de los logos de empresa, insertamos un código QR para enlazar, de alguna manera, el papel con nuestra web. ¡Quién podía imaginarse que un papel, que nos ha aportado una gran sabiduría años atrás, y sigue haciéndolo, podía evolucionar al 2.0 con una aplicación para móvil! ¿No es algo “flipante”? La que yo utilizo en android es Barcode Scanner.

Ya con todo terminado, nos queda una última cosa: abrir el correo y escribir unas letras que lleguen al cliente, aunque éste lea entrelíneas, pegando un salto mortal directo a los números, xD. Bueno, no hay que preocuparse, ya que esto es lo que normalmente ocurre.

Lo cierto es que, siguiendo estos pasos, de los dos presupuestos que hoy hemos enviado, tenemos aceptado uno y el otro está a la espera de contestación. BIEN. El trabajo mereció la pena, ahora habrá que demostrar lo que uno vale haciendo realidad con hechos esas bellas letras y números que armoniosamente están impresos en el papel, sabio papel.

Adolfo prepara dos paquetes. Curiosamente, y tras una publicación en la página de fan, recibimos una llamada de Carlos Iglesias Lepine.

-¿Qué pasa?, ¿cómo estáis? He visto en facebook que tenéis la tablet que voy buscando. ¿Os quedan?

-Carlos, muy buenas. Sí, sí tenemos, pásate cuando quieras.

Sobre las 12, nos ha hecho una visita y ambos hemos intercambiado buenas sensaciones.

¿Os acordáis del estudio que vamos a hacer sobre las ventas gracias a redes sociales? Pues, Carlos I., ya aparece. Es algo impresionante y, a la vez, nos sube el ánimo, el hecho de poder hacer una venta porque Carlos I. simplemente nos vio en facebook...

Y aquí no acaba la cosa, esta tarde ha llegado un nuevo cliente que quería tres unidades de un receptor de satélite, cuando yo lo había subido tan sólo unas horas antes al blog.

En el post hablo sobre las características técnicas de dichos receptores, su funcionamiento, fotos, vídeo tutorial y un enlace para poder adquirirlo “online”.

-Os he encontrado por internet y he hecho una comparativa de precios con respecto a otras empresas, siendo vosotros los más competitivos- Nos espeta el cliente, llenándonos de orgullo-. Encima, estáis en Granada. Pues, aquí me tenéis. ¡Me preparas tres!

Esto se llama posicionamiento inmediato, justamente el que voy hacer yo, siendo las 0:59 de la noche, en mi particular cápsula.

Regeneren ~.~