



GUÍA PRÁCTICA

Cómo Empezar A Ganar Dinero Reparando Computadoras

Hoy Mismo

Aunque no tengas experiencia

-
- La mentalidad del tecnico rentable
 - Kit de herramientas esenciales y avanzadas
 - Los servicios mas rentables HOY
 - Como conseguir tus primeros clientes
 - Guia de precios por pais
-

KAMBIG Centro de Estudios
Allan Montero

Introducción - Tu puerta de entrada a un negocio rentable

Capítulo 01 - Mentalidad - Acción, soluciones y el Protocolo KAMBIG

Capítulo 02 - Herramientas - Hardware y software indispensable

Capítulo 03 - Arsenal de Rescate - WinPE, Sergei Strelec y herramientas pro

Capítulo 04 - Servicios Rentables - Qué ofrecer para generar ingresos HOY

Capítulo 05 - Marketing - Cómo atraer clientes y vender tu valor

Capítulo 06 - Atención al Cliente - De técnico a asesor de confianza

Capítulo 07 - Casos Reales - Problema, solución y lección aprendida

Capítulo 08 - Guía de Precios - Valorando tu trabajo por país

Glosario de Términos - Conoce la terminología utilizada en esta guía

Conclusión - Tu próximo paso con KAMBIG

Sobre este ebook:

Es una Guía práctica elaborada por KAMBIG Centro de Estudios para ayudarte a iniciar un negocio de reparación de computadoras con pasos concretos, herramientas reales y estrategias probadas. Puedes empezar hoy mismo.



Tu Puerta de Entrada a un Negocio Rentable

¿Te gusta la informática, pero todavía no te atreves a dar el paso para trabajar y generar ingresos con ella? ¿Quieres empezar a reparar computadoras, pero no sabes por dónde comenzar? Esta guía es para ti.

En KAMBIG Centro de Estudios ya hemos ayudado a más de 30,000 alumnos en 96 países a aprender informática y convertirla en una forma de generar ingresos reales.

Sabemos lo que necesitas para comenzar sin complicarte y sin ser experto desde el día uno.

Esto no es un ebook lleno de teoría. Es una guía práctica que te da herramientas, ideas y conocimientos claros para que empieces a ganar dinero desde ahora. La idea es simple: que aprendas a resolver problemas y ayudar a las personas.

Aquí vas a descubrir:

- Cómo pensar para empezar con seguridad
- Las herramientas que necesitas
- Los servicios que más se venden
- Cómo conseguir tus primeros clientes
- Cómo cobrar por tu trabajo

Tu camino para empezar a ganar dinero con la reparación de computadoras comienza aquí.

Opiniones de algunos de nuestros alumnos



Lobo Lucas

★★★★★ Hace 17 días

Muy completo y aprendí varias resoluciones a problemas, terminos y en general cosas que no sabia antes de este curso

¿Te ha resultado útil?  



Lucas Emanuel

★★★★★ Hace 1 mes

Muy buen curso, el profesor explica muy bien y la verdad que por lo que pague el curso estoy muy satisfecho recomendarisimo

¿Te ha resultado útil?  



Ivan

★★★★★ Hace 1 mes

Si fue una buena opción porque hubo temas que no imaginé conocer como herramientas para revisar partes importantes de la computadora

¿Te ha resultado útil?  



Pedro Enrique Ruvalcaba de Los

★★★★★ Hace 3 meses

es muy intuitivo me gusto mucho y esta muy bien explicado el curso me motiva para seguir aprendiendo muy recomendado. siguiere con sus siguiente cursos

¿Te ha resultado útil?  

1. La Mentalidad del Técnico Rentable

El éxito en la reparación de computadoras no se trata solo de conocimiento técnico, sino de una mentalidad proactiva y orientada a soluciones. Adopta estos principios:

01 Empieza Ahora, Perfecciona Despues

La parálisis por análisis es el enemigo número uno. No esperes a saberlo todo. Comienza con lo básico, acepta trabajos sencillos y aprende de cada experiencia.

02 Enfocate en Resolver Problemas

Los clientes no pagan por un formateo; pagan por una computadora que funciona, por recuperar sus fotos o por una red estable. Tu valor está en la solución.

03 Piensa como Emprendedor

Eres un proveedor de servicios. Esto implica entender de marketing, ventas, atención al cliente y gestión de tu tiempo. Cada interacción construye reputación.

04 Actualización Constante

La tecnología es dinámica. Mantente curioso e investiga nuevas herramientas. La formación continua es una inversión, no un gasto.

"El técnico que gana dinero no es el que más sabe, sino el que resuelve problemas de manera efectiva y rentable."





1.1. El Protocolo de Diagnóstico KAMBIG



Cuando un cliente te entrega un equipo con problemas, la clave no es lanzarse a "arreglar" sin un plan.

Un diagnóstico metódico no solo te ahorra tiempo y esfuerzo, sino que también proyecta profesionalismo y confianza.

Aquí te presentamos el Protocolo KAMBIG, una guía paso a paso para abordar cualquier falla:

1. Escucha al Cliente: Antes de tocar el equipo, pregunta. ¿Cuándo empezó el problema? ¿Qué estaba haciendo el usuario? ¿Hubo algún evento reciente (caída, derrame, actualización)? La descripción del cliente es tu primera pista crucial.

2. Inspección Visual Externa: Busca daños físicos evidentes: golpes, líquidos derramados, puertos USB doblados, cables sueltos. A veces, la solución es más simple de lo que parece.

3. Encendido y Observación Inicial: Enciende el equipo y observa. ¿Hay luces? ¿Sonidos (pitidos, ruidos extraños)? ¿Aparece algo en pantalla? Anota cualquier comportamiento anómalo.

4. Acceso a la BIOS/UEFI: Si el equipo enciende pero no carga el sistema operativo, intenta acceder a la BIOS/UEFI. Esto te permitirá verificar si el disco duro es detectado, si la RAM está bien y si la configuración de arranque es correcta.

5. Prueba con Herramientas de Rescate (WinPE/Sergei Strelec): Si el sistema operativo no arranca, es hora de usar tu USB booteable con WinPE. Desde aquí podrás:

- **Testear el Disco Duro:** Verificar su estado de salud y buscar sectores defectuosos.

- **Testear la Memoria RAM:** Descartar fallas de memoria que causan pantallazos azules o reinicios.



- **Acceder a los Archivos del Usuario:** Realizar una copia de seguridad de datos importantes antes de cualquier intervención mayor.

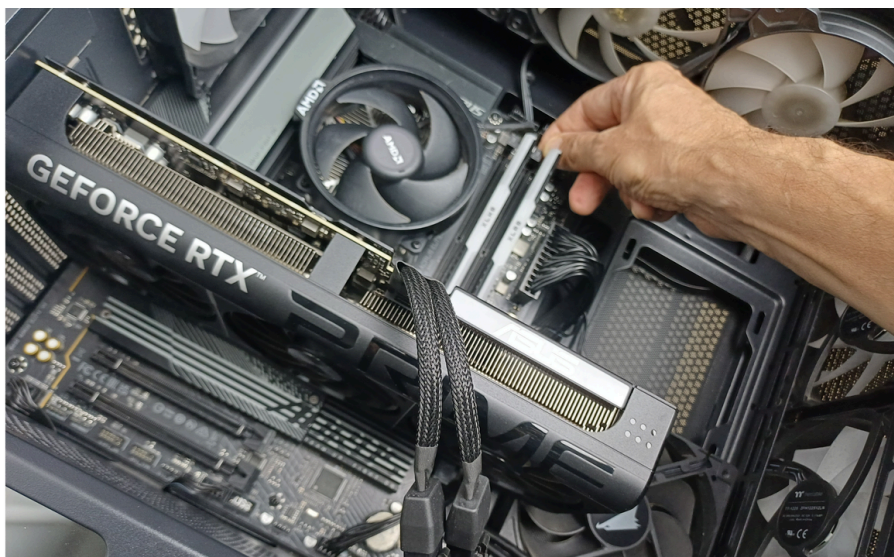
- **Eliminar Virus:** Si el sistema está infectado y no arranca, puedes limpiar el malware desde WinPE.

6. Diagnóstico de Software (si el SO arranca): Si el sistema operativo carga, pero funciona mal, utiliza herramientas internas de Windows (Visor de Eventos, Administrador de Tareas, CrystalDiskInfo) y software antivirus para identificar la causa.

7. Presupuesto y Comunicación: Una vez que tengas un diagnóstico claro, comunícaselo al cliente de forma sencilla, explica la solución propuesta, el tiempo estimado y el costo. Ofrece opciones si es posible.

Seguir este protocolo te ayudará a trabajar de forma ordenada, evitar errores y ser más eficiente. Además, es la base para que construyas una reputación como un técnico confiable y profesional.

Consejo Pro: Registra cada diagnóstico con el nombre del cliente, el problema reportado, la fecha y una firma. Esto te da más orden, proyecta profesionalismo y te protege ante cualquier malentendido o reclamo.



Tu Kit de Herramientas Esenciales:

No necesitas una gran inversión para empezar. Con un kit básico y el software adecuado, estarás listo para la mayoría de los trabajos. Aquí te detallamos lo indispensable:

2.1. Herramientas Físicas Indispensables

- **Computadora para Prácticas:** Un equipo que puedas usar para experimentar, instalar sistemas, probar software y simular fallas. Será tu laboratorio personal.
- **Pendrives (USB) de 16GB o más:** Tus "navajas suizas" digitales. Necesitarás varios para sistemas operativos, herramientas de diagnóstico y kits de rescate.
- **Kit de Destornilladores:** Imprescindible para abrir laptops, PCs y otros dispositivos. Busca uno con puntas intercambiables y magnetizadas.
- **Pulsera Antiestática:** Protege los componentes electrónicos sensibles de la electricidad estática. Una pequeña inversión que evita daños costosos.
- **Aire Comprimido y Brochas Anti-estáticas:** Para la limpieza interna de equipos, fundamental para el mantenimiento preventivo y correctivo.
- **Pasta Térmica:** Imprescindible para mantenimiento preventivo. Mejora la disipación de calor del CPU y evita sobrecalentamiento, muy común en laptops.





2.2. Software de Diagnóstico y Mantenimiento

- **Imágenes ISO de Sistemas Operativos:** Ten siempre a mano Windows 10 y 11 y considera una distribución ligera de Linux (como Zorin OS o Linux Mint) para rescates y pruebas.
- **Suites Antivirus y Antimalware:** Herramientas como Malwarebytes o ESET son cruciales para la limpieza de sistemas infectados.
- **Herramientas de Optimización:** Software para limpieza de archivos temporales, optimización y gestión de inicio para mejorar el rendimiento.
- **Software de Recuperación de Datos:** Programas como Recuva o EaseUS Data Recovery Wizard pueden ser vitales para salvar información crítica de tus clientes.

Con este kit básico puedes empezar sin problema y resolver la mayoría de los trabajos iniciales.

Pero hay algo importante que muchos no ven al principio, no se trata solo de tener herramientas, sino de saber exactamente cuándo usar cada una y cómo combinarlas según el problema.

Ahí es donde un técnico deja de improvisar y empieza a trabajar de forma más rápida, precisa y profesional.

TIP EXTRA:

Para empezar no necesitas gastar mucho, con un destornillador, brochas o paño de limpieza y consumibles básicos como pasta térmica y alcohol isopropílico, ya puedes hacer tus primeros trabajos.

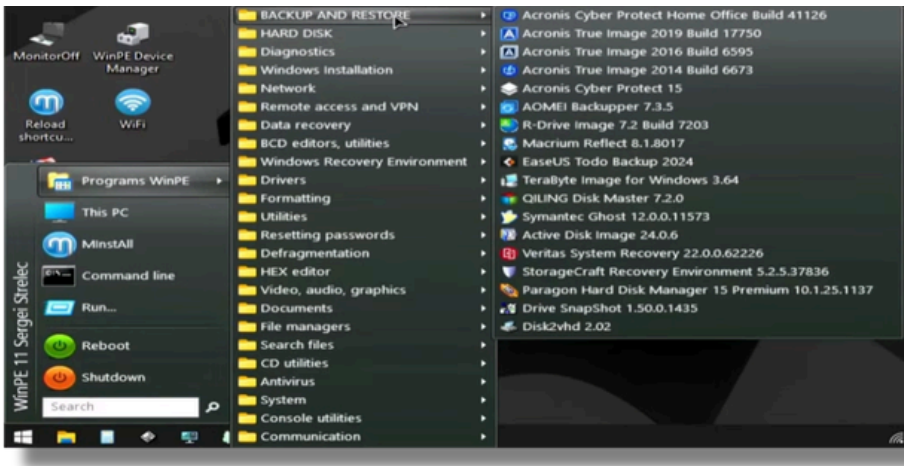
No necesitas más, necesitas empezar.

3. Tu Arsenal de Rescate Profesional

Aquí es donde te diferenciarás de la competencia y resolverás problemas que otros técnicos no pueden. Las herramientas basadas en **Windows Preinstallation Environment (WinPE)** son sistemas operativos mínimos que arrancan desde un USB y te permiten acceder a una PC incluso si el sistema principal no inicia. Son fundamentales para:

- **Diagnóstico Profundo:** Ejecutar herramientas de hardware y software sin depender del sistema operativo instalado.
- **Recuperación de Datos:** Acceder a discos duros para copiar información antes de una reinstalación, incluso si el sistema no arranca.
- **Eliminación de Malware Persistente:** Limpiar virus que se resisten a ser eliminados desde Windows.
- **Restablecimiento de Contraseñas:** Acceder y modificar cuentas de usuario cuando se ha olvidado la contraseña.

Sergei Strelec's WinPE: Es una de las suites más completas y populares, incluye utilidades para diagnóstico, reparación, recuperación de datos y seguridad. Dominar su uso te dará una ventaja enorme. A continuación, algunas de las herramientas que encontrarás en este arsenal y cómo usarlas.



3.1. Herramientas Clave en Sergei Strelec para Diagnóstico y Rescate

1. CrystalDiskInfo / HDD Regenerator (Diagnóstico de Disco Duro):

- **Función:** Permiten verificar el estado de salud de los discos duros (HDD y SSD), detectar sectores defectuosos, errores de lectura/escritura y la temperatura. Son indispensables para determinar si un disco está fallando o si es recuperable.
- **Uso:** Arranca con Sergei Strelec, ejecuta estas herramientas y analiza los valores para obtener un diagnóstico preciso del disco.

2. MemTest86+ / Windows Memory Diagnostic (Diagnóstico de Memoria RAM):

- **Función:** Identifican errores en los módulos de memoria RAM. Fallas en la RAM son una causa común de pantallazos azules, reinicios inesperados y corrupción de datos.
- **Uso:** Ejecuta estas herramientas desde Sergei Strelec para realizar pruebas exhaustivas de la memoria. Si detectan errores, es probable que el módulo de RAM esté defectuoso y necesite ser reemplazado.

3. NTPWEdit / Lazesoft Recover My Password (Restablecimiento de Contraseñas de Windows):

- **Función:** Permiten restablecer o eliminar contraseñas de cuentas de usuario de Windows (incluyendo administradores) sin conocer la contraseña actual. Ideal para clientes que han olvidado su acceso.
- **Uso:** Con Sergei Strelec, puedes acceder al registro de Windows o a las bases de datos de seguridad para modificar las contraseñas de usuario de forma segura y eficiente.



4. Malwarebytes / Kaspersky Rescue Disk (Eliminación de Malware Avanzado):

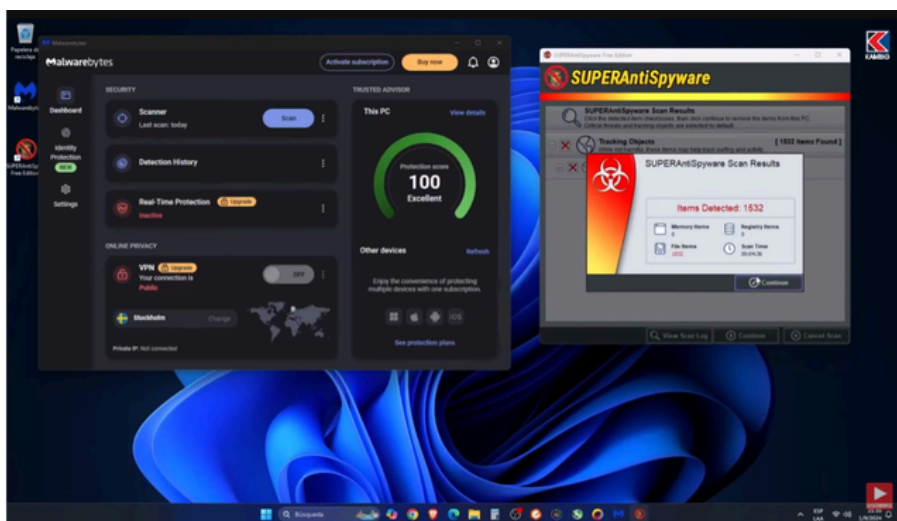
- **Función:** Estas versiones portátiles o integradas en WinPE son capaces de detectar y eliminar malware persistente que no puede ser erradicado desde un sistema Windows infectado. Operan fuera del sistema operativo principal, lo que les da una ventaja.
- **Uso:** Arranca con Sergei Strelec, actualiza las bases de datos de virus (si es posible) y realiza un escaneo completo del disco duro para limpiar infecciones profundas.

Dominar herramientas como WinPE o Sergei Strelec ya te coloca por encima de muchos técnicos que solo trabajan dentro de Windows.

Pero aquí hay un punto clave: esto que estás viendo es solo la base.

Cuando aprendes a trabajar con entornos de rescate de forma más avanzada, incluso puedes automatizar procesos, integrar herramientas específicas y reducir diagnósticos que normalmente tomarían horas a solo minutos.

Ese nivel es lo que realmente marca la diferencia entre un técnico básico y uno profesional.



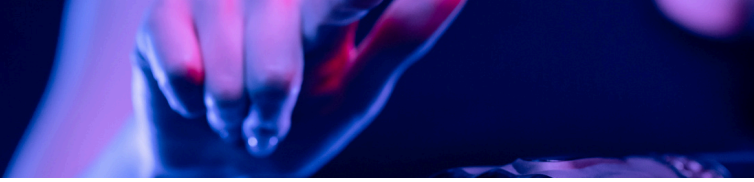
4. Los Servicios Más Rentables

No todos los servicios requieren la misma experiencia o generan los mismos ingresos. Enfócate en estos para empezar a monetizar tus habilidades rápidamente:

- **Formateo y Reinstalación de Sistemas Operativos:** Un servicio básico pero muy demandado. Incluye drivers esenciales e instalación de programas básicos (navegadores, Office, antivirus, etc).
- **Eliminación de Virus y Malware:** Un problema constante para muchos usuarios. Ofrece una limpieza profunda y consejos de prevención.
- **Mantenimiento Preventivo y Optimización:** Limpieza física interna, actualización de drivers, optimización del inicio y desinstalación de programas innecesarios. Mejora el rendimiento y prolonga la vida útil del equipo.
- **Ampliación de Componentes (RAM/SSD):** Un servicio de valor medio que mejora drásticamente el rendimiento de PCs antiguas y Laptops. Requiere un conocimiento básico de hardware y es muy valorado por los clientes.
- **Configuración de Redes Domésticas:** Instalar y configurar routers, repetidores, solucionar problemas de conexión Wi-Fi. Muchos usuarios necesitan ayuda con esto.
- **Recuperación de Datos** El servicio mejor pagado. Los clientes pagan lo que sea por recuperar fotos y documentos importantes. Herramientas: Recuva, EaseUS, TestDisk.

Estrategia de crecimiento:

Empieza con formateos y eliminación de virus. Son los servicios más solicitados y te permiten ganar práctica rápidamente. Luego puedes ofrecer mantenimiento recurrente. Y cuando tengas más confianza, agrega recuperación de datos y mejora de componentes.



Estos servicios son tu punto de entrada para empezar a generar ingresos.

Sin embargo, la mayoría de técnicos se queda aquí, haciendo siempre lo mismo, formateos, limpiezas y trabajos básicos.

Y aunque eso genera dinero, el verdadero crecimiento empieza cuando entiendes qué servicios ofrecer, cómo presentarlos y cómo aumentar el valor de cada trabajo.

Ahí es donde pasas de “hacer trabajos” a realmente construir ingresos constantes.



5. Marketing para Técnicos: Cómo Atraer Clientes y Vender Tu Valor

Ser un excelente técnico es solo la mitad de la ecuación. Para ganar dinero, necesitas que los clientes te encuentren y confíen en ti. Aquí te enseñamos estrategias de marketing efectivas para técnicos, enfocadas en la acción y los resultados.

5.1. Creando un Anuncio Efectivo (Ejemplo para Redes Sociales)

No necesitas ser un experto en publicidad. Un buen anuncio se enfoca en el problema del cliente y en tu solución. Aquí un ejemplo que puedes adaptar para Facebook o Instagram:

🔴 * ¿TU PC ESTÁ LENTA, CON VIRUS O NO ENCIENDE? 🔴 *

No te preocupes. Soy **[Tu Nombre / Nombre de tu negocio]**, técnico especializado en reparación y optimización de computadoras.

- ✓ Diagnóstico rápido y preciso
- ✓ Eliminación de virus y malware
- ✓ Optimización de rendimiento
- ✓ Recuperación de datos (¡salva tus archivos importantes!)
- ✓ Mantenimiento preventivo

💡 Trabajo con responsabilidad, explicándote claramente qué tiene tu equipo y cuál es la mejor solución.

👉 SOLUCIÓN GARANTIZADA: Dejo tu equipo funcionando como nuevo, más rápido y estable.

📍 Servicio a domicilio en **[Tu ciudad/zona]** o remoto.

💬 Envíame un mensaje AHORA y recibe una consulta GRATIS **[Tu número de WhatsApp o enlace directo]**

#SoporteTecnico #ReparacionPC #TecnicoEnCasa #[TuCiudad]
#Computadoras



Las 6 Claves de un Anuncio que Convierte

1. Problema Atrae la atención con el dolor del cliente. El titular debe resonar.	2. Solución Ofrece tus servicios de forma clara y concisa. Sin jerga técnica.
3. Beneficio Destaca lo que el cliente GANARÁ: rapidez, seguridad, datos salvados.	4. Llamada a la Acción Indica claramente qué quieres que haga: "Envía mensaje AHORA".
5. Urgencia/Facilidad Consulta gratis, servicio a domicilio, respuesta rápida.	6. Hashtags Locales Aumenta la visibilidad: #SoporteTécnico #TuCiudad #ReparaciónPC

Con algo tan simple como este tipo de anuncio puedes conseguir tus primeros clientes.

Pero hay algo que cambia completamente el juego: cuando entiendes cómo estructurar tu oferta, cómo comunicar valor y cómo hacer que el cliente te elija sin discutir precio.

En ese punto, dejas de perseguir clientes y empiezas a atraerlos.





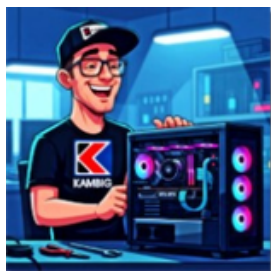
5.2. El Poder de los Testimonios: Que Tus Clientes Vendan Por Ti

Nada genera más confianza que la opinión de un cliente satisfecho. Los testimonios son tu mejor herramienta de venta, aprende a solicitarlos y utilizarlos:

- **Cuándo Pedirlos:** Inmediatamente después de un servicio exitoso, cuando el cliente está contento y agradecido. Puedes enviar un mensaje de seguimiento al día siguiente.
- **Cómo Pedirlos:** Sé directo y facilita el proceso. Puedes decir: "Me alegra que tu equipo funcione perfecto. ¿Te importaría dejarme una breve reseña en [Google My Business/Facebook/WhatsApp] sobre tu experiencia? Tu opinión me ayuda mucho a seguir mejorando."
- **Qué Preguntar:**
 - ¿Cuál era el problema antes de mi servicio?
 - ¿Cómo te sientes ahora que el problema está resuelto?
 - ¿Qué fue lo que más te gustó de mi servicio?
 - ¿Me recomendarías y por qué?
- **Dónde Publicarlos:**

Google My Business (gratis, imprescindible) te posiciona en búsquedas locales. Facebook e Instagram para anuncios visuales. WhatsApp Business para atención profesional. Página Web o Blog.

Un testimonio auténtico es más valioso que cualquier publicidad pagada.



6. Atención al Cliente y Cierre de Ventas: De Técnico a Asesor de Confianza

Tu habilidad para comunicarte con el cliente es tan importante como tu destreza técnica. Saber explicar problemas complejos en un lenguaje sencillo y cerrar un presupuesto de forma efectiva te convertirá en un asesor de confianza, no solo en un "arreglador".

6.1. Explicando Fallas Técnicas en Lenguaje Sencillo

Evita el lenguaje técnico. El cliente quiere entender el problema y la solución, no un curso de informática. Usa analogías y ejemplos cotidianos:

Falla Técnica	Cómo explicárselo al cliente
"Tu disco duro tiene sectores defectuosos"	<i>"Tu disco es como una biblioteca con estanterías dañadas. Los archivos se están cayendo. Hay que reemplazarla antes de que pierdas todo."</i>
"Tienes un virus troyano consumiendo recursos"	<i>"Es como un ladrón escondido en casa que roba tu energía y envía tus cosas a otro lado. Hay que sacarlo de inmediato."</i>
"La RAM está saturada generando swap"	<i>"Tu computadora tiene un escritorio muy pequeño. Con más RAM podrá hacer varias cosas a la vez sin ponerse lenta."</i>





6.2. Cerrar Presupuestos: Vende Valor, No Solo Precio

El cliente siempre buscará el precio más bajo, pero tú debes vender el valor de tu solución. Aquí algunas claves:

<p>Se Transparente Detalla los servicios y costos. Sin sorpresas. La transparencia genera confianza inmediata.</p>	<p>Justifica con Valor En vez de "el formateo cuesta \$X", di: "por \$X tu computadora estará limpia, optimizada y con garantía de 30 días."</p>
<p>Ofrece Opciones Un servicio Básico y uno Premium. El cliente siente control y tú aumentas el ticket promedio. El 60% elige el intermedio o superior.</p>	<p>Maneja Objeciones Si dice "es muy caro": "¿Cuánto vale para ti tener tu equipo funcionando perfectamente y tus datos seguros?"</p>
<p>Ofrece Garantía 15 a 30 días en tu trabajo aumenta la confianza y justifica el precio. En la práctica, raramente necesitarás usarla.</p>	<p>Seguimiento Post-Servicio Un mensaje al día siguiente: "¿Cómo está funcionando el equipo?" cuesta 30 segundos y genera fidelidad de por vida.</p>



Tu profesionalismo y tu capacidad de comunicación son tan valiosos como tus habilidades técnicas.



7. Casos Reales: Problema, Solución y Lección Aprendida

Nada es más valioso que aprender de la experiencia. Aquí te presento algunos casos reales que ilustran cómo aplicar los principios de esta guía para resolver problemas comunes y generar ingresos.

CASO #1

El Equipo Lento y con Pop-ups

Problema Reportado

Computadora extremadamente lenta, ventanas emergentes constantes y navegador errático.

Diagnóstico Aplicado

El cliente descargó un programa 'gratis'. CPU/RAM al 100% sin apps. Sergei Strelec + Malwarebytes detectan múltiples troyanos y adware.

Solución Implementada

- 1) Backup de datos desde WinPE
- 2) Limpieza con Malwarebytes y ESET SysRescue
- 3) Reinstalación limpia de Windows
- 4) Antivirus + consejos de seguridad.

Lección Aprendida

Educar al cliente sobre seguridad online es tu mejor diferenciador y evita que regresen con el mismo problema.

CASO #2

La Laptop que No Enciende

Problema Reportado

Laptop sin señales de vida al presionar el botón. El cliente teme que el equipo esté irre recuperable.

Diagnóstico Aplicado

La dejó cargando toda la noche. No hay luces ni sonido. Se prueba con otro cargador y se realiza "hard reset": botón 30 segundos.

Solución Implementada

- 1) Hard reset (energía estática acumulada)
- 2) Limpieza interna
- 3) Prueba de funcionamiento prolongada
- 4) Consejos de prevención.

Lección Aprendida

No todas las fallas son complejas. La honestidad sobre la simplicidad construye confianza y fidelidad a largo plazo.



CASO #3

Pantallas Azules Frecuentes (BSOD)

Problema Reportado

La computadora se reinicia con BSOD varias veces al día. El cliente tiene información sin respaldar.

Solución Implementada

- 1) Backup inmediato (prioridad máxima)
- 2) Reemplazo del módulo de RAM
- 3) Recomendación de nuevo SSD
- 4) Reinstalación de Windows en disco nuevo.

Diagnóstico Aplicado

MemTest86+ detecta errores en RAM.
CrystalDiskInfo muestra disco con valores S.M.A.R.T. en advertencia.

Lección Aprendida

Cuando hay hardware defectuoso, el backup es SIEMPRE el primer paso. Vender la actualización a SSD incrementó el **precio** del servicio.

Documentar tus casos:

Guarda un registro de cada caso: problema, diagnóstico y solución. Esto te permite mejorar, presupuestar mejor en el futuro y usar los casos como contenido para tus redes sociales.



8. Valorando Tu Trabajo: Guía de Precios por País

Establecer precios justos es importante para tu rentabilidad y para que los clientes perciban el valor de tu servicio. No cobres demasiado barato (desvaloriza tu trabajo) ni demasiado caro (aleja a los clientes iniciales).

¿Cómo calcular precios de servicios técnicos?

Esta guía te ayuda a definir tarifas justas y competitivas en informática, con datos estimados de 2025 que pueden variar según tu ubicación, experiencia y tipo de trabajo.

 Cómo usarla


 Entra aquí: [Lista de Precios Interactiva](#)

 Elige tu país

 Compara precios entre servicios

 Usa el convertor de moneda

 Revisa gráficos y tendencias

 **Importante:** Los precios cambian según la zona, dificultad del trabajo y experiencia. En grandes ciudades pueden ser entre 10% y 25% más altos.

 **Considera también:** tiempo del trabajo, desplazamiento y herramientas necesarias.

Consejos extras:

1. Investiga: Busca técnicos locales, pregunta en foros, consulta precios en plataformas de servicios en tu región.

2. Ajusta: Considera tu nivel de experiencia, la calidad de tu servicio, tu ubicación geográfica y los costos operativos.

3. Comunica: Sé transparente con tus precios y lo que incluyen. Un cliente informado es un cliente satisfecho.

Nunca compitas solo por precio El técnico que cobra mas barato no siempre gana mas. Posicionarte con garantia y buena comunicacion te permite cobrar un 20-40% más que la competencia y los clientes lo pagan con gusto. La confianza vale más que el precio.



Conclusión

Esto no es el final, es el punto donde decides si haces algo... o sigues igual.

Muchos empezaron exactamente como tú: sin experiencia y sin clientes. Algunos consiguieron su primer cliente en pocos días... no porque supieran más, sino porque aplicaron lo básico correctamente. Ahí es donde todo cambia.

Porque el problema no es aprender...es saber qué hacer cuando algo falla, cómo saber cuánto cobrar y cómo conseguir clientes de forma constante.

Y ahí es donde la mayoría se queda estancada.

Si de verdad quieres pasar de principiante a alguien que genera ingresos con esto, necesitas una guía completa.

Por eso creé el **Máster Profesional de Reparación de Computadoras** de KAMBIG, donde no solo aprendes la parte técnica, sino también cómo conseguir clientes y generar ingresos reales.

👉 **Mira el video y descubre cómo puede ayudarte: [Video YouTube](#)**

Además, tienes un cupón activo por tiempo limitado con **17% de descuento: EBOOK2026**. Aplícalo antes de efectuar tu compra.

Si deseas conocer el Máster, nuestros packs de formación y cursos especializados, visita: 👉 www.kambig.com

Si tienes alguna duda o necesitas más información, escríbeme por WhatsApp al +54 911 2253 5547.

El siguiente paso depende de ti. Lo importante es empezar.

Allan Montero
KAMBIG Centro de Estudios



Este glosario te ayudará a entender los términos más importantes que verás a lo largo de esta guía.

Términos de Reparación y Soporte Técnico

BIOS / UEFI

Sistema básico que inicia la computadora antes de cargar el sistema operativo. Permite verificar hardware como disco y memoria.

Arranque (Boot)

Proceso de inicio del equipo. Si falla, el sistema no carga correctamente.

USB Bootable

Pendrivel preparado para iniciar la computadora sin entrar a Windows. Se usa para instalar, reparar o diagnosticar.

WinPE (Windows Preinstallation Environment)

Sistema operativo ligero que se ejecuta desde USB para reparar equipos o recuperar archivos cuando Windows no inicia.

SSD (Unidad de Estado Sólido)

Dispositivo de almacenamiento rápido que mejora el rendimiento del equipo. Ideal para actualizar computadoras lentas.

HDD (Disco Duro)

Dispositivo de almacenamiento tradicional, más lento y con partes mecánicas.

Driver (Controlador)

Software que permite que el sistema operativo se comunice correctamente con el hardware.

Formateo

Proceso de borrar completamente el sistema e instalarlo desde cero.

Pantallazo Azul (BSOD) Blue Screen Of Death

Error crítico de Windows que indica fallas graves de hardware o software.

Malware

Software malicioso que afecta el rendimiento o seguridad del equipo (virus, troyanos, etc.).

Backup (Respaldo)

Copia de seguridad de archivos importantes para evitar pérdida de datos.

Sector Defectuoso

Parte dañada del disco donde no se pueden guardar datos correctamente.

S.M.A.R.T.

Sistema interno de los discos que indica su estado de salud. Permite detectar fallas antes de que ocurran.

Hard Reset (Reinicio Forzado)

Procedimiento para reiniciar completamente un equipo y eliminar fallas eléctricas (común en laptops).

Pasta Térmica

Material que ayuda a disipar el calor del procesador.

Herramientas y Entornos de Trabajo

Sergei Strelec

Suite avanzada basada en WinPE con herramientas para diagnóstico, reparación y recuperación.

CrystalDiskInfo

Programa gratuito que lee el estado de salud de los discos (HDD/SSD) usando datos S.M.A.R.T. Muy usado para diagnóstico rápido.

ISO

Archivo que contiene un sistema operativo listo para instalar.

Antivirus / Antimalware

Programas diseñados para detectar y eliminar software malicioso.

MemTest86+

Herramienta para detectar errores en la memoria RAM.

Términos de Negocio y Marketing

Cliente Potencial

Persona que podría contratar tus servicios.

Conversión

Cuando un interesado se convierte en cliente que paga.

Anuncio

Mensaje publicitario para atraer clientes (Facebook, Instagram, etc.).

Copywriting

Técnica de escribir mensajes persuasivos para que el cliente tome acción (contactarte, comprar, etc.).

Testimonio

Opinión de un cliente satisfecho que genera confianza y ayuda a conseguir nuevos clientes.

Propuesta de Valor

Razón por la cual un cliente debería elegirte (rapidez, garantía, atención, experiencia).

Cierre de Venta

Momento en el que el cliente acepta el servicio.

Ticket Promedio

Cantidad de dinero promedio que te deja cada cliente. Puedes aumentarlo ofreciendo servicios adicionales.

Marca Personal

Cómo te perciben los clientes (confianza, profesionalismo, experiencia).

Nota Final

No necesitas dominar todos estos términos desde el inicio. Lo importante es que empieces a aplicarlos poco a poco.