

La Prueba del Mercado Hambriento en Tus Códigos Postales

Tres códigos postales. Los tres criterios. Dos de tres es un no: escribe el no y pásate al siguiente.

DOLOR — los tres códigos postales cerca de ti con las casas más viejas, la tierra más mojada y sótanos de verdad. ¿Cómo lo sabes?

PODER DE COMPRA — ¿en cuánto se vendieron las casas de esas calles el año pasado, y esa dueña puede pagar un sistema completo?

ALCANCE — dónde ya están esos dueños: inspectores, agentes, plomeros, grupos del barrio, mostradores de ferretería.

Califica cada código postal de uno a tres en los tres criterios. Encierra el que vas a dominar primero y di por qué en una frase.

El Perfil de Tu Clienta

Escríbela con las palabras de ella, no con las tuyas. Cada línea de aquí se vuelve texto después: en tu anuncio, tu buzón y tu estimado.

Escribe la frase exacta que ella tecleó en su teléfono la mañana que encontró el agua.

¿De qué tiene miedo de verdad: la pared, el moho, el valor de reventa, o decirle a su esposo cuánto cuesta?

¿Qué ya probó, y por qué le falló?

¿Quién ya estuvo en ese sótano por esto, y qué le dijo?

¿Qué necesita oír en tus primeros dos minutos para dejar de esperar un discurso de venta?

Hoja de Colchón Personal

Tu gasto mensual, línea por línea. Súmalo, divide entre él el efectivo que puedes alcanzar, y escribe los meses abajo. No redondees nada hacia arriba.

[illegible]

Demanda por Mes — Impermeabilización de Sótanos

El índice de demanda ya viene lleno con datos de búsqueda de este oficio. Tú llenas los trabajos, los ingresos, y qué haces en los meses flojos.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS QUE ESPERAS	INGRESOS QUE ESPERAS	QUÉ HARÁS EN LOS MESES FLOJOS
Ene	0.98			
Feb	0.92			
Mar	1.11			
Abr	1.03			
May	0.91			
Jun	1.07			
Jul	1.22			
Ago	1.21			
Sep	1.05			
Oct	0.92			
Nov	0.77			
Dic	0.81			
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.

Armador del Resultado Soñado

Resultado, para cuándo, para qué. Escríbelo con las palabras de ella. Si suena a folleto, lo escribiste con las tuyas.

El resultado que ella está comprando, en una sola frase, sin ninguna palabra que tuviera que buscar.

El plazo: ¿para qué tormenta, qué temporada, qué fecha de su calendario?

¿Para qué? Lo que hay del otro lado: la alfombra de vuelta, el cuarto del hijo usable, la casa vendible, dormir en la tormenta.

Ahora la versión que has estado diciendo en su lugar. Escríbela y marca cada palabra que ella no usaría.

Léelas las dos en voz alta a alguien de fuera del oficio. ¿Cuál te repitió bien?

Mapa de Obstáculo → Solución

Quince renglones. Cada obstáculo entre ella y un piso seco, clasificado en conocimiento, habilidad, entorno o cabeza, y luego volteado.

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

Tu Paquete de Valor

Califica de uno a diez el valor para ella y el costo para ti. Valor alto y costo bajo se queda. Todo lo demás es bono o se corta.

Garantía y Nombre de la Oferta

Ponle límite al trabajo que sí hiciste, y luego escribe las exclusiones en la misma letra. Honesta le gana a enorme.

¿Qué estás garantizando exactamente: cuáles paredes, cuál junta, cuál sistema, por cuánto tiempo?

Qué no cubre, en palabras claras: plomería, pozos de ventana, paredes saltadas, pendiente, agua del subsuelo no detectada.

Qué pasa cuando alguien la reclama: quién va, en cuánto tiempo, y cuánto le cuesta a él.

Tres nombres candidatos para la oferta. Di cada uno en voz alta a alguien que no haga este trabajo.

La Lista de Decirlo en Voz Alta

Di cada una de estas antes de que ella pregunte. El estimado donde nada se esconde es el estimado que se le queda.

☐ Qué pies de pared se abren — marcados con cinta de pintor mientras ella mira	FECHA
☐ Que el tablaroca, los acabados y el piso no se reponen, y como cuánto cobra un carpintero de acabados por hacerlo	FECHA
☐ A dónde termina el agua de la descarga y por qué no puede ir al drenaje sanitario	FECHA
☐ Que el circuito de la bomba es trabajo eléctrico con licencia y que tú le pagas a un electricista para hacerlo	FECHA
☐ Que una pared pandeada o agrietada de forma estructural la decide un ingeniero, no tú	FECHA
☐ Que la prueba y la remoción de moho son otro oficio y tú no lo estás vendiendo	FECHA
☐ Qué cubre la garantía, qué excluye, y si se transfiere con la casa	FECHA
☐ El arreglo barato que debería probar primero, si un arreglo barato aquí de verdad funcionara	FECHA
☐ Cuánto tiempo está la cuadrilla en la casa y a qué hora se van cada día	FECHA
☐ El precio, una vez, y luego te callas	FECHA

Zona de Servicio y Trabajos que No Vas a Hacer

Escribe la lista de noes con el calendario lleno. La lista que escribes quebrado no es una lista, es un deseo.

Tu círculo interno: el radio de tiempo de manejo que cruzas por cualquier trabajo, medido con tráfico de martes.

Tu anillo externo: hasta dónde sales, para qué tipos de trabajo solamente, y con qué ticket mínimo.

Trabajos que rechazas: estructural, eléctrico con licencia, moho, arreglos que dicta la dueña. Agrega los tuyos.

A quién le pasas cada trabajo rechazado, con nombre y teléfono. Un referido que no puedes hacer es un no que vas a romper.

Con cuál de los tres compradores encabezas: dueña asustada, vendedora con contrato o casero. ¿Por qué ese?

Escaneo de Diez Competidores

Diez empresas de tu término de búsqueda principal. Lee sus reseñas, no solo su portada. La última columna es el hueco que dejaron.

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

Tu Frase de una Línea y tu Posicionamiento

Problema, plan, éxito: tres frases. Luego Pruébala con alguien de fuera del oficio y ve si sobrevive una semana.

PROBLEMA — qué le sale mal a la gente que no te tiene, en una frase con la que asientiría.

PLAN — los tres pasos que das, nombrados para que ella se los pueda repetir a su esposo.

ÉXITO — cómo se ve la vida después, en concreto. No paz mental. Algo que ella pueda ver.

Posicionamiento: para cuál comprador, tú eres el qué que hace cuál cosa única, y la prueba es cuál.

¿Quién te la repitió una semana después, y qué entendió mal?

Entidad, EIN y Cuenta de Banco

Una semana, en este orden. No repartas una tarjeta hasta que la última casilla esté palomeada.

☐ Decide el tipo de entidad con un abogado o un contador — escribe por qué, no solo cuál	FECHA
☐ Regístrala ante el Secretary of State y guarda el acta sellada en PDF	FECHA
☐ Solicita el EIN federal en línea, gratis, directo en el sitio del IRS — nunca por un revendedor de paga	FECHA
☐ Abre una cuenta de cheques de negocio a nombre de la empresa, con el EIN y el acta	FECHA
☐ Abre una segunda cuenta para impuestos y manda ahí un porcentaje fijo de cada depósito el día que cae	FECHA
☐ Saca una tarjeta de débito de negocio y deja de usar la personal para cualquier cosa de la empresa	FECHA
☐ Registra el nombre comercial si vas a operar con algo distinto al nombre legal	FECHA
☐ Revisa si tu ciudad y tu condado exigen una licencia de negocio aparte — casi todos la exigen	FECHA
☐ Instala el software de contabilidad y conecta el banco antes del primer depósito, no después del primer año	FECHA
☐ Regístrate ante el estado para impuesto a las ventas si tu contador dice que aquí este oficio lo cobra	FECHA
☐ Compra el dominio y arma un correo de negocio que no sea el personal	FECHA
☐ Crea el Google Business Profile y verifícalo — gratis, y la hora de mayor rendimiento de la semana	FECHA

Requisitos de Licencia por Estado — Impermeabilización de Sótanos

Llenado con datos de las juntas estatales. Busca tu renglón, luego llama a la junta y confírmalo antes de confiarte: las reglas cambian.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
California	Sí	C-61/D-51 Limited Specialty — Waterproofing and Weatherproofing	Contractors State License Board (CSLB)	\$200–\$450	Sí
Florida	Sí	Certified Building Contractor / Certified Specialty (Waterproofing) Contractor	Florida Department of Business and Professional Regulation (DBPR) — Construction Industry Licensing Board	\$145–\$245	Sí
New York	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Pennsylvania	Sí	Home Improvement Contractor (HIC) Registration	Pennsylvania Office of Attorney General	\$100	No
Illinois	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Ohio	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Georgia	Sí	Residential-Basic Contractor	Georgia State Licensing Board for Residential and General Contractors	\$200–\$300	Sí
North Carolina	Sí	General Contractor License (Limited/Intermediate/Unlimited) — required for projects \$40,000 or more	NC Licensing Board for General Contractors (NCLBGC)	\$75–\$125	Sí
Michigan	Sí	Residential Builder's License (or Maintenance & Alteration Contractor License)	Michigan Dept. of Licensing and Regulatory Affairs (LARA), Bureau of Construction Codes	\$117–\$195	Sí

Federal: EPA Lead-Safe Certification (RRP Rule) (any renovation, repair, or crack/wall work disturbing painted surfaces in target housing or child-occupied facilities built before 1978). Las reglas cambian — confirma con la junta antes de gastar un dólar.

Líneas de Seguro y Rangos de Costo Anual

Rangos anuales para una operación chica. Escribe tus propias cotizaciones al lado y luego decide qué cargas el día uno.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$900–\$1,800	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	3.27–3.44 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$3,000–\$4,800	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$100–\$900	Not federally required; several licensing states (e.g. GA, NC, MI) require a contractor surety bond as part of licensure, typically \$10,000-\$25,000 bond amount	
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 agentes mínimo. Pregúntale a cada uno: ¿qué rechazarías en un trabajo como el mío, y qué tendrías que agregarle?

[illegible]

Preguntas para tu Abogado y tu Contador

Llega con estas ya escritas. Los profesionales son caros cuando piensan por ti y baratos cuando tú pensaste primero.

- | | |
|---|-------------|
| ☐ ¿Qué entidad le queda a mi situación, y qué tengo que hacer cada año para que la protección siga siendo real? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Este estado o condado grava la impermeabilización como servicio, sobre materiales, o no la grava? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Qué tiene que decir mi acuerdo escrito antes de que yo abra una losa, y me lo puedes redactar tú? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Cómo redacto una orden de cambio para que el trabajo extra que sale a media obra se firme antes de empezar? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Cuáles son aquí los plazos del gravamen de constructor, y qué aviso tengo que entregar para conservar el derecho? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Cómo debe redactarse la garantía para que las exclusiones aguanten si alguien las pelea? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Cuándo deja un ayudante de ser subcontratista y se vuelve empleado en este estado? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Qué tengo que retener, declarar y pagar el trimestre en que meto a alguien a nómina? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Cuánto debo apartar para impuestos de cada depósito, empezando por el primero? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Qué registros tengo que guardar, en qué forma y por cuánto tiempo? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Necesito compensación al trabajador antes de mi primer ayudante, o el día que lo contrato? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Qué pasa con la empresa y con las garantías si algo me pasa a mí? | FECHA _____ |

Presupuesto de Equipo — Impermeabilización de Sótanos

Bajo y alto son rangos reales de menudeo para este oficio. Escribe tu propio precio en la última columna y marca qué espera hasta el trabajo tres.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Submersible sump pump (1/2 HP)	\$91	\$439	Sí		
Battery backup sump pump system	\$158	\$746	Sí		
Commercial-grade dehumidifier (70-pint)	\$180	\$500	Sí		
Wet/dry shop vacuum (16-gallon)	\$159	\$574	Sí		
Pin/pinless moisture meter	\$20	\$200	Sí		
Epoxy/polyurethane crack injection kit	\$219	\$660	Sí		
Electric demolition/rotary hammer	\$319	\$815	Sí		
Contractor-grade wheelbarrow (6 cu ft)	\$114	\$249	Sí		
Self-leveling cross-line laser level	\$70	\$230	Sí		
Half-mask respirator kit (P100/OV cartridges)	\$34	\$81	Sí		
Portable generator (3000W)	\$440	\$632	Después		
Gas pressure washer (3000 PSI)	\$287	\$390	Después		
Equipo esencial	\$1,364	\$4,494			

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 esencial más vehículo, seguro de responsabilidad civil y marketing de lanzamiento. Pon tus números reales y suma tu reserva abajo.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$1,364	\$4,494	
Responsabilidad civil general, año uno	\$900	\$1,800	
Marketing de lanzamiento	\$1,000	\$5,000	
Subtotal antes del vehículo	\$3,264	\$11,294	
Used cargo van (work van)	\$12,429	\$49,766	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$15,693	\$61,060	

Fuentes de Dinero

Ordena cada fuente por costo real, no por qué tan rápido dice que sí. Si nadie te dice el costo total en dólares, anota eso también.

FUENTE	MONTO DISPONIBLE	COSTO (TASA / PARTICIPACIÓN / FAVOR)	RAPIDEZ	¿LA USAS?

Plan de Crecimiento con Dinero del Cliente

El anticipo compra material y marketing y nada más, hasta que el trabajo esté cerrado y pagado. Escribe tu versión de esa regla.

Tu regla de anticipo: cuánto, cuándo se cobra, y qué tiene permitido pagar.

El reparto en dólares de cada anticipo: material, asignación de marketing, rebanada de impuestos, intocable.

Qué vas a comprar con la rebanada de marketing del trabajo uno, en concreto, y cómo vas a saber si sirvió.

Dónde vive físicamente el dinero entre trabajo y trabajo: en qué cuenta, y quién la puede tocar.

La reserva de la empresa a la que le estás apuntando, y el mes en que esperas llegarle.

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Impermeabilización de Sótanos

Rangos nacionales de este oficio con horas típicas. Escribe tu propio precio al lado de cada uno y compáralo con tu hora de equilibrio.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Foundation crack epoxy/polyurethane injection (single crack)	\$250	\$1,000	3	\$333	
Sump pump system installation	\$600	\$2,500	5	\$500	
Interior perimeter drain tile system (30 linear ft)	\$1,200	\$3,600	16	\$225	
Exterior French drain installation (40 linear ft)	\$400	\$4,000	12	\$333	
Whole-basement dehumidifier installation	\$1,000	\$2,800	3	\$933	
Vapor barrier / wall moisture-barrier installation	\$1,500	\$4,000	8	\$500	
Complete basement waterproofing system (whole house)	\$3,000	\$10,000	32	\$313	
Interior waterproof paint/sealant coating (500 sq ft of wall)	\$500	\$4,000	8	\$500	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$50–\$150 por hora (precio flat). Los técnicos ganan \$17–\$38 por hora.

Armador de Bueno / Mejor / Máximo

Arma los tres en una sola hoja, presenta el más alto primero, y etiqueta el de en medio. La opción chica tiene que servir de verdad.

	BUENO	MEJOR	MÁXIMO
Nombre			
Qué incluye			
Qué deja fuera			
Precio			
Garantía			
Quién lo compra			
¿Mostraste primero el ancla?			

Tarifa por Hora de Equilibrio

Tu gasto fijo mensual entre las horas que de verdad puedes facturar. Sé honesto con las horas facturables o la hoja entera te miente.

CONCEPTO	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu pago		
Seguros		
Vehículo + gasolina		
Software + teléfono		
Herramienta + reparaciones		
Marketing		
Otros fijos		
TOTAL gasto fijo mensual		
Horas facturables al mes		
Hora de equilibrio = $\text{gasto} \div \text{horas}$		
Margen objetivo %		
Tu tarifa = $\text{equilibrio} \div (1 - \text{margen})$		

Tabla de Sobreprecio contra Margen

Llena esto una vez y pégalo en la camioneta. Sumarle la mitad a tu costo no es medio margen, y esa distancia es tu utilidad.

COSTO DEL TRABAJO	SOBREPRECIO %	PRECIO	MARGEN %

Escalera para Subir el Precio

Cinco estimados por escalón. Di el número, cállate, anota la respuesta. Deja de subir cuando lleguen los noes.

ESCALÓN	PRECIO DEL SISTEMA ESTÁNDAR	ESTIMADOS DADOS	FIRMADOS	TASA DE CIERRE	¿SUBES OTRA VEZ?

Tu Oferta de Atracción

El diagnóstico escrito es la oferta. Decide qué trae adentro, cómo se llama, y si es gratis o se acredita después.

¿Qué trae el reporte escrito, punto por punto, que ella se queda te contrate o no?

Ponle nombre. Algo que le pueda repetir a su esposo sin mirar el papel.

¿Gratis, o con cuota acreditada completa contra el trabajo? Escribe la regla para pasar de una a la otra.

La frase exacta que dices por teléfono cuando lo agendas, palabra por palabra.

Cómo se entrega el reporte y qué tan rápido: en la visita, el mismo día, o a la mañana siguiente.

Plan de Upsell y Downsell

Nombra el siguiente problema real, ponle precio ahí mismo, y cállate. Un downsell cambia alcance o plazos, nunca el precio.

La cadena: ¿qué problema revela después cada trabajo que vendes? Escribe al menos cuatro eslabones.

Tu guion de upsell para el más común, con las palabras de ella antes que las tuyas.

Tu regla de fases: qué paredes van primero, cómo se dimensiona el cárcamo para la fase dos, qué dice la garantía.

Tus plazos de pago y tu opción de financiamiento, y en qué momento de la visita los ofreces.

Plan de Continuidad o de Referidos

Este oficio no tiene suscripción. Llena esto con nombres reales y recompensas reales: inspectores, agentes, plomeros, restauración, seguros.

JUGADA	QUÉ RECIBEN	PRECIO / RECOMPENSA	CUÁNDO LA OFRECES	ACEPTACIÓN ESPERADA

Efectivo a Treinta Días por Cliente

Sigue a un cliente por su primer mes y suma el efectivo. Si no alcanza para encontrar al siguiente, arregla la secuencia.

CONCEPTO	MONTO	CÓMO LO CONSEGUISTE
Anticipo cobrado al firmar		
Saldo cobrado al cierre		
Upsells aceptados		
Downsell o anticipo de fase dos		
Comisiones de referido pagadas		
Material y subcontratos de este trabajo		
Costo de conseguir a este cliente		
Efectivo que queda a treinta días		
Cientes que ese efectivo podría comprar		

Lista de Inicio de Obra

Primeros treinta minutos en sitio. Hazlo en este orden, en cada trabajo, esté la dueña mirando o no.

☐ Mensaje de confirmación mandado la noche anterior con ventana de llegada y tu nombre	FECHA _____
☐ Recorre el cuarto con la dueña y fotografía todo antes de tocarlo	FECHA _____
☐ Protección dura de piso desde la puerta de entrada hasta el área de trabajo — tablas, no lonas	FECHA _____
☐ Puerta sellada con plástico; ventilador de la caldera apagado y retorno de ese cuarto tapado	FECHA _____
☐ Marca con cinta de pintor exactamente qué se abre, y que ella lo vea	FECHA _____
☐ Aspiradora conectada a la sierra, respirador puesto, filtros revisados antes del primer corte	FECHA _____
☐ Plan de mascota y familia confirmado: quién está en casa, qué horas son malas, qué puerta se queda cerrada	FECHA _____
☐ Estacionamiento, contenedor y acomodo de material acordados para no bloquear el carro de nadie	FECHA _____
☐ Servicios localizados y hora de llegada del electricista confirmada si el trabajo pide circuito	FECHA _____
☐ Hoja de alcance sobre la mesa, donde los dos puedan señalarla	FECHA _____

Lista de Cierre de Obra

Prueba el trabajo, entrega la carpeta, pide la reseña. No te vayas hasta que cada línea esté palomeada.

☐ Prueba de agua en la junta con la dueña viendo el ciclo de la bomba	FECHA _____
☐ Bomba de respaldo demostrada desconectando la principal frente a ella	FECHA _____
☐ Salir juntos al punto de descarga y enseñarle a dónde se va el agua	FECHA _____
☐ Interruptor de paso, breaker y válvula de retención señalados y explicados	FECHA _____
☐ Todo el escombros retirado; pisos aspirados; el camino de regreso a la puerta limpio	FECHA _____
☐ Fotos de cada etapa subidas e impresas para la carpeta	FECHA _____
☐ Carpeta entregada: fotos, modelo y serie de la bomba, croquis de descarga, garantía, lista de primavera	FECHA _____
☐ Garantía leída en voz alta: qué cubre, qué excluye, y que se transfiere	FECHA _____
☐ Reseña pedida en voz alta, ahí mismo, con la liga mandada mientras sigues parado ahí	FECHA _____
☐ Revisión al año agendada en el calendario frente a ella	FECHA _____
☐ Factura mandada el mismo día con el anticipo aplicado y el saldo en una línea	FECHA _____

Hoja de la Familia

Estás trabajando dentro de la casa de alguien. Escribe tus estándares antes del primer trabajo, no después de la primera mala reseña.

Tu plan de polvo: aspiradora, contención, apagado del HVAC, respirador. Escribe los pasos exactos.

Tu plan de protección: qué se cubre, qué se mueve, quién lo mueve, y qué se fotografía.

Las tres preguntas que le haces a cada dueña sobre horarios, mascotas y quién se queda en casa.

Tu regla de comunicación: cuándo mandas mensaje, qué dices, y qué pasa si vas retrasado.

Tu regla de orden de cambio, en una frase que puedas decir en voz alta en una mesa de cocina.

Bitácora de Equipo

Diez minutos al mes, en papel, en la camioneta. Filtros, serpentines, grasa, cables. La herramienta que falla en obra cuesta un día.

Flujo del Prospecto al Cierre

Una hoja, diez pasos, un responsable por paso. Si no puedes decir quién lo hace cuando estás enfermo, todavía no es un sistema.

[illegible]

Tus 100 Conocidos — 1 de 2

Primero los nombres, después el mensaje. Familia, cuadrillas viejas, el mostrador de refacciones, inspectores, agentes. Anota cada respuesta.

#	NOMBRE	DE DÓNDE LO CONOCES	CONTACTADO	RESPUESTA	¿REFERIDO?
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 100 Conocidos — 2 de 2

#	NOMBRE	DE DÓNDE LO CONOCES	CONTACTADO	RESPUESTA	¿REFERIDO?
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 página, un problema angosto, útil de verdad. Si ella no lo habría pagado, es un folleto.

ELEMENTO	TU RESPUESTA
Problema angosto que resuelve	
Tipo (revela / muestra / un paso)	
Formato de entrega	
Nombre (prueba tres)	
Tiempo que toma leerlo	
El siguiente problema que revela	
La oferta que lo resuelve	

Hoja de LTGP : CAC

Utilidad bruta, no ingresos. Debajo de tres a uno, el canal te está comiendo de un prospecto a la vez.

CONCEPTO	MONTO	CÓMO LO SACASTE
Precio promedio del trabajo		
Margen bruto %		
Utilidad bruta por trabajo		
Trabajos por cliente (de por vida)		
LTGP		
Gasto de marketing últimos treinta días		
Clientes nuevos últimos treinta días		
CAC		
LTGP : CAC		

Regla de 100 — Registro Diario

Un renglón al día. Una de estas todos los días durante cien días antes de opinar sobre qué funciona.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Contactos fríos												
Contactos tibios												
Minutos de contenido												
Minutos / dólares de anuncios												
Seguimientos mandados												
Estimados agendados												

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

Una inspección con preguntas pegadas, no una presentación. Cuarenta minutos, en este orden, y afuera a la hora que dijiste.

☐ Mensaje la noche anterior con tu nombre, tu foto y una ventana de llegada	FECHA
☐ Cubrezapatos puestos en la puerta, antes de que ella tenga que dudar si pedirlo	FECHA
☐ Dile cuánto tiempo vas a estar y que te vas a ir a esa hora	FECHA
☐ Pregunta cuándo empezó, cómo se veía la peor vez, y qué se arruinó	FECHA
☐ Pregunta qué pasa si lo vuelve a hacer esta primavera — y luego cállate	FECHA
☐ Recorre primero lo de afuera: bajadas de agua, pendiente, pozos de ventana, canaletas, el declive del vecino	FECHA
☐ Adentro: lecturas de humedad, la junta de piso con pared, cada grieta medida y fotografiada	FECHA
☐ Di en voz alta el arreglo barato honesto si un arreglo barato aquí funcionara	FECHA
☐ Da el rango de precio en los primeros diez minutos para que deje de tensarse	FECHA
☐ Enséñale tres fotos de tus propios trabajos, con calles nombradas, en tu teléfono	FECHA
☐ Nombra lo que no haces — estructura, prueba de moho, eléctrico con licencia — y quién sí	FECHA
☐ Marca la cinta en la pared enseñando exactamente qué se abre	FECHA
☐ Presenta tres opciones en una hoja, la más alta primero, y luego cállate	FECHA
☐ Deja el diagnóstico escrito y la página de autorrevisión, firme o no firme	FECHA
☐ Agenda el siguiente paso antes de salir de la entrada	FECHA

Objeciones y Respuestas — Impermeabilización de Sótanos

Las ocho frases que vas a oír para siempre. Escribe tu propia respuesta en la tercera columna y dila en voz alta hasta que suene a ti.

LO QUE DICEN	LO QUE DE VERDAD QUIEREN DECIR	TU RESPUESTA
El otro me cotizó la mitad.	No distingo qué cambia entre los dos papeles y me da miedo ser el tonto.	
¿No puedo primero pintar las paredes con eso impermeable?	Quiero lo más barato que a lo mejor funciona antes de gastar dinero de verdad.	
¿Cómo sé que van a seguir aquí en diez años?	A un conocido le dieron garantía de por vida y la empresa se cambió de nombre.	
El anterior dijo que todo era por las bajadas de agua.	Me contaron dos historias distintas y uno de ustedes me está mintiendo.	
Necesito pensarlo y hablarlo con mi esposa.	Es más dinero del que esperaba y no quiero decidir contigo enfrente.	
¿De verdad necesito la batería de respaldo? Eso es aparte.	Creo que me estás vendiendo de más.	
¿Me van a destrozar el sótano terminado?	Me estoy imaginando polvo en toda la casa y un trabajo que no acaba nunca.	
¿Y mi seguro de casa no cubre esto?	Estoy esperando que esto lo pague alguien más.	

Guion para Pedir la Reseña

Pídela el mismo día, en el sótano, con la bomba todavía corriendo. Y manda la liga mientras sigues parado ahí.

Tu pedida, palabra por palabra, con las palabras que de verdad usarías en voz alta.

La línea que le da una salida: cómo invitas la queja en privado en lugar de la reseña.

Cómo se manda la liga, quién la manda, y qué tan rápido después de pedirla.

Qué haces cuando una reseña sale mala: quién contesta, qué tan rápido, y qué dice la respuesta.

Dónde se llevan las reseñas y cuántas quieres cada mes.

El Kit de Pruebas de tu Camioneta

Todo lo que contesta una duda sin que tengas que presumir nada. Si no está en la camioneta, no existe.

☐ Certificado de seguro en PDF en tu teléfono, vigente, a un toque	FECHA _____
☐ Número de licencia o registro donde tu estado lo emita	FECHA _____
☐ Una carpeta de fotos de antes y después de tus propios trabajos, por nombre de calle	FECHA _____
☐ Dos clientes que ya aceptaron contestarle la llamada a un desconocido	FECHA _____
☐ Una hoja de alcance en blanco y una orden de cambio en blanco, en papel, en una tabla	FECHA _____
☐ El formato de diagnóstico escrito con espacio para fotos y lecturas de humedad	FECHA _____
☐ Copias impresas de tu página de autorrevisión para dejar	FECHA _____
☐ Una garantía de muestra con las exclusiones impresas en la misma letra	FECHA _____
☐ Un medidor de humedad y una lámpara que sirva	FECHA _____
☐ Cubrezapatos, y suficientes	FECHA _____

Tablero de la Primera Contratación

Las siete, no cuatro de siete. La línea del efectivo es la que la gente se salta y la que acaba con empresas.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazando trabajo cada semana		
Trabajando más de 55 horas		
Reclamos subiendo		
El efectivo cubre 8 semanas de salario		
Existe una descripción de puesto		
Hay una semana de entrenamiento planeada		
Existe un plan de salida a los 90 días		

Plan de Arranque 30 / 60 / 90

Escríbelo antes de que él empiece. Seguridad y modales en casa primero, herramientas después, trabajo independiente al final.

HITO	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

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

Nombra los puestos antes que a las personas, y luego marca en cuáles puestos estás parado tú hoy.

En el primer nivel: ¿qué puestos existen, y en cuáles estás sentado tú mismo?

En el segundo nivel: ¿qué se rompe primero, y a quién contratas para arreglarlo?

En el tercer nivel: cuadrillas, líderes, oficina. ¿Quién es dueño de la agenda, del dinero y de las ventas?

¿En qué puesto quieres seguir sentado dentro de tres años, y por qué ese?

Lo que Pagas es lo que Recibes

Una línea por cada conducta que de verdad quieres. Si no puedes explicar el bono en una frase, simplifícalo.

CONDUCTA QUE QUIERES	CÓMO SE MIDE	QUÉ PAGA	CADA CUÁNDO SE PAGA

Pronóstico a Doce Meses

El índice de demanda viene lleno con datos de búsqueda de este oficio. Tú llenas trabajos, ticket, ingresos, costos y utilidad.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS	TICKET PROMEDIO	INGRESOS	COSTOS	UTILIDAD
Ene	0.98					
Feb	0.92					
Mar	1.11					
Abr	1.03					
May	0.91					
Jun	1.07					
Jul	1.22					
Ago	1.21					
Sep	1.05					
Oct	0.92					
Nov	0.77					
Dic	0.81					
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]

Asignaciones de Profit First

Reparte cada depósito el día que se libera, el diez y el veinticinco. La utilidad y el impuesto viven en otro banco.

CUENTA	% OBJETIVO	ESTE MES \$	% REAL
Ingreso (100%)			
Utilidad			
Pago del dueño			
Impuestos			
Gastos de operación			
Material / subcontratos de paso			

Tablero de Indicadores — Impermeabilización de Sótanos

Los parámetros vienen llenos y casi todos vienen de empresas más grandes que la tuya. Mira tu propia tendencia, no la distancia.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Close rate (signed bids ÷ estimates presented) (meta 30%)												
Average ticket size (meta 10,000 USD)												
Job-level gross margin (meta 50%)												
Lead-to-customer conversion rate (meta 7.8%)												
Referral lead close rate (meta 50%)												
Crew utilization rate (meta 80%)												
Marketing spend as % of revenue (meta 11%)												
Contract cancellation/rescind rate (meta 5%)												
Revenue per lead (meta 2,400 USD)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

Un renglón al mes. Si el material y la mano de obra no están separados de los gastos fijos, esta hoja no te puede decir nada.

MES	INGRESOS	MATERIAL + SUBCONTRATOS	MANO DE OBRA	GASTOS FIJOS	UTILIDAD NETA

Días 1–30: Consigue Dinero

Una meta: que te pague un desconocido. Todo lo de esta lista sirve a eso o se espera al mes dos.

☐ Entidad formada, EIN emitido, cuentas de banco de negocio y de impuestos abiertas	FECHA
☐ Póliza de responsabilidad civil contratada — antes del primer trabajo, no después	FECHA
☐ Licencia, registro o permiso revisados para tu estado y tu condado, por escrito	FECHA
☐ Número de negocio en vivo y contestado, con un buzón que diga tu frase de una línea	FECHA
☐ Google Business Profile reclamado, lleno por completo y verificado	FECHA
☐ Equipo esencial comprado; lo demás rentado hasta haberlo rentado tres veces	FECHA
☐ Oferta de atracción escrita en una hoja y con nombre: el diagnóstico del origen del agua	FECHA
☐ Imán de prospectos de autorrevisión escrito, impreso y cargado en la camioneta	FECHA
☐ Hoja de estimado de tres niveles armada, con el ancla primero y la opción chica honesta	FECHA
☐ Hoja de alcance, orden de cambio y texto de garantía redactados con tu abogado	FECHA
☐ Cien conocidos escritos — primero los nombres, después los mensajes	FECHA
☐ Cien conocidos contactados uno por uno en dos semanas, respuestas anotadas	FECHA
☐ Diez profesionales identificados por nombre: inspectores, agentes, plomeros, restauración	FECHA
☐ Cada inspección ofrecida se agenda y se corre, incluidas las que obviamente no son nada	FECHA
☐ Primer trabajo pagado fuera de tus propios contactos, cerrado y facturado el mismo día	FECHA

Días 31–60: Consigue Más Dinero

Deja de agregar actividades. Mejora la que funcionó, ofrece un upsell siempre, y sube el precio una vez.

☐	Cada trabajo lleva hoja de alcance escrita y registro fotográfico por etapas	FECHA
☐	Cada trabajo lleva una carpeta de cierre entregada en persona	FECHA
☐	Un upsell ofrecido en voz alta en cada trabajo, en el momento en que el problema es visible	FECHA
☐	Cada no de upsell anotado con fecha para un seguimiento en primavera	FECHA
☐	Precio subido un escalón en los siguientes cinco estimados y las respuestas contadas	FECHA
☐	Tasa de cierre calculada del mes: trabajos firmados entre estimados presentados	FECHA
☐	Reseña pedida en el sótano en cada trabajo cerrado, con la liga mandada ahí mismo	FECHA
☐	Anticipos repartidos el día que se liberan: material, marketing, impuestos, pago del dueño	FECHA
☐	Costeo por trabajo hecho en cada trabajo terminado dentro de la semana	FECHA
☐	Registro de la Regla de 100 llenado todos los días, sin huecos	FECHA
☐	Electricista, excavador y carpintero de acabados alineados como subcontratistas con seguro en archivo	FECHA
☐	Contenido publicado de trabajos reales al menos cada semana: video, fotos, una explicación clara	FECHA

Días 61–90: Consigue el Máximo

Construye el motor que genera trabajos en lugar de hacer trabajos. Y luego decide la primera contratación contra el tablero.

☐ Diez socios de referido vistos en persona, por nombre, con la comisión dicha con claridad	FECHA
☐ Un montón de páginas de autorrevisión dejadas con cada inspector, agente y plomero	FECHA
☐ Fechas de seguimiento con cada socio de referido en el calendario, no en tu cabeza	FECHA
☐ Revisiones al año agendadas para cada trabajo terminado	FECHA
☐ Fuente de referido registrada en cada prospecto, para saber cuál relación de verdad paga	FECHA
☐ Tablero de indicadores llenado del trimestre y la tendencia leída con honestidad	FECHA
☐ Pronóstico a doce meses rehecho con tus números reales en lugar de tus esperanzas	FECHA
☐ Reserva de invierno calculada y abierta la cuenta donde va a vivir	FECHA
☐ Precio subido un segundo escalón si los primeros cinco dijeron que sí	FECHA
☐ Tablero de primera contratación corrido: las cinco señales, o una fecha escrita para volver a mirar	FECHA
☐ Pre-mortem revisado: ¿sonó alguna alarma y qué hiciste de verdad?	FECHA
☐ Las tres prioridades del siguiente trimestre escritas, con responsables y fechas	FECHA

Hitos y Alarmas

Un hito sin alarma es un deseo. Escribe la señal temprana y qué haces el día que suena.

HITO	FECHA OBJETIVO	ALARMA (QUÉ TE AVISA QUE VA MAL)	¿LOGRADO?

Bitácora de Decisiones

Fecha, decisión, por qué, fecha de revisión. La memoria se reescribe sola para que quedes razonable. La tinta no.