

La Prueba del Mercado Hambriento para Tus Códigos Postales

Tres preguntas, una lista de códigos postales. Contesta con lo que puedas averiguar esta semana, no con lo que esperas.

DOLOR: los tres disparadores que hacen que alguien cerca de ti llame hoy, y cuál oyes más seguido

PODER DE COMPRA: tasa de casa propia, edad mediana de las casas e ingreso mediano en tus códigos postales

ALCANZABILIDAD: tres lugares donde tu dueña de casa ya está, y quién ya tiene su confianza

VEREDICTO: ¿hay un mercado hambriento aquí? Si un criterio está flojo, qué cambia: radio, segmento u oferta

El Perfil de Tu Dueña de Casa

Escribe una persona real, no un dato demográfico. Si no te imaginas su cuarto de lavado, no estás listo para un anuncio.

Ponle nombre. Su casa, qué tan vieja es, su sistema de calefacción y aire, y de qué trabaja.

Qué se le disparó esta semana: el detonante que volvió un trabajo de algún día una llamada de hoy.

A qué le tiene miedo: al costo, al tiradero, al desconocido, o a que le vendan algo que no necesita.

Qué ya intentó, y las palabras exactas que tecleará en su teléfono esta noche.

Hoja del Colchón Personal

Cada línea que tu casa gasta en un mes, y luego la respuesta honesta de quién la cubre mientras construyes esto. Llénala con tu pareja en el cuarto.

[illegible]

Demanda por Mes - Limpieza de Ductos de Aire y Secadora

El índice nacional de demanda de este oficio ya está impreso para ti. Escribe los trabajos y el ingreso que esperas, y planea los meses lentos a propósito.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS QUE ESPERAS	INGRESO QUE ESPERAS	QUÉ HARÁS EN LOS MESES LENTOS
Ene	1.09			
Feb	0.96			
Mar	0.92			
Abr	0.91			
May	0.92			
Jun	1.09			
Jul	1.12			
Ago	1.09			
Sep	1.09			
Oct	1.02			
Nov	0.92			
Dic	0.85			
Año				

Índice de demanda: 1.00 = un mes promedio para este oficio a nivel nacional (fuente en Recursos). Tu código postal será distinto — anota a lápiz tu propio índice en los meses flojos y en los ocupados.

Constructor del Resultado Soñado

Escríbelo en sus palabras, no en las tuyas. Si la frase necesita un término de ductos para tener sentido, reescríbela.

El resultado que ella quiere, en una frase sencilla, con un plazo pegado.

El sentimiento que va debajo: de qué deja de preocuparse el día después de que te vas.

Cómo va a saber que funcionó, con algo que ella misma pueda ver, oler, oír o medir.

Ahora comprímelo en la línea que dices en una entrada. Redáctala tres veces y quédate con la más corta.

Mapa de Obstáculo a Solución

Quince razones por las que una dueña de casa cerca de ti dice que no. Clasifica cada una y escribe lo que tu oferta hace al respecto.

#	QUÉ DETIENE A LA DUEÑA DE CASA	CATEGORÍA	CÓMO LO QUITA TU OFERTA
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			

Tu Pila de Valor

Califica cada componente por lo que vale para ella y lo que te cuesta a ti. Quédate con lo barato y valioso, vuelve bono lo de en medio, corta el resto sin sentimentalismos.

COMPONENTE	PROBLEMA QUE RESUELVE	VALOR PARA ELLA	COSTO PARA TI	QUEDA / BONO / SE CORTA

Garantía y Nombre de la Oferta

Acotada, con reloj, y honesta con sus orillas. Escribe las exclusiones antes de escribir la promesa.

Qué harás exactamente si el trabajo no aguanta: volver a limpiar, visita de regreso, o devolver esa línea.

El reloj que le pones, y la única condición que el cliente tiene que cumplir para que aplique.

Las exclusiones que dirás en voz alta en el estimado, con las palabras que de verdad vas a usar.

Tres nombres para el servicio. Circula el que carga la prueba, no el que suena ingenioso.

Área de Servicio y Trabajos Que No Vas a Hacer

Traza la orilla antes de que el teléfono la trace por ti. Luego escribe las negativas mientras no tienes a nadie parado enfrente.

Tus códigos postales a media hora de manejo, ordenados por tasa de casa propia y edad de las casas.

Qué tiene que ser cierto para que cruces la orilla: ticket mínimo, ruta apilada, o una cuenta.

Tu comprador principal de los cuatro —dueña, administradora, socio de referidos, subcontrato de HVAC— y por qué.

Los trabajos que vas a rechazar, y la frase exacta con la que vas a rechazar cada uno.

Escaneo de Diez Competidores

Busca tus dos palabras en una ventana privada y llena los primeros diez resultados. Vas cazando la promesa que nadie está haciendo.

EMPRESA	CALIFICACIÓN EN GOOGLE	RESEÑAS	SEÑAL DE PRECIO	SU PROMESA	HUECO QUE PUEDES TOMAR

Tu Frase de una Línea y Declaración de Posicionamiento

Problema, plan, resultado, en ese orden. Pruébala con alguien que nunca haya trabajado en este oficio.

El problema, en sus palabras. Con qué se queda atorada antes de que tú llegues.

El plan, en tres pasos que ella pueda repetirlo a su marido.

El resultado, dicho como algo que ella pueda ver, oler o medir en su propia casa.

Todo junto en un solo respiro. Escríbelo de tres maneras y circula la que sobrevive dicha en voz alta.

Entidad, EIN y Apertura de Banco

En orden, de arriba abajo. Nada debajo de una línea se hace hasta que la línea de arriba esté terminada.

☐ Escoge la entidad con tu contador y regístrala en tu estado	FECHA
☐ Solicita el EIN en línea, gratis, directo en el sitio del gobierno	FECHA
☐ Abre una cuenta de cheques de negocio y una cuenta de ahorro aparte para apartar el impuesto	FECHA
☐ Pide una tarjeta de débito de la cuenta del negocio y deja de usar tarjetas personales para cualquier cosa de trabajo	FECHA
☐ Registra el nombre comercial localmente si es distinto al nombre de la entidad	FECHA
☐ Habla al departamento de ingresos del estado y pide por escrito la respuesta de impuesto sobre ventas para tu servicio	FECHA
☐ Habla al county clerk y a la ciudad de cada jurisdicción dentro de tu círculo de servicio	FECHA
☐ Instala el software de contabilidad y conecta las cuentas del negocio desde el día uno, no en abril	FECHA
☐ Define la manera de nombrar los archivos de cliente que usarás para las fotos y los reportes	FECHA
☐ Agenda las fechas de renovación anual de la entidad, de cualquier licencia local y de cualquier certificación	FECHA

Requisitos de Licencia por Estado - Limpieza de Ductos de Aire y Secadora

Diez estados, investigados y fechados. Dos licencian este oficio por su nombre. Kentucky y Florida exentan la limpieza de ductos por escrito. Un estado con nota no tiene exención escrita: ese confírmalo tú mismo con la junta.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN	NOTAS
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No	
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No	
California	Sí	C-61/D-64 Air Duct Cleaning (Limited Specialty Contractor)	Contractors State License Board (CSLB)	\$200–\$350	Sí	
Florida	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No	
New York	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No	
Pennsylvania	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No	
Illinois	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No	
Ohio	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No	
Georgia	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No	Inferred from board scope; no written exemption.
North Carolina	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No	Inferred from board scope; no written exemption.
Michigan	Sí	Category 3 (Ductwork) Mechanical Contractor License	Michigan LARA, Bureau of Construction Codes	\$300–\$400	Sí	

Federal: NADCA Air Systems Cleaning Specialist (ASCS) Certification (Not legally mandated by any state, but the trade's de facto national credential — required for NADCA membership, and commonly required or preferred by insurers, property managers, and commercial/municipal duct-cleaning RFPs nationwide regardless of state licensing status). Las reglas cambian — confirma con la junta antes de gastar un dólar.

Líneas de Seguro y Rangos de Costo Anual

Qué cubre cada línea y qué le cuesta normalmente a una empresa de este tamaño. Consigue tres cotizaciones de cada línea y anótalas en la página siguiente.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$500–\$1,500	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	3.5–9.5 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$1,368–\$4,908	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$25,000–\$25,000	Not universally required for air duct/dryer vent cleaning; only mandated where a state requires contractor licensing for the trade. California's CSLB requires a flat \$25,000 contractor bond for all licensees, including the C-61/D-64 Air Duct Cleaning specialty. Michigan's mechanical contractor licensees are also subject to bonding/insurance requirements set by LARA. Most other states impose no state-level bond on air duct/dryer vent cleaning businesses since the trade is unlicensed there.	
Herramienta y equipo		Robo de la camioneta o de la obra	
Sombrilla (umbrella)		Por encima del límite de la responsabilidad civil	

Bitácora de Cotizaciones de Seguro

Tres aseguradoras por línea, mismos límites, mismo deducible, o la comparación no sirve de nada. Anota quién contesta el teléfono rápido: eso lo vas a necesitar después.

[illegible]

Preguntas para Tu Abogado y Tu Contador

Dos horas de tiempo profesional, una vez, antes del primer anticipo. Palomea cada pregunta cuando tengas la respuesta por escrito.

☐ ¿Qué entidad cabe en mi situación, y cuándo empieza a convenir otra elección fiscal?	FECHA
☐ ¿Qué tiene que decir el acuerdo con el cliente antes de que corte una abertura de acceso en su sistema de ductos?	FECHA
☐ ¿Cómo debe redactarse la garantía y sus exclusiones para que aguanten?	FECHA
☐ ¿Qué exige mi estado cuando un cliente cancela un contrato firmado dentro de su propia casa?	FECHA
☐ ¿Cuál es mi exposición si una dueña reclama que un daño que ya existía fue mío?	FECHA
☐ ¿Necesito algo adicional por escrito antes de trabajar en una renta ocupada?	FECHA
☐ ¿Mi servicio causa impuesto en este estado, y agregar un tratamiento sanitizante cambia la respuesta?	FECHA
☐ ¿Cuánto de cada anticipo debe irse derecho a la cuenta de impuestos, y con qué calendario?	FECHA
☐ ¿Cómo documento las compras de equipo y el millaje para que la deducción sobreviva una pregunta?	FECHA
☐ ¿Cuándo cambia mi seguro, mi nómina y mis declaraciones al contratar a mi primer ayudante?	FECHA

Presupuesto de Equipo - Limpieza de Ductos de Aire y Secadora

Rangos de precio reales, citados y fechados. La columna de esencial es lo que necesitas el día uno; lo demás espera hasta que un trabajo pagado lo pida.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Turnkey rotary-brush + HEPA vacuum air duct cleaning system (source-removal method, single-tech portable, e.g. Rotobrush aiR+)	\$7,499	\$8,999	Sí		
Drill-powered dryer vent cleaning brush + extension rod kit (up to ~12 ft reach)	\$7	\$31	Sí		
Duct/vent inspection borescope camera (pre/post-job documentation, blockage location)	\$129	\$349	Sí		
HEPA-filter-capable wet/dry shop vacuum (register and work-area cleanup)	\$109	\$199	Sí		
Portable 6-gal. 150 PSI air compressor (powers pneumatic rotary-brush agitation tools)	\$119	\$219	Sí		
Foil mastic duct sealant tape (reseals access holes/panels cut to run cleaning tools)	\$14	\$30	Sí		
3M P100 reusable half-face respirator + cartridges (mold, dust and allergen protection)	\$20	\$149	Sí		
Heavy-duty canvas drop cloth (floor and furnishings protection during cleaning)	\$12	\$35	Sí		
6 ft. fiberglass step ladder (register/vent access)	\$119	\$227	Sí		
Duct agitation whip/brush attachment kit (compressed-air line whips for hard-to-reach trunk and branch runs)	\$1,000	\$5,000	Sí		
Standalone negative-air containment machine (upgrade for larger commercial/multi-system jobs)	\$5,499	\$6,499	Después		
EPA-registered antimicrobial/sanitizer treatment (Sporicidin or equivalent, for a paid sanitizing add-on service)	\$40	\$148	Después		
Equipo esencial	\$9,028	\$15,238			

Los rangos son precios de venta al público al momento de la investigación (fuentes en Recursos). Lo usado y la renta son los atajos del día uno.

Presupuesto Total de Arranque

Equipo, vehículo, seguro y marketing de lanzamiento sumados. Escribe tus propias cotizaciones al margen, y agrega una línea de reserva que el total impreso no incluye.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$9,028	\$15,238	
Responsabilidad civil general, año uno	\$500	\$1,500	
Marketing de lanzamiento	\$2,000	\$5,000	
Subtotal antes del vehículo	\$11,528	\$21,738	
Used compact cargo van (2018-2019 Ford Transit Connect Cargo, ~7-8 years old)	\$11,550	\$12,850	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$23,078	\$34,588	

Fuentes de Dinero

Cada lugar de donde podría salir el dinero, ordenado por lo que cuesta y por lo que te quita si el año uno sale lento.

FUENTE	MONTO DISPONIBLE	QUÉ CUESTA	QUÉ ARRIESGA	LUGAR	¿LA USAS?

Plan de Adquisición Financiada por el Cliente

Cómo el dinero del trabajo donde estás parado paga el siguiente. Escribe los repartos antes del primer anticipo, no después.

Tus términos: anticipo, pago al terminar, o los dos, y la frase exacta que dices cuando lo pides.

El reparto. De cada dólar que cae, qué porcentaje va a impuestos, reserva, marketing y a ti.

Qué compra la rebanada de marketing esta semana, con nombre, con quién lo hace y para cuándo.

La cantidad más chica de dinero que te lleva a tu primer trabajo pagado. Enseña la cuenta.

Trabajos Típicos y Rangos de Precio - Limpieza de Ductos de Aire y Secadora

Lo que este oficio factura de verdad por tipo de trabajo, citado y fechado. Escribe tu propio precio al margen de cada uno y compáralo con tu punto de equilibrio.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Whole-home air duct cleaning (national average job)	\$271	\$509	3.5	\$145	
Air duct cleaning, larger or complex multi-system home	\$450	\$1,000	5	\$200	
Air duct cleaning, typical single-system home	\$300	\$500	3	\$167	
Standard dryer vent cleaning	\$75	\$325	1	\$325	
Additional supply vent cleaned (per-vent add-on beyond base package)	\$25	\$50	0.25	\$200	
EPA-registered duct/HVAC-unit sanitizing and disinfection add-on	\$200	\$550	1.5	\$367	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$90—\$125 por hora (precio flat). Los técnicos ganan \$18—\$21 por hora.

Constructor de Básico / Medio / Mejor

Tres niveles en una página. Llena primero el ancla y luego baja. Nombra lo que cada nivel NO incluye: esa columna es la que vende el de arriba.

NIVEL	QUÉ INCLUYE	QUÉ NO INCLUYE	TU PRECIO	CUÁNTOS LO ESCOGEN
Mejor (el ancla, dicho primero)				
Medio (el que vendes)				
Básico (el piso honesto)				
Extras en cada trabajo				

Tarifa por Hora de Punto de Equilibrio

La tarifa a la que todavía no has perdido dinero. Cada dólar arriba de ella es el único pago que de verdad vas a ver.

LÍNEA	TU NÚMERO	DE DÓNDE SALIÓ EL NÚMERO
Vehículo, gasolina y mantenimiento		
Seguro, todas las líneas		
Software, teléfono, banco		
Marketing que no vas a recortar		
Fondo de reposición de equipo		
Lo que tú te llevas a tu casa		
Total de gastos fijos anuales		
Horas facturables por semana		
Semanas que de verdad trabajarás		
Total de horas facturables		
Tarifa por hora de equilibrio		
Tarifa objetivo con tu margen		

Tabla de Recargo contra Margen

El recargo es lo que le agregas al costo. El margen es lo que te quedas del precio. Pasa diez trabajos reales por las dos columnas y averigua cuál has estado usando.

Tu Escalera para Subir el Precio

Cotiza diez, anota la reacción, sube, repite. Párate un escalón antes de donde los no empiezan a pesar más que los sí.

Tu precio medio de hoy, y la frase exacta con la que lo vas a decir sin suavizarlo.

Diez cotizaciones a ese precio: quién hizo gesto, quién preguntó qué incluía, quién nada más dijo que sí.

El precio nuevo después de subirlo, la fecha en que arranca, y qué cambiaste del alcance para ganártelo.

El precio donde los no por fin pesaron más que los sí, y el escalón atrás en el que te quedaste.

Tu Oferta de Atracción

Lo primero que un desconocido le compra a una empresa de la que nunca oyó. Chica, rápida, real y fotografiable.

La oferta en una línea: qué reciben, cuánto tarda, y el precio que vas a publicar.

Lo que a propósito NO incluye, dicho en voz alta antes de que pregunten.

La foto o la medición que comprueba que lo hiciste, y cómo le llega al cliente.

Dónde se asoma el siguiente problema mientras estás haciendo este trabajo.

La frase que vas a decir para pasar de este trabajo a la cotización, palabra por palabra.

Plan de Upsell y Downsell

Dos upsells, tres downsells. Decídelos en la mesa de tu cocina para que nunca improvises uno en una entrada.

Upsell uno: qué es, el momento en que lo ofreces, y la prueba que traerás en la mano.

Upsell dos: qué es, el momento en que lo ofreces, y la prueba que traerás en la mano.

Downsell por alcance: qué quitas, cómo lo nombras, y qué se queda cotizado tal cual.

Downsell por calendario o términos: cómo pagan, o cuándo partes el trabajo en dos visitas.

La raya que no cruzas: qué te niegas a vender aunque te lo quieran comprar.

Plan de Continuidad o de Referidos

Córrela como prueba de sesenta días, no como paso del plan. Llena la oferta, escribe el número de paro ANTES de la primera oferta, y luego anota la cuenta.

ELEMENTO O MEDIDA	QUÉ ES	QUÉ QUEDA FUERA	CADA CUÁNTO	TU NÚMERO
Ducto de secadora y revisión de la terminación, anual				
Cambio de filtro en la visita				
Agenda prioritaria				
Crédito para limpieza de ductos				
Términos de renovación y cancelación				
Tu precio anual, y cómo lo fijaste				
Ofertas hechas (meta: 30 mínimo)				
Membresías vendidas				
Tu número de paro: abajo de esto, paras				
Si falla: la jugada de referidos en su lugar				

Lo Que Vale un Cliente en Cinco Años

Corre un cliente real por la columna. El total es lo que de verdad tienes permitido gastar para encontrar al siguiente.

AÑO	QUÉ COMPRAN	TU PRECIO	TU COSTO REAL	UTILIDAD BRUTA QUE QUEDÓ
Año 1 - trabajo de atracción				
Año 1 - upsell en la misma visita				
Año 2				
Año 3				
Año 4				
Año 5				
Referidos que mandaron				
Total de cinco años				

Lista de Arranque del Trabajo

Los primeros diez minutos deciden la reseña. Trabájala en orden, en cada casa, incluidas aquellas donde ya conoces al cliente.

☐ Mensaje de confirmación mandado el día anterior y aviso de voy en camino al salir del trabajo previo	FECHA _____
☐ Estacionado sin encerrarlos, cubrezapatos puestos antes de cruzar el umbral	FECHA _____
☐ Recorrido de la casa con la dueña: sistemas, rejillas, retornos, ducto de secadora y su terminación	FECHA _____
☐ Alcance y precio confirmados en voz alta, y cualquier cambio acordado y escrito antes de empezar	FECHA _____
☐ Protección de piso y muebles puesta en el manejador de aire y en cada rejilla que se vaya a abrir	FECHA _____
☐ Contención armada, aire negativo corriendo, rejillas selladas verificadas antes de empezar la agitación	FECHA _____
☐ Cámara en el retorno con la dueña viendo, y las fotos de inicio capturadas	FECHA _____
☐ Mascotas ubicadas, puertas y portones confirmados, y la familia enterada de dónde vas a trabajar	FECHA _____
☐ Agua, corriente y acceso a la terminación exterior de la secadora confirmados antes de necesitarlos	FECHA _____
☐ Hojas de datos de seguridad en la camioneta de cada producto que traigas hoy	FECHA _____

Lista de Cierre del Trabajo

No se va a acordar del troncal. Se va a acordar de si su casa se veía revuelta después de que te fuiste.

☐	Cada abertura de acceso sellada con mastique o cinta de aluminio aprobados, fotografiada, con la ubicación anotada	FECHA
☐	Rejillas y difusores puestos derechos, tornillos apretados, nada suelto ni vibrando	FECHA
☐	Pisos aspirados donde trabajaste y por el camino que recorriste, escaleras incluidas	FECHA
☐	Barandales, marcos de puerta y apagadores limpiados donde tocaron manos y mangueras	FECHA
☐	Filtro cambiado, o la medida correcta anotada y entregada a la dueña	FECHA
☐	Flujo de aire de la secadora medido en la terminación exterior enfrente del cliente, y la lectura anotada	FECHA
☐	Fotos de antes y después enseñadas en pantalla, y el reporte enviado el mismo día	FECHA
☐	Recorrido terminado con la dueña y cualquier detalle arreglado antes de cargar la camioneta	FECHA
☐	Factura presentada, pago cobrado en sitio, recibo enviado	FECHA
☐	Reseña pedida en persona, una vez, sin rodeos, y la siguiente visita agendada o el recordatorio puesto	FECHA

Químicos, Llaves y Densidad de Ruta

Las tres costumbres de trastienda que deciden si este oficio es rentable o nada más está ocupado.

Cada producto que cargas, y dónde vive su hoja de datos de seguridad en la camioneta.

Tu regla de dilución: quién mezcla, en qué, medido cómo, y cómo se marca el recipiente.

Custodia de llaves y códigos: qué registras, dónde se guarda, y cómo se devuelve.

Tu área de servicio partida en zonas por día, y qué día le toca a cada zona.

Trabajos por día y minutos de manejo por trabajo hoy, y la meta a la que le apuntas.

Bitácora de Equipo

Una línea por entrada: fecha, máquina, qué le hiciste, horas o trabajos encima. Diez segundos ahora, o una descompostura un viernes por la tarde.

[illegible]

Tus Cien Tibios — 1 de 2

Cien nombres, uno por uno, por su nombre. Anota el contacto y la fecha de seguimiento: casi todos los sí de este oficio llegan al segundo o tercer intento.

#	NOMBRE	DE DÓNDE LO CONOCES	FECHA DE CONTACTO	RESPUESTA	FECHA DE SEGUIMIENTO
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					

Tus Cien Tibios — 2 de 2

#	NOMBRE	DE DÓNDE LO CONOCES	FECHA DE CONTACTO	RESPUESTA	FECHA DE SEGUIMIENTO
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					
36					
37					
38					
39					
40					
41					
42					
43					
44					
45					
46					
47					
48					
49					
50					

Plan del Imán de Prospectos

Una cosa chica, completa y de verdad útil que regalas, y el siguiente problema honesto que destapa.

ELEMENTO	TU RESPUESTA
Qué regalas	
Cuánto tiempo te toma	
Qué te cuesta entregarlo	
Para quién es exactamente	
Dónde lo ofreces	
Qué destapa	
El trabajo que viene después	
Las palabras con las que pasas a la cotización	
Cómo le das seguimiento si dicen ahorita no	

Hoja de LTGP contra CAC

Utilidad bruta de toda la vida del cliente contigo, dividida entre lo que costó encontrarlo. El ingreso no es el dato de entrada.

LÍNEA	TU NÚMERO	CÓMO LO SACASTE
Precio promedio del primer trabajo		
Mano de obra de ese trabajo		
Gasolina, consumibles, comisión de tarjeta		
Utilidad bruta del trabajo uno		
Upsells en la misma visita		
Trabajo repetido por año después		
Años que se quedan contigo		
Referidos que mandan		
Utilidad bruta de por vida (LTGP)		
Gasto por prospecto		
Prospectos necesarios por cliente		
Costo de adquirir un cliente (CAC)		
Razón LTGP contra CAC		

Regla de 100 - Tablero Diario

Escoge tu carril y cumple el número los días que no tengas ganas. Esos son los únicos días en que esto mide algo.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Contactos tibios enviados												
Contactos fríos hechos en persona												
Contenido publicado												
Gasto en anuncios colocado												
Conversaciones iniciadas												
Cotizaciones dadas												
Trabajos agendados												
Seguimientos que tocan hoy												

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

Córrela en este orden siempre. El orden es la técnica: preguntar antes de explicar es lo que hace que el precio aterrice.

☐ Llegar dentro de la ventana, cubrezapatos puestos, teléfono en silencio antes de tocar	FECHA _____
☐ Preguntar primero por la casa: edad, sistemas, cuántas rejillas, si alguna vez se abrió el ducto	FECHA _____
☐ Preguntar qué los hizo llamar, y anotar sus palabras exactas donde te vean anotando	FECHA _____
☐ Preguntar desde cuándo pasa y qué ya intentaron	FECHA _____
☐ Contestar los cuatro miedos antes de que los saquen: tiradero, estafa, que le vendan de más, el desconocido en la casa	FECHA _____
☐ Cámara al retorno con la pantalla volteada hacia ellos, y luego dejar de hablar	FECHA _____
☐ Revisar el ducto de la secadora y la terminación exterior ya que estás, haya sido o no el motivo de la visita	FECHA _____
☐ Presentar el precio por escrito, con lo que incluye y lo que excluye, dicho en voz alta	FECHA _____
☐ Decir el número y quedarse callado hasta que contesten	FECHA _____
☐ Agendar la fecha ahí mismo, o fijar la hora exacta del seguimiento antes de salir de la entrada	FECHA _____

Objeciones y Respuestas - Limpieza de Ductos de Aire y Secadora

Las ocho que vas a oír en tu primer mes, con lo que suele significar cada una. Escribe la respuesta en tus propias palabras: una línea leída de una hoja suena a línea leída de una hoja.

QUÉ DICEN	QUÉ QUIERE DECIR DE VERDAD	TU RESPUESTA
La otra empresa hace toda la casa por mucho menos.	No veo ninguna diferencia entre ustedes dos, así que estoy escogiendo por precio.	
¿Esto de verdad sirve? Leí que la limpieza de ductos es un fraude.	Ya me vieron la cara, o leí de gente a la que se la vieron.	
Mi empresa de HVAC dice que no lo necesito.	Alguien en quien ya confío me dijo que no te compre.	
¿Puedes hacerme nomás el ducto de la secadora hoy y luego vemos lo de los ductos?	Quiero probarte con algo chico antes de arriesgarme al trabajo grande.	
¿Cómo sé que no van a encontrar moho y me van a subir el precio?	He oído del anzuelo y estoy pendiente por si me lo hacen.	
Nos acabamos de mudar, ¿no debería estar limpio ya?	No sé cuánto dura esto ni quién hizo qué antes de mí.	
Déjame hablarlo con mi esposo y te aviso.	O de verdad deciden juntos, o no le he dado una razón para moverse hoy.	
¿Va a quedar polvo por toda la casa cuando terminen?	Le tengo más miedo al tiradero que al precio.	

El Kit de Pruebas Que Llevas a Cada Visita

Prueba, autoridad y reciprocidad, todo en una carpeta y en tu teléfono antes de tocar la primera puerta.

☐ Fotos de antes y después de por lo menos tres casas de la misma edad que la suya	FECHA _____
☐ Un video corto de la cámara entrando a un retorno, listo para reproducirse sin andarlo buscando	FECHA _____
☐ Reseñas de su propio pueblo, en captura de pantalla para que carguen sin señal	FECHA _____
☐ Un certificado de seguro vigente que ofreces antes de que te lo pidan	FECHA _____
☐ Tu hoja de alcance por escrito con lo que incluye y lo que no	FECHA _____
☐ El medidor de flujo de aire, funcionando y calibrado, para la revisión de la terminación	FECHA _____
☐ Camisa limpia, cubrezapatos, y una carpeta que no parezca el piso de una camioneta	FECHA _____

Guion de la Petición de Reseña

Pedida en el pasillo es un favor. Por mensaje tres días después, spam. Dila en voz alta hasta que deje de sonar escrita.

La frase exacta que dirás en la puerta, palabra por palabra, después del recorrido.

Qué les entregas o les enseñas en ese momento, y dónde vive el enlace.

Qué dirás si dudan, y por qué la respuesta nunca es ofrecerles algo a cambio.

Tu único seguimiento: cuándo sale, por qué canal, y qué dice.

Cómo contestas una mala reseña en público, en dos frases, sin discutir.

Marcador de Primera Contratación

Contrata contra un estándar, no contra una sensación. Califica a cada candidato en las mismas filas y guarda las hojas.

QUÉ ESTÁS PROBANDO	CÓMO LO PRUEBAS	CÓMO SE VE LO BUENO	CANDIDATO A	CANDIDATO B
Llega a tiempo a la entrevista				
Le acomoda meterse a sótanos bajos y áticos				
Se le puede dejar solo en una casa				
Récord de manejo limpio y licencia				
Ajuste de respirador y disposición a usarlo				
Le explica algo técnico a alguien que no es del oficio				
Acepta una corrección sin discutir				
Disciplina con las fotos y el papeleo				
Por qué dejó el empleo anterior				
Referencias que de verdad contestan				
Cómo habla de los clientes				
Sueldo que necesita para quedarse dos años				

Plan de Arranque 30 / 60 / 90

Escríbelo antes de que entre. Entrenar de memoria enseña tus costumbres, incluidas las que querías corregir.

BLOQUE	QUÉ HACE ÉL	QUÉ SIGUE SIENDO TUYO	CÓMO LO REVISAS	EL ESTÁNDAR PARA PASAR
Días 1-30: va contigo				
Días 1-30: seguridad y respirador				
Días 31-60: ductos de secadora solo				
Días 31-60: rejillas y retornos				
Días 61-90: sistema completo supervisado				
Días 61-90: reporte de fotos revisado				
Día 90: se queda, se corrige o se van				

Organigrama a \$250k, \$500k y \$1M

Dibuja las cajas de cada tamaño, y luego nombra el sombrero que te tienes que quitar para llegar ahí.

Con meses de \$10K y una camioneta: cada papel que hoy cargas tú personalmente, en lista.

En \$250k: quién existe, quién contesta el teléfono, y qué dejas de hacer tú.

En \$500k: camionetas, técnico líder, oficina y despacho, y cómo cambia tu semana.

En \$1M: los puestos que tienes que contratar antes de que llegue el trabajo, no después.

El trabajo que disfrutas y que vas a tener que entregarle a alguien más primero.

Plan de Pago y la Conducta Que Compra

Lo que pagues es lo que vas a recibir, entregado con entusiasmo, incluida la versión que no querías.

ELEMENTO	CÓMO SE CALCULA	LA CONDUCTA QUE PREMIA	LA CONDUCTA QUE ARRIESGA
Base por hora			
Bono por trabajo o por sistema			
Juegos de fotos completos subidos			
Cero llamadas de regreso			
Reseñas que nombran al técnico			
Extras confirmados			
Asistencia y estado de la camioneta			
Revisión anual y disparador de aumento			

Pronóstico de Doce Meses

El índice de temporada está medido e impreso. Llena primero trabajos, luego precio, luego ingreso, y decide ahora qué vas a vender en diciembre.

MES	MES	ÍNDICE	TRABAJO PLANEADOS	TICKET PROMEDIO	INGRESO
Ene	1.09				
Feb	0.96				
Mar	0.92				
Abr	0.91				
May	0.92				
Jun	1.09				
Jul	1.12				
Ago	1.09				
Sep	1.09				
Oct	1.02				
Nov	0.92				
Dic	0.85				
Año					

Índice de demanda: 1.00 = un mes promedio para este oficio a nivel nacional (fuente en Recursos). Tu código postal será distinto — anota a lápiz tu propio índice en los meses flojos y en los ocupados.

[illegible]

Reparto de la Utilidad Primero

Cinco cuentas, movidas en un día fijo. Empieza con rebanadas lo bastante chicas para que no dejes de hacerlo calladito.

CUENTA	REBANADA QUE TOMAS	SE MUEVE EL	PARA QUÉ ES	PARA QUÉ NUNCA ES
Ingreso (aquí cae todo)				
Impuestos				
Pago del dueño				
Utilidad				
Gastos de operación				
Anticipos retenidos por trabajo				
Fondo de reposición de equipo				

Tablero de Indicadores - Limpieza de Ductos de Aire y Secadora

Las referencias están impresas y citadas. Escribe tu propia cifra al lado de cada una, cada mes, con pluma, incluidos los meses en que preferirías no.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Net margin, van-based single-truck operation (before owner comp) (meta 47.5%)												
Duct-cleaning franchise-model gross profit margin (meta 60%)												
Broader HVAC-industry median net profit margin (ACCA benchmark) (meta 5.8%)												
Average duct-cleaning job ticket (EPA-cited range) (meta 725 USD)												
Minimum viable startup capital (single rotary-brush system business) (meta 5,995 USD)												
Average dryer vent cleaning ticket (meta 140 USD)												
Recurring home-maintenance membership price (includes annual dryer vent cleaning) (meta 899 USD/yr)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

Una línea por cuenta, este mes contra el mismo mes del año pasado. Si la utilidad bruta bajó mientras el ingreso subía, averigua por qué antes de la siguiente cotización.

Días 1-30: Consigue Dinero

Un solo trabajo este mes: un cliente pagando que no sea pariente tuyo. Ponle fecha a cada línea al palomearla.

☐ Entidad formada, número fiscal solicitado, cuenta de banco de negocio abierta y aparte	FECHA
☐ Responsabilidad general contratada, y el certificado guardado donde lo puedas mandar desde el teléfono	FECHA
☐ Pregunta de licencia contestada para tu propio estado, por escrito, desde la fuente del estado	FECHA
☐ Solo el equipo esencial comprado: la lista del capítulo cinco, nada de la demostración del hotel	FECHA
☐ Oferta de atracción escrita con un precio publicado y lo que excluye	FECHA
☐ Una página en línea: teléfono, área de servicio, precio, seis fotos	FECHA
☐ Los cien tibios anotados, y los primeros veinte contactados uno por uno	FECHA
☐ Tres empresas de HVAC, dos administradores de propiedades y un técnico de electrodomésticos visitados en persona	FECHA
☐ Primer trabajo pagado terminado, fotografiado, facturado y cobrado en sitio	FECHA
☐ Primera reseña pedida en el pasillo, en persona, antes de irte	FECHA

Días 31-60: Consigue Más Dinero

Este mes trata de los clientes que ya encontraste, y de tu propio temple con el precio.

☐ Upsell ofrecido en cada trabajo en el momento de la prueba, sin prejuzgar al cliente	FECHA
☐ Extras cotizados como renglones aparte, nunca metidos al paquete por descuido	FECHA
☐ Precio subido una vez, solo en cotizaciones nuevas, con la fecha en que entró anotada	FECHA
☐ Diez cotizaciones anotadas con la reacción de cada una, no nada más el resultado	FECHA
☐ Número diario de la Regla de 100 cumplido en por lo menos veinte días hábiles	FECHA
☐ Reporte con fotos enviado el mismo día en cada trabajo	FECHA
☐ Reseña pedida en persona en cada trabajo terminado	FECHA
☐ Banco conciliado y el primer estado de resultados mensual de verdad leído	FECHA
☐ Listas de arranque y cierre en uso y pegadas por dentro de la puerta de la camioneta	FECHA
☐ Bitácora de equipo iniciada, con filtros y cepillos revisados y fechados	FECHA

Días 61-90: Consigue el Máximo

Donde una persona ocupada se vuelve dueño: un experimento con número de paro, dos decisiones, y cuatro preguntas que contestas de memoria.

☐ Membresía escrita en una página: qué incluye, qué no, renovación, cancelación	FECHA
☐ Número de paro escrito antes de hacer la primera oferta de membresía	FECHA
☐ Membresía ofrecida en el recorrido de cierre de cada trabajo terminado, y cada oferta contada	FECHA
☐ Prueba de la membresía leída con honestidad al día 90: pasó el número de paro, o referidos en su lugar	FECHA
☐ Relaciones de referidos nombradas, contactadas en persona, y agradecidas por lo que hayan mandado	FECHA
☐ Trabajo rechazado en los últimos sesenta días contado y anotado	FECHA
☐ Marcador de primera contratación redactado y la pregunta de subcontrato contra empleado hecha a tu contador	FECHA
☐ Tarifa por hora de punto de equilibrio recalculada con números reales de meses reales	FECHA
☐ Diciembre decidido: qué vas a vender y a quién se lo vas a vender	FECHA
☐ Alarmas escritas como números, y alguien más enterado de cuáles son	FECHA
☐ Pronóstico de doce meses lleno, primero los trabajos, contra el índice de temporada	FECHA
☐ Las cuatro preguntas contestadas sin consultar nada	FECHA

Hitos y Alarmas

Cada hito lleva fecha. Cada modo de falla lleva un número que suena sin tu permiso.

HITO O MODO DE FALLA	EL NÚMERO	LA FECHA	QUÉ PASA CUANDO SUENA	QUIÉN MÁS LO SABE
Primer desconocido que paga				
Primer mes de \$10K				
Precio subido una vez				
Diez cotizaciones anotadas				
Primer miembro vendido				
Piso de la reserva roto				
Prospección fallada tres días seguidos				
Cualquier trabajo bajo el punto de equilibrio				
Una reseña de una estrella o segunda llamada de regreso				
Obligación mensual nueva firmada				
Trabajo rechazado ocho semanas seguidas				
Primera contratación iniciada				

Bitácora de Decisiones

Qué decidiste, cuándo, por qué, y qué esperabas que pasara. En un año esta es la página más valiosa del libro.

[illegible]