

La Prueba de la Multitud Hambrienta para tus Códigos Postales

Corre los tres criterios en los cinco códigos postales más cercanos a tu casa. Califica cada uno sobre tres. Quédate con dos.

DOLOR — ¿qué vecindarios tienen cocinas lo bastante viejas para doler? Nombra calles, época y cómo lo sabes.

PODER DE COMPRA — ¿en cuánto se venden las casas ahí, y de dónde saldría el dinero para un proyecto así?

CÓMO UBICARLA — ¿dónde exactamente se juntan, buscan y se piden recomendaciones estas dueñas?

EL VEREDICTO — ¿qué dos códigos postales vas a trabajar, y cuál tachas hoy?

Tu Avatar de Dueña de Casa

Escribe una persona real, no un dato demográfico. Si no puedes ver su cocina a las seis de la mañana, aún no la conoces.

¿Quién es ella? Su edad, su casa, su trabajo, y cómo se ve su cocina apenas amanece.

¿De qué tiene miedo de verdad? Tres miedos con sus palabras, no las tuyas.

¿Qué ya intentó ella misma, y exactamente cómo le falló?

¿Qué escribe en Google? Anota cinco búsquedas reales, escritas como ella las escribiría.

Demanda por Mes — Restauración de Gabinetes

Armada con cinco años de interés nacional de búsqueda de este oficio, sin tendencia, para que la forma estacional no esconda el crecimiento. Planea los meses callados antes.

MES	ÍNDICE	TRABAJO	INGRESO PREVISTO	QUÉ HARÁS EN LOS MESES LENTOS
Ene	1.06			
Feb	1.00			
Mar	1.03			
Abr	1.07			
May	0.95			
Jun	1.05			
Jul	1.10			
Ago	1.09			
Sep	1.00			
Oct	0.94			
Nov	0.88			
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.

Encuesta de Recorrido en Auto

Un sábado, una libreta, tres vecindarios. Marca cada punto al terminarlo, y ponle fecha.

☐ Elegiste tres vecindarios y anotaste más o menos de cuándo es cada uno	FECHA
☐ Sacaste fotos de venta de diez casas en cada uno y contaste las cocinas originales	FECHA
☐ Anotaste qué calles tienen cubiertas recientes bajo puertas viejas	FECHA
☐ Anotaste tres empresas de gabinetes o pintura cuyos letreros viste en jardines	FECHA
☐ Revisaste si alguna de ellas anuncia gabinetes en específico, o nada más pintura	FECHA
☐ Cronometraste el trayecto de tu casa al centro de cada vecindario	FECHA
☐ Tachaste los códigos postales con las cocinas ya hechas	FECHA
☐ Nombraste la calle a trabajar primero con la foto de un trabajo hecho	FECHA

Armador del Resultado Soñado

Sus palabras, no las tuyas. Léelas en voz alta: si suenan a folleto del oficio, reescríbelas.

En una frase: el resultado, el plazo y el sentimiento. Escrito como se lo contaría a su hermana.

¿Qué quiere que alguien diga al entrar a la cocina terminada?

¿Qué fecha límite se esconde detrás — una visita, una fiesta, una venta, un cumpleaños?

¿Qué haría que lo llamara una decepción aunque el acabado quede perfecto?

Mapa de Obstáculo → Solución

Quince razones por las que no agenda. Categoría, y luego el componente de tu oferta que la quita. No te saltes los renglones de psicología: son los caros.

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

Tu Apilado de Valor

Califica valor para ella y costo para ti. Valor alto y barato es núcleo, valor alto y caro justifica el precio, valor bajo va al bote.

COMPONENTE	QUÉ RESUELVE	VALOR	TU COSTO	QUEDA / BONO / BOTE

Garantía y Nombre de la Oferta

Limita la promesa al trabajo que hiciste y controlas. Luego escribe las exclusiones que leerás en la mesa.

La garantía, en una frase, limitada a lo que tú desengrasaste, preparaste, sellaste y pintaste.

Las exclusiones, en palabras llanas: daño por agua, acabados fallados, puertas comprometidas, lo que ella hizo sola.

Cómo la vas a cumplir en la práctica: quién regresa, qué tan rápido, y qué te cuesta.

Tres nombres para la oferta. Di cada uno en la camioneta y encierra uno.

Zona de Servicio y Trabajos que no Harás

Dibuja el círculo, luego escribe los rechazos. Son ellos los que protegen tu margen a las nueve de la noche.

Tu radio: los códigos postales adentro, el tiempo al borde lejano, y qué cobras por cruzarlo.

Tu trabajo ideal en una frase: tamaño de cocina, tipo de puerta, dueña, y por qué te acomoda.

Los cinco trabajos que no tomas, y la frase que dirás cuando te ofrezcan uno.

Qué calles o vecindarios trabajas primero, y con qué trabajo terminado los vas a trabajar.

Barrido de Diez Competidores

Una tarde. Busca tu término principal, abre los primeros diez y el mapa, y anota la promesa, no los colores.

EMPRESA	CALIFICACIÓN	RESEÑAS	PRECIO	SU PROMESA	HUECO QUE TOMAS

Tu Frase y tu Posicionamiento

Problema, plan, resultado — en ese orden, sin un solo adjetivo sobre ti adentro.

Su problema, en su idioma, en menos de quince palabras.

Tu plan, en tres pasos que ella le pueda repetir a su marido.

El resultado que recibe, con el plazo pegado.

La frase entera. Dila en voz alta tres veces y reescríbela una vez.

Entidad, EIN y Cuenta de Banco

Una tarde, en este orden. Fecha cada renglón al terminarlo: las fechas importan luego.

☐ Nombre revisado en el registro de tu estado y contra dominios disponibles	FECHA
☐ Entidad presentada ante el Secretary of State y el documento guardado donde lo encuentres	FECHA
☐ EIN obtenido directo en el sitio del IRS, sin costo	FECHA
☐ Cuenta de cheques del negocio abierta con el EIN y el acta	FECHA
☐ Tarjeta aparte solo del negocio, sin un solo gasto personal jamás	FECHA
☐ Contabilidad o una hoja de cálculo conectada a la cuenta desde el día uno	FECHA
☐ Trato del impuesto sobre ventas confirmado por escrito con tu contador	FECHA
☐ Licencia de negocio o registro ocupacional revisado en tu ciudad y condado	FECHA
☐ Requisito de licencia de tu estado revisado en el sitio de la junta, con la fecha anotada	FECHA
☐ Estatus de EPA Lead-Safe Certified Firm confirmado o la solicitud enviada	FECHA

Requisitos de Licencia por Estado — Restauración de Gabinetes

Diez estados, con cuotas y exámenes según lo publicado. Es un mapa de arranque, no un sustituto del sitio de tu propia junta: verifica y fecha antes de confiarte.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
California	Sí	C-33 Painting and Decorating 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	Sí	Home Improvement Contractor (HIC) Registration	PA 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	GA State Licensing Board for Residential and Commercial General Contractors (Secretary of State)	\$200–\$402	Sí
North Carolina	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Michigan	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No

Federal: EPA Lead-Safe Certified Firm (RRP Rule) (Any firm paid to perform renovation, repair, painting, or cabinet refinishing that disturbs paint in housing or child-occupied facilities built before 1978). Las reglas cambian — confirma con la junta antes de gastar un dólar.

Ramos de Seguro y Costo Anual

Cotizado con referencias de contratista de pintura, la clasificación más cercana del oficio. Tu cotización cambia con estado, nómina e historial.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$1,592—\$4,641	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	3.62—25.14 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$1,273—\$4,424	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$25,000—\$25,000	Bond face value tied to state contractor licensing varies; California's CSLB requires a uniform \$25,000 contractor's bond across all classifications including C-33 Painting (the standard cabinet-refinishing classification). Neither of the other two required-license states in this list (PA's HIC registration, GA's Residential-Basic Contractor) mandates a separate bond — GA instead allows a \$25,000 surety bond as an alternative to its net-worth requirement.	
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 cotizaciones con límites iguales, o no comparas nada. Pregunta a cada agente qué tan rápido emite un certificado un viernes.

[illegible]

Preguntas para tu Abogado y tu Contador

Una hora con cada uno, con esta lista en la mano. Márcalas en la junta para no pagar por acordarte después.

☐ Qué entidad me conviene, y qué tengo que hacer cada año para conservar la protección	FECHA
☐ Qué espera mi estado en un acuerdo escrito para trabajo residencial	FECHA
☐ Cómo manejar una orden de cambio cuando una puerta sale peor de lo que se veía	FECHA
☐ Qué reglas de aviso de cancelación aplican al vender dentro de una casa	FECHA
☐ Cómo funciona el derecho de gravamen aquí y cuáles son los plazos	FECHA
☐ ¿Mi servicio causa impuesto aquí, y el material que compro y revendo?	FECHA
☐ Qué porcentaje aparto para los pagos provisionales trimestrales	FECHA
☐ Cuándo deja de ser opcional la bitácora de kilometraje	FECHA
☐ Cómo deben verse mis libros antes de poner a alguien en nómina	FECHA
☐ Qué quiere ver mi contador de mi parte todos los meses	FECHA

Presupuesto de Equipo — Restauración de Gabinetes

Rangos investigados de este oficio, con lo esencial marcado. Cotiza cada renglón en tu tienda, anota lo que pagaste y ponle fecha.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
HVLP turbine sprayer system (cabinet-grade finish)	\$600	\$1,100	Sí		
Random orbital sander	\$60	\$150	Sí		
TSP cleaner/degreaser (surface prep)	\$7	\$15	Sí		
Bonding primer (for glossy/slick cabinet surfaces)	\$14	\$25	Sí		
Wood filler/putty (repair nicks and holes)	\$6	\$18	Sí		
Sandpaper (assorted grit)	\$5	\$10	Sí		
Painter's tape & hand masker	\$10	\$20	Sí		
Tack cloths & microfiber cloths	\$5	\$10	Sí		
Drop cloths / plastic sheeting	\$5	\$20	Sí		
Portable spray booth/tent for cabinet doors	\$55	\$180	Sí		
Cordless drill/driver kit (door & hardware removal)	\$50	\$150	Sí		
Quality paintbrushes (Purdy/Wooster-grade)	\$15	\$30	Sí		
Painter's 5-in-1 multi-tool	\$20	\$35	Después		
Caulking gun & caulk (seam/gap touch-up)	\$15	\$30	Después		
Airless paint sprayer (larger surface add-on work)	\$1,100	\$1,995	Después		
Multi-position ladder	\$300	\$700	Después		
Sander-and-dust-extractor system (premium dust-free finish)	\$1,500	\$2,500	Después		
Equipo esencial	\$832	\$1,728			

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, vehículo, primer año de responsabilidad civil y marketing de lanzamiento. Tu aguante personal es otra bolsa: no la dejes entrar aquí.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$832	\$1,728	
Responsabilidad civil general, año uno	\$1,592	\$4,641	
Marketing de lanzamiento	\$500	\$1,500	
Subtotal antes del vehículo	\$2,924	\$7,869	
Used compact cargo van (2018-2020 Ford Transit Connect)	\$9,995	\$18,271	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$12,919	\$26,140	

Fuentes de Dinero

Todos los lugares de donde podría salir el dinero. Ordénalos por daño, no por tasa, y marca el que de verdad usarás primero.

FUENTE	MONTO DISPONIBLE	QUÉ CUESTA	QUÉ ARRIESGA	ORDEN

Plan de Crecimiento Pagado por el Cliente

Cómo el anticipo del trabajo uno paga la búsqueda del dos. Escribe la regla antes del primer anticipo, no después.

Tu anticipo: qué porcentaje, cuándo se cobra, y qué dice la factura que cubre.

Tu costo de material en una cocina típica: ¿el anticipo lo cubre y sobra?

La rebanada fija de cada anticipo que va a buscar el siguiente trabajo. Di el número y dónde se gasta.

Tu regla de en qué nunca se gasta un anticipo. Escríbela como frase que le leerías a tu pareja.

Bitácora de Gasto de Arranque

Cada dólar que sale, con fecha y motivo. Quien llena esta hoja deja de comprar herramienta para no hacer llamadas.

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Restauración de Gabinetes

Rangos nacionales publicados con una columna de horas al lado. Varias de esas horas se sacaron hacia atrás de una tarifa publicada: cronometra tus tres cocinas y escribe encima.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Small kitchen cabinet refinishing/repaint	\$900	\$2,500	24	\$104	
Average-sized kitchen cabinet refinishing	\$1,500	\$4,500	32	\$141	
Larger kitchen cabinet refinishing	\$3,000	\$6,000	40	\$150	
Cabinet refacing (new doors/veneer, add-on alternative to refinish)	\$4,000	\$9,500	24	\$396	
Basic kitchen cabinet painting (small job)	\$400	\$1,250	10	\$125	
Cabinet refinishing priced per linear foot (typical 20 ft kitchen)	\$600	\$1,200	16	\$75	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$20–\$65 por hora (cotizado per linear foot of cabinetry). Los técnicos ganan \$21–\$30 por hora.

Armador de Tres Niveles

Tres versiones reales de la misma cocina. Enseña primero el Mejor. Si no armarías una opción un lunes, quítala de la hoja.

	BÁSICO	MEDIO	MEJOR
Nombre			
Qué incluye			
Qué no incluye			
Precio			
Garantía			
Compradora			
¿Ancla primero?			

Tu Hora de Equilibrio

Cada costo fijo del mes, dividido entre las horas que honestamente puedes cobrar. Sé brutal: manejar, cotizar y esperar el curado no se cobran.

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

Markup contra Margen

Lléнала una vez, pégala dentro de la tapa de la caja, y nunca vuelvas a hacer esta cuenta con una dueña viéndote.

COSTO	MARKUP %	PRECIO	MARGEN %

Bitácora de Cierre

Un renglón por cotización a tu precio de hoy, toda una temporada. Diez renglones no dicen nada; treinta a cincuenta ya dicen algo.

Tu Oferta de Atracción

La primera cosa chica y física que compra un extraño. Aquí es una puerta terminada en su mano, no un descuento.

Qué incluye la oferta de la puerta muestra, cuánto tarda, y qué tiene ella en la mano al final:

La cuota, y cómo exactamente se acredita a la cocina cuando agenda:

Tu reporte de condición: qué fotografías, qué escribes, y de qué se queda ella copia:

El siguiente problema que revela, y la oferta que lo cura:

Plan de Venta Adicional y Contraoferta

Cada puerta que quitas te enseña el siguiente trabajo. Decide ahora qué ofreces y cómo, para no improvisar de rodillas.

Las cinco cosas que ves cuando salen las puertas, en el orden en que las enseñas:

Cómo enseñas cada una, y las palabras exactas con que la cotizas ahí mismo:

Tus dos contraofertas: qué cambia en el alcance, y qué cambia en las condiciones:

La línea que no cruzas en un mes flojo, con tus palabras:

Plan de Continuidad o Recomendación

Este oficio no tiene suscripción y fingir lo contrario insulta a la clienta. Llénala con las jugadas honestas: retoques, fotos, socios y el pedido.

JUGADA	QUÉ RECIBEN	PRECIO / PREMIO	CUÁNDO LA OFRECES	TOMA OBJETIVO

Lista de Socios de Recomendación

Gente que se para en cocinas feas para ganarse la vida y conoce a tu clienta antes que tú. Doce nombres, doce charlas, una a una.

NOMBRE	NEGOCIO	CÓMO CONOCE A TU CLIENTA	QUÉ GANA	CONTACTADO	¿TE MANDÓ GENTE?

El Hábito de la Orden de Cambio

El trabajo extra se escribe y se firma antes de hacerse. Siempre, también con quien te cae bien. Márcalo en tu próximo trabajo.

☐ Le enseñaste el problema real, dentro del gabinete, antes de decir un número	FECHA _____
☐ Escribiste qué es el trabajo extra, en palabras que le lea a una amiga	FECHA _____
☐ Lo cotizaste aparte del trabajo original en vez de ajustar el total	FECHA _____
☐ Dijiste qué le pasa al calendario por eso	FECHA _____
☐ Conseguiste firma o aprobación escrita antes de empezar el extra	FECHA _____
☐ Fotografiaste la condición que lo justificó, con la fecha en el archivo	FECHA _____
☐ Archivaste la orden de cambio junto a la orden original en la misma carpeta	FECHA _____
☐ Lo facturaste en su propio renglón para que ella vea qué aceptó	FECHA _____

Lista de Arranque de Trabajo

Antes de que salga una herramienta de la camioneta. Córrela también en las cocinas chicas: esas son las que se tuercen.

☐ Mensaje de llegada, dentro de la hora prometida	FECHA
☐ Recorrer la cocina con la dueña y confirmar el alcance en voz alta	FECHA
☐ Fotografiar cada grieta, vencimiento, astilla y acabado fallado antes de tocar nada	FECHA
☐ Confirmar siestas, llamadas, mascotas y la puerta	FECHA
☐ Protección rígida de la entrada a la cocina; cubiertas tapadas y encintadas	FECHA
☐ Plástico de contención arriba, retornos sellados, ventilador	FECHA
☐ Puertas y frentes numerados, marcos marcados, herrajes embolsados y rotulados	FECHA
☐ Color y brillo confirmados contra una muestra pintada en su luz, por escrito	FECHA
☐ La semana explicada: qué día salen las puertas, qué días estás ahí, qué día regresan	FECHA
☐ Acceso a fregadero y lavavajillas confirmado usable todos los días	FECHA

Lista de Cierre de Trabajo

No le dejes nada que encontrar después de irte. De esta lista es de donde se escribe la reseña.

☐ Cada puerta colgada, a ras, y cerrando en silencio	FECHA _____
☐ Cajones corriendo derechos; herrajes alineados a ojo en la corrida	FECHA _____
☐ Cada punto de la orden terminado, o explicado por escrito	FECHA _____
☐ Contención abajo, polvo aspirado, superficies limpias, cinta retirada	FECHA _____
☐ Pisos aspirados, protección retirada, muebles en su lugar	FECHA _____
☐ Todo empaque, recorte y bote vacío fuera de la casa y en tu camioneta	FECHA _____
☐ Tarjeta de cuidado entregada en mano: con qué limpiar y la fecha de curado	FECHA _____
☐ Fotos tomadas antes de que algo regrese a las cubiertas	FECHA _____
☐ Recorrer la cocina con ella, cajón por cajón, y preguntar qué ajusta	FECHA _____
☐ Factura presentada, reseña pedida en la puerta, retoque agendado	FECHA _____

Hoja de la Familia

Trabajar en una casa habitada: polvo, pisos, el día de la familia, órdenes de cambio por escrito y la limpieza diaria.

Tu plan de polvo para lijar en una cocina habitada: qué se pone, dónde, y cuándo se quita:

Tu kit de protección de piso, cubierta y aparatos, pieza por pieza, y qué cuesta reponerlo:

Las tres preguntas al agendar sobre siestas, llamadas y mascotas, y cómo cambian tu día:

Tu estándar de cada tarde, y cómo ella conserva el fregadero toda la semana:

Bitácora de Equipo

Qué pagaste, cuándo le diste servicio, qué cuesta operarlo. También la lista que pide tu aseguradora si te roban la camioneta.

Kit de Contención y Protección

Cómpralo como una caja para que proteger una casa nunca sea decisión que tomas cansado. Reponlo en tu hora de oficina, no rumbo a la obra.

☐ Protección rígida de piso del largo entrada a cocina	FECHA
☐ Plástico y enmascaradora de mano para vanos y retornos	FECHA
☐ Cinta de baja adherencia para muro pintado y piso fino	FECHA
☐ Un ventilador que asiente en una ventana y saque el aire	FECHA
☐ Aspiradora de filtro fino, con bolsas y filtros extra	FECHA
☐ Trapos y microfibra para la limpieza del día	FECHA
☐ Fundas de electrodomésticos y cubiertas	FECHA
☐ Bolsas rotuladas y marcador para herrajes por puerta	FECHA

Tus 100 Tibios — 1 de 2

Cien nombres, no cincuenta. Familia, cuadrillas viejas, iglesia, escuela, el mostrador de la tienda. Pregunta a quién conocen con una cocina cansada.

#	NOMBRE	CÓMO LO CONOCES	CONTACTADO	RESPUESTA	¿REFIRIÓ?
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 Tibios — 2 de 2

#	NOMBRE	CÓMO LO CONOCES	CONTACTADO	RESPUESTA	¿REFIRIÓ?
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

Un problema chico, resuelto por completo y regalado, que revela el grande por el que te pagan. Incluye las puertas que le dirías que no restaure: esa honestidad es el mecanismo.

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

Hoja de LTGP contra CAC

Cuánto vale una clienta contra cuánto cuesta. Usa el gasto real del mes pasado y las clientas nuevas del mes pasado, no de un buen mes.

CONCEPTO	MONTO	DE DÓNDE SALIÓ
Precio promedio del trabajo		
Margen bruto %		
Utilidad bruta por trabajo		
Trabajos por clienta (de por vida)		
LTGP		
Gasto de marketing, últimos 30 días		
Clientas nuevas, últimos 30 días		
CAC		
LTGP : CAC		

Regla del 100 — Control Diario

Una de estas cada día hábil. Doce semanas de marcas. Las semanas vacías explican los meses callados mejor que la teoría.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Contactos fríos												
Contactos tibios												
Minutos de contenido												
Anuncios (min o \$)												
Seguimientos												
Estimados												

NOTAS DE LA SEMANA

El Estándar de la Foto de Después

Tus fotos son tu presupuesto de publicidad en este oficio. El mismo estándar en cada trabajo, o la biblioteca es una caja de zapatos.

☐ Foto de antes el día uno, desde la puerta, con luz y cubiertas libres	FECHA _____
☐ El mismo ángulo para la de después: marca de tripié, o nota de dónde te paraste	FECHA _____
☐ Una foto cerrada del canto y el perfil, que es lo que muestra el acabado	FECHA _____
☐ Una foto de un gabinete abierto, si los interiores iban incluidos	FECHA _____
☐ Foto de herrajes: manija, bisagra, cómo asienta la puerta	FECHA _____
☐ Un clip corto de una puerta cerrando en silencio	FECHA _____
☐ Nada en las cubiertas, sin llaves, sin taza de café, sin tu reflejo en el microondas	FECHA _____
☐ Archivado por dirección, con color y brillo en el nombre del archivo	FECHA _____

Lista de la Visita de Estimado

Media hora en casa ajena. El mismo orden siempre, para que las visitas nerviosas salgan como las fáciles.

☐ Confirmado la tarde anterior con hora de llegada	FECHA _____
☐ Llegaste dentro de la hora; avisaste antes de que ella lo notara	FECHA _____
☐ Pies limpios, preguntaste por dónde entrar, siestas y mascotas	FECHA _____
☐ Recorriste la cocina entera y abriste cada puerta antes de cotizar	FECHA _____
☐ Revisaste la base del fregadero y bajo el lavavajillas por agua	FECHA _____
☐ Identificaste el sustrato en voz alta y qué significa para ella	FECHA _____
☐ Corriste el reporte de condición, fotografiaste fallas y qué está bien	FECHA _____
☐ Contaste puertas, frentes de cajón y pies lineales, y anotaste las medidas	FECHA _____
☐ Enseñaste la puerta muestra y fotos de cocinas como la suya	FECHA _____
☐ Entregaste el alcance de una página con tres niveles y te callaste	FECHA _____
☐ Preguntaste cuál opción se parece a su cocina, y esperaste respuesta	FECHA _____
☐ Agendaste el siguiente paso antes de irte: fecha, puerta muestra u hora	FECHA _____

Objeciones y Respuestas — Restauración de Gabinetes

Las dos primeras columnas van impresas. La tercera está en blanco a propósito: escribe tu respuesta con tus palabras, y dila en voz alta hasta que deje de sonar a guion.

QUÉ DICE	QUÉ QUIERE DECIR	TU RESPUESTA
Es bastante más de lo que esperaba.	Trae un ancla en la cabeza del trabajo de una vecina o de una cotización de remate por internet, y no tiene forma de comparar qué trae cada precio adentro.	
El hijo de mi primo pinta casas y dijo que lo hacía por la mitad.	Quiere permiso para irse por lo barato, y en el fondo espera que la convenzas de lo contrario.	
¿No lo puedes hacer sin quitar las puertas?	Se imagina su cocina destripada un mes y no quiere extraños rociando adentro de su casa.	
¿Cómo sé que no se va a descarapelar como la vez pasada?	Alguien ya le hizo esto mal, y está preguntando si tú eres esa persona otra vez.	
Vamos a pedir tres cotizaciones.	Todavía no sabe cómo distinguir una cotización de otra, así que se agarra de la única herramienta que tiene para ordenarlas.	
¿Me bajas algo si yo desmonto las puertas?	Quiere sentir que negoció, y ofrece la única mano de obra que tiene.	
A lo mejor mejor reemplazamos los gabinetes.	Está pesando gastar mucho más en algo que se siente más seguro y más permanente.	
¿Podemos esperar a que pasen las fiestas?	Está protegiendo su cocina en la única temporada en que la familia entera vive ahí — esto es una objeción de calendario, no de precio.	

Guion para Pedir la Reseña

En la puerta, en persona, mientras ella mira la cocina terminada. Pídesela a todas. Nunca ofrezcas nada a cambio.

Tu pedido, palabra por palabra, corto para decirlo sin leerlo:

Cuándo y cómo mandas el enlace, y quién está parado dónde cuando lo haces:

Tu respuesta a una mala reseña: le escribes a los siguientes cien lectores, no a ella:

Tu conteo semanal de reseñas, y qué día lo revisas:

Tu Kit de Prueba

Lo que de verdad viaja contigo a un estimado. Ármalo una vez y déjalo en la camioneta, repuesto cada semana.

☐ Una puerta muestra que pueda sostener, en tu color y brillo más pedidos	FECHA _____
☐ Fotos ordenadas por estilo de gabinete, no por fecha, para que vea la suya	FECHA _____
☐ Reseñas impresas o guardadas de calles que ella reconozca	FECHA _____
☐ El alcance de una página con tres niveles, diez copias en la carpeta	FECHA _____
☐ El reporte de condición en blanco, en una tabla	FECHA _____
☐ Un certificate of insurance vigente que mandes del teléfono en un minuto	FECHA _____
☐ La tarjeta de cuidado, para que vea qué recibe	FECHA _____
☐ La historia de un trabajo que rechazaste, y por qué lo hiciste	FECHA _____

Bitácora de Seguimiento de Cotizaciones

Casi toda cocina se pierde por silencio, no por competencia. Un renglón por cotización y una fecha en que sí llamas.

Tablero de Primera Contratación

Todas ciertas, con evidencia al lado, o la respuesta es todavía no. Todavía no es respuesta real, no un fracaso.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazas cocinas cada semana		
Trabajas más de 55 horas		
Estimados sin devolver el mismo día		
Llamadas de regreso al alza		
El efectivo cubre 8 semanas de sueldo		
Existe una descripción del puesto		
Existe un plan de capacitación en meses, no semanas		
Existe un plan de salida a 90 días		

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Escríbelo antes de la primera entrevista. Qué es suyo, qué toca, y qué inspeccionas en cada etapa.

HITO	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

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

Puestos, no nombres. Escribe quién contesta el teléfono en cada tamaño: ese puesto te topa mucho antes que la pistola.

En \$250k: quién hace qué, y qué solo puesto te devuelve más horas tuyas:

En \$500k: qué tiene que estar escrito para que la cabina corra sin ti parado ahí:

En \$1M: qué haces todo el día, y quién es dueño del calendario y el material:

El puesto que llenarías primero si el dinero apareciera mañana, y por qué ese:

Subcontratista o Empleado — Preguntas para tu Contador

No es un examen que tú calificas. Contesta cada una con honestidad sobre quien quieres traer, y lleva la hoja a alguien que responda por ello.

☐ ¿Yo decido horas, días y el orden en que se hace el trabajo?	FECHA _____
☐ ¿De quién son herramienta, pistola, camioneta, material?	FECHA _____
☐ ¿Esta persona trabaja para otras empresas, o solo para mí?	FECHA _____
☐ ¿Puede mandar a alguien más en su lugar y aun así cobrar?	FECHA _____
☐ ¿Trae su propio seguro de responsabilidad, y yo vi el certificado?	FECHA _____
☐ ¿Compro un resultado terminado, o compro horas de su tiempo?	FECHA _____
☐ ¿Mi estado exige workers compensation con esta plantilla?	FECHA _____
☐ ¿Qué me exige presentar mi estado, y para cuándo, antes del primer pago?	FECHA _____

Diseño de Sueldo y Bonos

Escribe qué paga de verdad cada componente. Si un renglón premia la velocidad al preparar, táchalo: ese te cuesta una llamada en julio.

COMPONENTE	MONTO / TASA	QUÉ PREMIA	CÓMO SE MIDE	CUÁNDO SE PAGA

Pronóstico de Doce Meses

El índice impreso es interés nacional de búsqueda de este oficio, sin tendencia, a cinco años. Anota a lápiz trabajos, ticket e ingreso al lado, y corrígete en tres meses.

MES	ÍNDICE	TRABAJS	TICKET PROM.	INGRESO	COSTOS	UTILIDAD
Ene	1.06					
Feb	1.00					
Mar	1.03					
Abr	1.07					
May	0.95					
Jun	1.05					
Jul	1.10					
Ago	1.09					
Sep	1.00					
Oct	0.94					
Nov	0.88					
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.

Reparto de Profit First

El dinero se mueve en dos fechas fijas al mes, antes de gastar nada. Empieza con una parte tan chica que parezca simbólica, y súbela cada trimestre.

CUENTA	META %	ESTE MES \$	REAL %
Ingreso (100%)			
Utilidad			
Pago del dueño			
Impuesto			
Gastos de operación			
Material y subcontratos			

Tablero de Indicadores — Restauración de Gabinetes

Referencias publicadas de este oficio y de la venta de gabinetes. Compárate primero con tu mes pasado, y nunca con una empresa diez veces mayor.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Target gross profit margin (meta 37.5%)												
Material cost share of job (paint/primer/hardware) (meta 30%)												
Labor cost share of job (meta 70%)												
Average job cost per linear foot of cabinetry (meta 70 USD/linear_ft)												
Average small-kitchen job price (meta 1,700 USD)												
Average large-kitchen job price (meta 4,500 USD)												
Typical job duration (meta 4 days)												
Recommended cabinet refinish interval (meta 10 years)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

Mantén recubrimientos, herrajes y puertas subcontratadas aparte del gasto fijo. Mezclarlos es por lo que casi nadie sabe qué cocinas dejaron dinero.

MES	INGRESO	MATERIAL + SUBS	MANO DE OBRA	GASTO FIJO	UTILIDAD NETA

Días 1–30: Consigue Dinero

Una meta este mes: una clienta que pague y que no sea tu pariente. Todo aquí existe para acortar la distancia a esa persona.

☐ Entidad presentada; EIN obtenido; cuenta de banco del negocio abierta	FECHA
☐ Página de licencias de tu estado abierta, con captura y la fecha anotada	FECHA
☐ Una póliza de responsabilidad contratada; certificado en el teléfono	FECHA
☐ Equipo esencial comprado, y nada de la columna que espera	FECHA
☐ Oferta, tres niveles y garantía limitada en una página, exclusiones impresas	FECHA
☐ Oferta de puerta muestra armada: cuota, tiempo y cómo se acredita	FECHA
☐ Reporte de condición armado como formato y usado en cada estimado	FECHA
☐ Cien tibios llenos hasta el último nombre; primeros cincuenta contactados	FECHA
☐ Círculo de zona trazado en un mapa; lista de lo que no haces clavada	FECHA
☐ Toda consulta cotizada, sin excepción, y todo estimado seguido por escrito esa tarde	FECHA
☐ Primer anticipo cobrado antes de quitar una puerta; material comprado de ahí	FECHA
☐ Primera cocina terminada fotografiada al estándar antes de recargar la cubierta	FECHA

Días 31–60: Consigue Más Dinero

Más de las cocinas donde ya estás parado, no más cocinas. Las dos jugadas son baratas y están en capítulos anteriores.

☐ Segundos cincuenta contactados	FECHA
☐ Interiores, herrajes y cajones enseñados y cotizados en cada trabajo	FECHA
☐ Un cuarto adicional cotizado en cada cocina: baño o lavadero	FECHA
☐ Orden de cambio escrita y firmada por cada trabajo extra, también con quien te cae bien	FECHA
☐ Utilidad bruta sacada de cada cocina terminada, con costos reales	FECHA
☐ Bitácora de cierre arrancada a tu precio de hoy y corriendo	FECHA
☐ Precio subido un escalón solo si el calendario está lleno Y el margen bajo	FECHA
☐ Listas de arranque y cierre corridas en cada trabajo, hasta los chicos	FECHA
☐ Reseña pedida en voz alta, en persona, en la puerta de cada cocina	FECHA
☐ Fotos tomadas al mismo estándar y archivadas por dirección	FECHA
☐ Hora de oficina cumplida cada semana sin mover	FECHA
☐ Parte del impuesto movida a cuenta aparte de cada pago que cayó	FECHA

Días 61–90: Consigue el Máximo

Construye lo que hace el mes cuatro más fácil que el uno, y decide la contratación con evidencia y no con lo cansado que estás.

☐ Visita de retoque agendada en cada cocina del trimestre, incluido el mes uno	FECHA
☐ Presentación con la vecina pedida el día de terminar, en cada trabajo	FECHA
☐ Seis socios contactados en persona: agente, diseñador, instalador de cubiertas, taller, administrador, decorador	FECHA
☐ Colgantes de puerta en los dos lados de cada calle trabajada	FECHA
☐ Nota a clientes antiguos con razón real, no código de descuento	FECHA
☐ Utilidad bruta de cada cocina del trimestre; el tipo perdedor recotizado o soltado	FECHA
☐ LTGP y CAC sacados de números reales, no de estimaciones	FECHA
☐ Semanas de otoño e invierno prevendidas como reservas con anticipo	FECHA
☐ Tablero de primera contratación lleno; decisión escrita con fecha	FECHA
☐ Bitácora de decisiones arrancada, con las tres mayores del trimestre	FECHA

Hitos y Alarmas

Un hito sin alarma es un deseo. Cada alarma tiene que ser algo que notarías un martes común, en una hoja que ya llevas.

Bitácora de Decisiones

Qué decidiste, por qué, y cuándo lo vas a volver a mirar. En un año esta hoja te va a decir si tuviste mala suerte o si te equivocaste.