

Lo que vende un distribuidor es el criterio técnico.

Protección

Cable

Aeroterminia

Climatización

Fontanería

Recarga VE

Fotovoltaica

Iluminación

Y el criterio está en manuales de 56 páginas que cambian con cada generación.

 OneLalia. PROPUESTA PARA DISTRIBUIDORES · OCTUBRE DE 2026

PROPUESTA PARA VUESTRO ALMACÉN · ESPAÑA

«¿Qué diferencial le pongo a la aeroterminia?»

PARA

Dirección Comercial

PARA EMPEZAR

Todo el catálogo, por fases

la primera fase, en un mes

FECHA

Octubre de 2026
Granollers



Con esta propuesta va un vídeo de 124 segundos: [onelalia-distribuidores.mp4](#)



OneLalia.

Joan Marín Pagès · onelalia.com
joanmarinpages@gmail.com · 656 361 755

POR QUÉ AHORA

En cinco frases

01 **Existe una forma antigua de hacer las cosas.**

El comercial que conoce el material y la norma: por eso el instalador vuelve.

02 **Esa forma ya no encaja con el nuevo mundo.**

La pregunta llega de noche, por WhatsApp, y la obra empieza por la mañana.

03 **Ha aparecido una posibilidad que antes no existía.**

Una máquina puede leer cada manual, cada edición y cada norma, y responder citándolos.

04 **Surge una nueva categoría de producto.**

El comercial técnico de guardia: la norma, el manual de la máquina y el pedido en el carrito.

05 **Nuestra plataforma permite entrar en esa categoría.**

 **OneLalia.** Lo que os proponemos, en las páginas que siguen: El comercial técnico de guardia.

01 · EL PROBLEMA

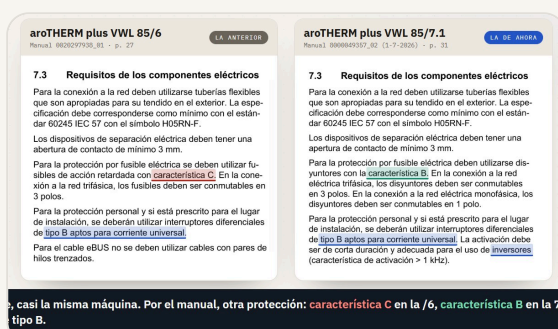
La respuesta depende del manual de la máquina, y de su generación

VUESTRO CONTEXTO Almacenes y distribuidores de material eléctrico, fontanería y climatización para instaladores: miles de referencias, varias delegaciones y un equipo comercial que conoce el material y la norma.

- 01 La pregunta llega con el almacén cerrado: de noche, por WhatsApp, y la obra empieza por la mañana.
- 02 La aroTHERM plus VWL 85/7.1 pide diferencial de tipo B apto para inversores y magnetotérmico de característica B; la VWL 85/6, de la generación anterior, pedía característica C.
- 03 Y el diferencial que pide cuesta unas 23 veces el AC más común: mejor que el instalador lo sepa al presupuestar que en la obra.

× 23

lo que cuesta el diferencial de tipo B que pide el manual (Hager CDB540E, 1.855,18 €) frente al AC más común (CD748V, 81,50 €), en la tarifa de hager.com/es



FOTOGRAFIA DEL VIDEO · VAILLANT ARO THERM PLUS, MANUALES 0020297938_01 Y 8000049357_02, APDO. 7.3

LA PREGUNTA

¿Y si vuestro mostrador respondiera con el manual de la máquina, también de noche?

02 · LA SOLUCIÓN

El comercial técnico de guardia

Responde las preguntas técnicas del instalador, por WhatsApp y en vuestra web o plataforma, con vuestro catálogo, los manuales de cada fabricante y el REBT; cita la fuente de cada dato y deja el pedido en el carrito para que lo confirme vuestro comercial.

01 El manual de la máquina concreta, de su generación: el apartado y la página; y la norma (REBT y guías del Ministerio) con su artículo.

02 El control: lo que no vale aunque se venda más (el AC para un inversor), lo que cuesta acertar y si cabe en el cuadro, y lo que todavía no es norma.

03 La venta, en la misma conversación: vuestro stock por delegación y el pedido en el carrito, para que vuestro comercial lo confirme.

ASÍ TRABAJA

ONELALIA · PARA DISTRIBUIDORES

EL INSTALADOR, A LAS 20:40

WHATSAPP · INSTALADOR · 20:40

Mañana conecto una aeroterminia Vaillant aroTHERM plus VWL 85/7.1, monofásica. ¿Qué diferencial y qué magnetotérmico le pongo?

QUÉ PIDE

Aeroterminia monofásica Vaillant VWL 85/7.1

Diferencial y magnetotérmico

EL MANUAL: 8000049357_02, PP. 31 Y 50

Diferencial tipo B, apto para inversores Magnetotérmico de característica B

Cable H05RN-F, de exterior 15 A · 3,5 kW como máximo

LA NORMA: REBT Y GUÍAS DEL MINISTERIO

30 mA (ITC-BT-25, 2.1) C8: 25 A y 6 mm² (tabla 1)

Hasta 43 m con 6 mm² (Guía BT-25)

EL CONTROL

⚠ Fuga típica de 7 mA, con un margen de 9 mA: mejor un diferencial solo para ella (Guía BT-24, p. 30).

⚠ Si es la VWL 85/6, su manual pide **característica C**: confirmar el modelo.

Tres diferenciales, cada uno con su porqué



LO QUE PIDE EL MANUAL

Hager CDB540E · tipo B

1P+N, 40 A, 30 mA. Ocupa 4 módulos.

▢ Vaillant 8000049357_02, p. 31 · ficha de Hager

TARIFA
1.855,18 €
VUESTRO STOCK



SI EL MANUAL NO PIDE B

Hager CDF240M · tipo F

1P+N, 40 A, 30 mA, 2 módulos: para equipos con convertidor monofásico (p. ej., Daikin Altherma 3 M).

▢ Hager DC419BE25, p. 8 · Daikin 4P685228-18, p. 13

TARIFA
203,00 €
VUESTRO STOCK



PARA ESTO, NO

Hager CD748V · tipo AC

El más común: solo detecta corrientes alternas sinusoidales.

▢ Guía BT-24, p. 25 · Hager DC419BE25, p. 7

TARIFA
81,50 €
VUESTRO STOCK

En el carrito: lo confirma vuestro comercial

Hager CDB540E · magnetotérmico 1P+N de 25 A, característica B · H05RN-F: los de vuestro catálogo, para recoger mañana a primera hora

Añadido

ESCENA ILUSTRATIVA · MANUALES DE VAILLANT Y DAIKIN, REBT Y GUÍAS DEL MINISTERIO · TARIFA DE HAGER.COM/ES (11-10-2026) · STOCK Y PRECIO DE CLIENTE, LOS VUESTROS

ESCENA ILUSTRATIVA · MANUALES DE VAILLANT Y DAIKIN, REBT, GUÍAS DEL MINISTERIO Y FOTOGRAFÍA DEL
TARIFA DE HAGER.COM/ES (11-10-2026) VÍDEO

GRANOLLERS · OCTUBRE DE 2026

4 / 7

03 · EL IMPACTO

Lo que mediremos

Tiempo para responder una consulta técnica

HOY

CON ONELALIA

-80 %

Respuestas con su manual o su norma citados

100 %

Pedidos que llegan al carrito desde una consulta

Contados desde el primer día

OBJETIVOS A MEDIR CON VUESTROS DATOS DESDE LAS PRIMERAS TIENDAS · LOS PACTAMOS POR ESCRITO ANTES DE EMPEZAR

CÓMO TRABAJAMOS

Con vuestras fuentes

Trabaja con vuestros documentos y datos aprobados, y señala lo que falta en lugar de rellenarlo.

Cada dato, con su cita

Cada resultado enlaza el documento del que sale: se revisa en segundos y queda trazado.

La última palabra es vuestra

El sistema prepara la respuesta y el pedido; vuestro comercial lo confirma.

LA CUENTA

Se paga con 3.831–6.458 € de ventas al mes.

LO QUE CUESTA

1.134–1.912 €/mes

implantación (16.000–26.000 €) en 36 meses + servicio (690–1.190 €/mes)

÷

EL MARGEN DE VUESTRO SECTOR

29,6 %

Comercio al por mayor de otra maquinaria y equipo (material eléctrico) · margen aproximado, INE 2024

=

VENTAS AL MES PARA PAGARLO

3.831–6.458 €

≈ 2–3 diferenciales tipo B de tarifa (1.855,18 €)

O con 43–73 horas de trabajo al mes (26,16 €/h, comercio al por mayor). Con el objetivo de -80 %, se paga si hoy dedicáis más de 91 horas al mes a consultas técnicas (unas 0,6 personas).

Coste laboral por hora efectiva: INE, Encuesta Trimestral de Coste Laboral, media del 3T 2025 al 2T 2026 · jornada completa: 140,6 h efectivas al mes · margen: INE, Estadística Estructural de Empresas, Sector Comercio 2024

04 · CÓMO EMPEZAMOS

Todo el catálogo, por fases

Sin pruebas a medias: todo el catálogo por fases, y cada fase entra en servicio sin esperar a la siguiente.



PRIMER MES

Protección, cable, climatización y recarga: catálogo, manuales y normas, por WhatsApp



SEGUNDO Y TERCER MES

Todo el catálogo, también en vuestra web o plataforma, y el panel para el equipo comercial



DESPUÉS

El carrito de vuestra plataforma, en un clic desde la respuesta

LA DEMOSTRACIÓN

Antes de vernos, la demostración con vuestro catálogo y tres preguntas reales de vuestros instaladores.

LO QUE NECESITAMOS DE VOSOTROS

- Una persona de referencia en el área comercial, unas 2 horas por semana
- Acceso al catálogo, la tarifa y el stock por delegación
- Los manuales de vuestros fabricantes principales
- Instaladores reales desde la primera fase

CONDICIONES

Precio cerrado por fase, sin permanencia en el servicio y con todo lo vuestro exportable al salir. La implantación se cobra por fases, al entrar cada una en servicio.

05 · QUÉ SE CONTRATA

Un solo contrato, por fases

EL SERVICIO

CONCEPTO	QUÉ INCLUYE	CÓMO SE COBRA
Comercial técnico en todo el catálogo	Catálogo, tarifa, stock por delegación y manuales de fabricante; WhatsApp y web o plataforma; panel para el equipo comercial	16.000–26.000 €
Servicio mensual	Catálogo, stock y manuales al día, hasta 5.000 consultas al mes y soporte	690–1.190 €/mes + 0,05–0,10 € por consulta adicional

APARTE

CONCEPTO	QUÉ INCLUYE	CÓMO SE COBRA
Carrito en un clic	Integración con vuestra plataforma: el carrito, los proyectos y el precio de cada cliente	8.000–14.000 €
Revisión del catálogo	La lista de fichas que no cuadran, por familia y con su motivo, para corregirlas	3.000–6.000 €

Implantación de 16.000 a 26.000 € y servicio de 690 a 1.190 €/mes, según catálogo y delegaciones. IVA no incluido.

EL SIGUIENTE PASO

Media hora en vuestro almacén: os enseñamos la respuesta con vuestro catálogo y elegimos juntos las familias de la primera fase.

Joan Marín Pagès · onelalia.com
joanmarinpages@gmail.com · 656 361 755

**OneLalia.**